

INDEPENDANT & ENTREPRISE

Le magazine du
SDI
Information & Emploi

ACTION

Le SDI dit NON au dumping social



MAI - JUIN 2014

Dépôt Bruxelles X - P401140
www.sdi.be

Lobbying

Le SDI se bat pour vous

Juridique

Soldes, présoldes : qu'est-ce qui est permis en 2014

Astuce

Les 12 mots qui font vendre



BMW i3



100% ÉLECTRIQUE. DÉDUCTIBLE À 120%. LA BMW i3.

Une voiture de société qui vous offre un plaisir de conduire incroyable, mais aussi un avantage fiscal particulièrement attrayant. Est-ce une utopie ? Pas avec la nouvelle BMW i3. Vous avez aujourd'hui toutes les raisons de choisir cette BMW 100% électrique. Première raison : l'efficience de la technologie BMW eDrive qui permet à la voiture de conjuguer dynamisme et innovation. Deuxième raison : son faible coût d'utilisation, plus précisément au niveau de la consommation de l'énergie et de la fiscalité. Grâce à des émissions de CO₂ de 0 g/km, les coûts de la BMW i3 sont en effet déductibles fiscalement à 120%. Troisième raison : ses technologies innovantes qui vous connectent à toutes les informations dont vous avez besoin. Enfin et surtout : pour la durabilité de sa conception, de ses matériaux et de son processus de production.

Découvrez tous les avantages fiscaux de la première BMW 100% électrique sur www.bmw-i3.be/fiscalite

La BMW i3 est disponible en exclusivité chez les partenaires agréés BMW i :

- | | | | | |
|--------------------|------------------------------------|-------------------------|----------------------|----------------------|
| • BMW Brussels | • J-M Martin West (1070 Bruxelles) | • Ginion Waterloo | • Centrauto Wijnegem | • Jorssen Aartselaar |
| • van Osch Hasselt | • Dejonckheere Roeselare | • Verstraeten Lochristi | • Discar Liège | • Louyet Charleroi |

 **BMW i Contact Center:** 03 890 56 66 • CIC.belux@bmw-i.be



Informations environnementales (AR 19/03/04) : www.bmw.be

0 L/100 KM • 0 G/KM CO₂

EDITO

Respecter les promesses électorales



BENOIT ROUSSEAU
Rédacteur en chef

Nos membres et lecteurs auront pu constater qu'en période pré-électorale, tous les partis sans exception ont placé les préoccupations des PME et des indépendants en bonne place dans leur programme.

Par leurs engagements et leurs promesses, les présidents de partis ont incontestablement influencé les votes de nos membres indépendants et chefs d'entreprise.

C'est la raison pour laquelle, dès à présent, nous insistons pour que tous ceux qui participeront aux nouveaux exécutifs respectent scrupuleusement leurs promesses, en commençant bien-sûr par les insérer concrètement dans leur programme d'actions.

En ce qui nous concerne, en notre qualité d'organisation totalement apolitique, nous ne nous prononcerons pas sur les coalitions qui vont se former mais, au vu de ce qui précède, nous exigeons formellement que des mesures prioritaires et urgentes soient prises dès que possible pour répondre aux principales préoccupations de notre secteur, à savoir :

- la poursuite de la simplification administrative
- l'amélioration du statut social des indépendants
- la poursuite de la réduction de la pression fiscale et des charges sociales
- la problématique de l'insécurité grandissante
- la lutte contre les nuisances des chantiers publics...

Nous sommes bien entendu à la disposition des partis et du formateur pour discuter de ces importantes thématiques.



Périodique adressé gratuitement aux membres du SDI, Ad PME et aux associations de commerçants.

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, E-mail: info@sdi.be

Rédacteur en chef
Benoit Rousseau, redaction@sdi.be

Comité de rédaction
Jean-François Dondelet, Ode Rooman,
Marie-Madeleine Jaumotte, Pierre van Schendel

Directeur Juridique
Benoit Rousseau

Mise en page
Florence Mayné, flo.mayne@sdi.be

Collège du S.D.I.
Président: Daniel Cauwel
Vice-Président: Danielle De Boeck
Secrétaire Général: Arnaud Katz

Publicité
Expansion - Carole Mawet,
Tél: 081/55.40.71,
E-mail: carole.mawet@expansion.be

Photographies: iStockphoto

Imprimerie: Nevada-Nimifi s.a.

Secrétariat: Béatrice Jandrain, Anne Souffriau

Affiliation - Abonnement:
affiliation@sdi.be

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

04. Actualités

Action 08.

Le SDI se bat pour vous !



12. Conjoncture - Les factures impayées affectent plus de la moitié des entreprises européennes

14. Social - Statut unique : ce qui a changé concrètement en 2014

16. Horeca - Le SDI s'oppose à toute publication sans nuance des contrôles de l'AFSCA!



DOSSIER

Energie et Environnement
Profitez de la déduction pour investissement! 17.

21. Commerce - Nouvelles technologies : la Belgique en queue de peloton

21. Action - Le SDI dit non au dumping social

22. RH - Travailler avec des indépendants plutôt que des salariés?

24. TIC - Plus de 80% des faillis en 2013 ont négligé l'Internet!

25. TIC - Dématérialisez vos documents pour optimiser votre activité



Astuces

Les 12 mots qui font vendre 26.

28. Moteur - Jaguar XF Sportbrake Range Rover Sport

29. Juridique - "Soldes, présoldes : qu'est-ce qui est permis en 2014?"



Juridique

"A quoi ai-je droit si demain je tombe malade?" 30.

Activités ambulantes

Carte électronique obligatoire depuis le 1^{er} avril 2014



Depuis le 1^{er} avril 2013, les autorisations d'activités ambulantes (marchés, foires, kermesses,...) sont délivrées sur un support électronique. Les commerçants ont bénéficié d'un an pour s'adapter et faire la demande, moyennant un droit de 13 EUR.

À partir ce 1^{er} avril 2014, seuls les titulaires d'autorisations sur support électronique peuvent continuer à exercer leurs activités ambulantes. Les autorisations délivrées sur support papier ne sont plus valables, ce qui a pour conséquence la perte d'abonnement sur un marché public ou le domaine public. Les commerçants ambulants qui n'ont pas encore effectué cette formalité doivent se rendre dans les plus brefs délais dans un guichet d'entreprises agréé afin de remplacer leur autorisation.

Système d'alarme BE-Alert

Inscrivez-vous pour bénéficier des alertes

BE-Alert est le nouveau système qui permet de diffuser des messages rapidement et de manière très ciblée, selon la nature de la catastrophe et le niveau de crise. En cas de catastrophe, la population était, jusqu'à présent, alarmée principalement par des sirènes, les haut-parleurs de véhicules de police et les médias. Cet arsenal est aujourd'hui complété par des messages sur GSM ou téléphone fixe. Les gouverneurs des différentes provinces et les bourgmestres peuvent y faire appel en cas de besoin.

Veillez à votre sécurité et inscrivez-vous sur www.be-alert.be. Les données ne seront pas utilisées à des fins commerciales ou politiques.

Arnaque

Vol d'identité par e-mail

Un e-mail circule dans lequel on vous demande, au nom de l'Office national de sécurité sociale (ONSS), d'envoyer des données confidentielles et deux fiches de paie. Le mail s'intitule "ATTENTION" et l'expéditeur prétend que vos données ont été effacées lors de manipulations dans la base de données de l'ONSS.



C'est un cas typique de phishing ou vol d'identité. Ne communiquez jamais de données ! L'ONSS ne vous demandera jamais d'envoyer des données confidentielles ou documents par e-mail. Il fait aussi tout pour protéger les données et pour que l'échange soit sécurisé. Les documents sont échangés par le biais de l'eBox sécurisée et les données le sont via les services sécurisés en ligne.

Dans le mail, les éléments suivants doivent vous mettre la puce à l'oreille :

- pas d'interpellation personnelle (nom, numéro de registre national, ...), mais bien générale (cher client);
- fautes linguistiques ou de style;
- l'adresse e-mail d'envoi n'est pas celle d'un service public (exemple : adresse Gmail).

Déclaration de travail dans le secteur de la construction

Nouveaux seuils

Depuis le 1^{er} janvier 2014, un entrepreneur qui a conclu un contrat avec un donneur d'ordre doit déclarer tous les travaux immobiliers à l'ONSS via la "déclaration de travaux", le nouveau service en ligne de l'ONSS.

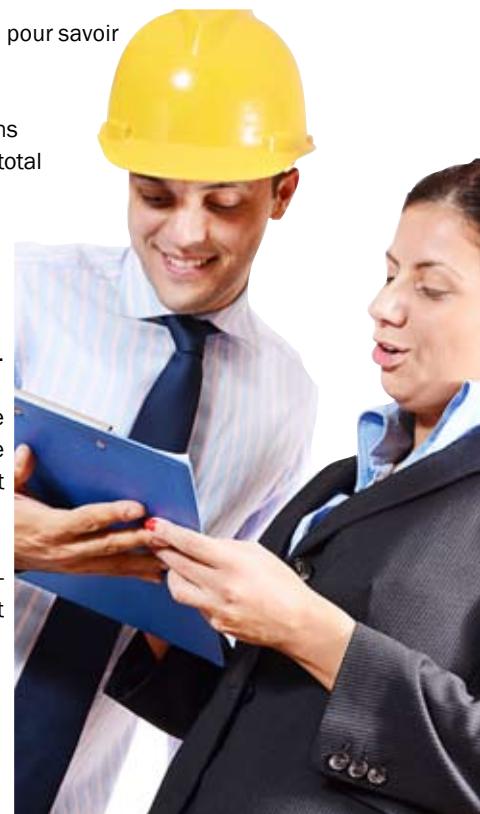
Cette application remplace l'ancien service "déclaration unique de chantier".

La déclaration doit toujours avoir lieu avant le début des travaux. Elle est obligatoire pour tous les travaux immobiliers des secteurs de la construction, du métal, de l'électricité, du nettoyage, de l'horticulture et des travaux du bois.

Elle doit être effectuée par l'entrepreneur auquel a fait appel le donneur d'ordre.

Depuis 2014, de nouveaux seuils sont d'application pour savoir si une déclaration doit être effectuée :

- travaux pour lesquels il est fait appel à au moins un sous-traitant : à déclarer quand le montant total des travaux s'élève à minimum 5000 EUR (hors TVA);
- travaux dont la valeur totale s'élève au moins à 30.000 EUR (hors TVA) : toujours à déclarer, qu'il y ait intervention de sous-traitants ou non.



A noter que les travaux dangereux d'une durée de plus de 5 jours ouvrables doivent toujours être déclarés au SPF Emploi quel que soit le montant et les sous-traitants qui interviennent ou non.

Enfin, un entrepreneur qui omet d'effectuer la déclaration est redevable d'une amende correspondant à 5% du montant total des travaux (hors TVA).

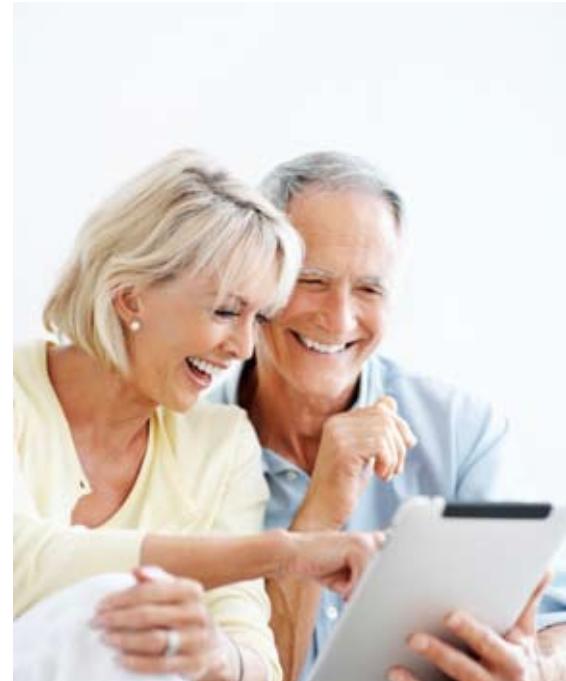
Pensionnés

Nouvelles limites pour l'activité autorisée en 2014

Voici les nouveaux montants limites pour les pensionnés qui veulent continuer à travailler. Désormais ils seront adaptés le 1^{er} janvier de chaque année.

Montants limites en 2014 avant l'âge normal de la pension			
		Montant par type d'activité en euros	
CONDITIONS	CHARGE D'ENFANT	SALARIÉ, FONCTION OU MANDAT	INDÉPENDANT (OU MIX SALARIÉ-INDÉPENDANT)
Plus jeune que l'âge normal de la pension	Non	7.718 EUR	6.175 EUR
	Oui	11.577 EUR	9.262 EUR
Plus jeune que 65 ans avec uniquement une pension de survie	Non	17.971 EUR	14.377 EUR
	Oui	22.464 EUR	17.971 EUR

Montants limites en 2014 avant l'âge normal de la pension			
		Montant par type d'activité en euros	
CONDITIONS	CHARGE D'ENFANT	SALARIÉ, FONCTION OU MANDAT	INDÉPENDANT (OU MIX SALARIÉ-INDÉPENDANT)
Âge normal de la pension	Non	22.293 EUR	17.835 EUR
	Oui	27.117 EUR	21.694 EUR
65 ans avec une carrière de 42 ans ou plus	Oui ou non	Aucune limitation	Aucune limitation



OKI

Une gestion des imprimantes simplifiée qui fait réaliser des

économies



OKI SMART Managed Page Services

Destiné aux petites entreprises, Smart Managed Page Services est un service complet mais flexible, qui se charge de gérer vos imprimantes, vous laissant ainsi vous concentrer sur votre activité.

OKI travaillera avec vous pour déterminer vos besoins d'impression et de gestion documentaire et vous recommandera le dispositif d'impression qui vous convient ainsi qu'un forfait d'impression tout compris sur mesure, incluant l'entretien et les consommables. En y associant la mise en place de politiques d'impression, vous prendrez le contrôle de vos coûts d'impression, avec un forfait mensuel fixe et sans coûts cachés.

Pour plus d'informations, visitez www.oki.be/smart ou consultez un revendeur agréé OKI et **économisez jusqu'à 30% sur vos coûts d'impression**.

Inscrivez-vous !

Concours 'Santé et Entreprise' 2014

La section belge du Club européen de la santé organise un concours pour récompenser des études et réalisations novatrices dans le domaine de la prévention en milieu de travail.

Ce concours doit permettre d'encourager la réflexion et de faire connaître des initiatives de prévention à l'égard des risques liés au travail. Il s'agit notamment d'actions éducatives en vue de susciter de nouvelles attitudes ou de nouveaux comportements qui permettent d'améliorer le bien-être physique, mental et social du travailleur et l'environnement du travail. Les dossiers de participation doivent être déposés avant le 30 septembre 2014.

Contact: Véronique Crutzen - 02/233.42.05
veronique.crutzen@emploi.belgique.be

Journée de l'Artisan

Succès pour la 8^e édition



Le 23 mars dernier, "La Journée de l'Artisan" a permis à plus de 80.000 visiteurs de passer la porte des ateliers d'artisans passionnés. L'événement a été créé pour promouvoir et valoriser les métiers de l'artisanat en Belgique trop souvent méconnus, en proposant aux visiteurs un dimanche en famille original composé de visites d'ateliers, de démonstrations et de dégustations en tous genres.

Partout en Belgique, plus de 650 artisans - chocolatiers, ébénistes, luthiers, sculpteurs, stylistes, créateurs de bijoux... - ont ainsi pu démontrer leur savoir-faire et transmettre leur passion à un public de plus en plus nombreux d'année en année.

La Journée de l'Artisan est soutenue par le SDI, partenaire de l'événement.

Fiscal

Exemption d'impôt pour le "passif social"



Pour réduire le coût du statut unique pour les entreprises, le gouvernement a décidé de prévoir une exemption d'impôt pour le "passif social".

Cette réglementation permettra aux employeurs d'exonérer d'impôts une partie de leurs bénéfices et profits par travailleur ayant atteint une ancienneté de 5 années de service dans le statut unique.

Cette partie s'élèvera à 3 semaines de rémunération par année de service commencée, et à une semaine de rémunération à partir de 20 ans de service dans le statut unique.

Le montant exonéré sera repris dans les bénéfices et profits au moment où le travailleur concerné quitte l'entreprise pour quelque raison que ce soit. Étant donné que l'exonération ne prend cours qu'après 5 ans d'ancienneté dans le statut unique, la mesure n'aura d'impact budgétaire concret qu'à partir de 2019.

Le salaire mensuel qui servira de base à l'exemption a été fixé à 1.500 EUR plus 30% de la partie du salaire mensuel qui dépasse les 1.500 EUR, étant entendu que la partie du salaire mensuel qui est supérieur à 2.600 EUR ne donnera pas lieu à une exemption supplémentaire.

www.kafka.be

Participez à la simplification administrative !

En tant que citoyen, entreprise ou association, vous avez l'occasion de signaler les charges administratives évitables sur le site www.kafka.be.

Ce site a pour vocation d'être une plateforme de recherche. Toutes les questions, suggestions et remarques seront analysées par les collaborateurs de l'Agence pour la simplification administrative (ASA).

Les services publics concernés seront invités à répondre aux différents problèmes évoqués.

Le site est modernisé et disponible en version mobile. Il est interactif et propose une fonction chat.

Le hashtag #KafkaBE permettra aux utilisateurs de Twitter de poster leurs commentaires via ce canal, les réactions seront relayées dans le chat.

En défaut d'introduire votre déclaration fiscale ? BNB

You risquez des accroissements d'impôt ! Frais de dépôt 2014 des comptes annuels

Les contribuables qui ne rentrent pas leur déclaration reçoivent, dans un premier temps, une lettre de rappel et, dans un deuxième temps, un avis d'imposition d'office avec accroissements d'impôt.

Pour l'exercice d'imposition 2013, il s'agit d'une minorité des contribuables (moins de 1%).

Les retardataires reçoivent un document stipulant des accroissements d'impôt dont le pourcentage varie en fonction du nombre d'années de non-déclaration (1 année : 10%, 2 années : 20%, 3 années : 30%, 4 années : 50%, 5 années : 100%, 6 années et suivantes : 200%).

Les accroissements d'impôt ne sont ajoutés qu'en fin de course, au moment où le contribuable n'a toujours pas réagi aux divers moments de rappel.

De plus, ces accroissements se calculent désormais sur l'impôt qui est dû sur les revenus non déclarés, sans tenir compte des précomptes versés ou des versements anticipés.

Le meilleur moyen d'éviter ces accroissements d'impôt est de rentrer dans les plus brefs délais une déclaration complète et correcte.

Voici le tarif des frais de dépôt des comptes annuels pour 2014.

Tarifs au 1^{er} janvier 2014 (TVA comprise)

Via Internet sous la forme d'un fichier structuré	
Modèle complet	413,16 EUR
Modèle abrégé	153,62 EUR
Dépôt rectificatif	150,89 EUR
Via Internet sous la forme d'un fichier PDF	
Modèle complet	475,96 EUR
Modèle abrégé	216,41 EUR
Dépôt rectificatif	150,89 EUR
Via la poste sur papier	
Modèle complet	482,98 EUR
Modèle abrégé	223,43 EUR
Dépôt rectificatif	150,89 EUR

**Petites entreprises,
indépendants, artisans,
professions libérales,
commerçants**

Votre crédit à portée de main

Vous dirigez une petite entreprise ou vous êtes indépendant ?
Votre banque est prête à vous financer, mais pas seule ?

La SOCAMUT est là pour vous aider :

- Elle garantit automatiquement 75% du montant prêté par la banque (maximum 25.000 €) ;
- ET vous accorde, si vous le souhaitez, un crédit supplémentaire de la moitié du prêt bancaire (maximum 12.500 €).

Par ce dispositif original, vous obtenez rapidement et sans démarches complexes un financement pouvant aller jusqu'à 37.500 €.



LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL
ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR

Infos : www.socamut.be
04/237.07.70 - info@socamut.be

SocaMut
Groupe Sowalfin

Le SDI se bat pour vous...

L'ETAT VOUS DOIT DE L'ARGENT?

Demandez la suspension de vos dettes!



L'Etat belge est un mauvais payeur. S'il vous doit de l'argent, nous vous conseillons d'appliquer la loi du 1^{er} août 1985 qui prévoit que toute personne physique ou morale du secteur privé qui possède une créance en raison de travaux, de fournitures ou de services contre l'Etat belge a le droit de suspendre le paiement de ses propres dettes, non seulement envers l'Etat (SPF), mais aussi envers le fisc (TVA, IPP et IPM), l'ONSS, l'INASTI et les caisses d'assurances sociales, et ce à concurrence du montant qui lui est dû. Dans ce cas, les amendes et pénalités qui sanctionnent les retards de paiement ne sont pas dus. La loi va même plus loin : elle instaure le principe d'une compensation entre les dettes et créances.

Pour vous permettre de faire valoir vos droits, le SDI a mis au point un formulaire-type de demande de suspension de créance, disponible sur www.sdi.be. Si vous êtes victime des retards de paiement de l'Etat, téléchargez notre formulaire pour pouvoir bénéficier de la suspension et compensation de vos dettes et créances.

BAISSE DU NOMBRE DE STARTERS

Le SDI propose un statut simplifié les 3 premières années d'activité



En 2013, le nombre de starters a baissé de 6,48%. Parallèlement, le taux de survie des entreprises en phase démarrage est très faible en Belgique. Plus de 40% des entreprises échouent dans les premières années.

Face à ce problème, le SDI propose la mise en place d'un statut simplifié pour les 3 premières années d'activité permettant à l'indépendant à titre principal d'opter pour un prélèvement social et fiscal forfaitaire libératoire à hauteur de 25% afin de remplacer respectivement l'impôt sur les personnes physiques et les cotisations sociales.

Ce système est la transposition du modèle français du régime "auto-entrepreneur". En France, plus de 5 ans après sa mise en place, le régime tient ses promesses en agissant comme un véritable "booster" économique avec plus d'un millions d'entreprises créées sous ce régime !

AIDE À LA MATERNITÉ

Le SDI réclame une meilleure information des indépendantes

Le gouvernement fédéral a récemment décidé d'étendre l'accès aux titres-services dont bénéficient les indépendantes après leur accouchement. Le SDI se félicite de cette avancée.



Le SDI rappelle cependant que dans ce domaine existe toujours un grand écart entre indépendantes et salariées. En effet, le congé de maternité d'une indépendante ne compte que 8 semaines alors que celui d'une salariée est de 15 semaines !

Nous estimons par ailleurs anormal qu'un tiers des indépendantes concernées ne profitent pas des titres-services gratuits. Un tiers des indépendantes ne sont tout simplement pas au courant de la mesure ou pensent qu'il est trop tard pour la demander lorsque l'information arrive à leur connaissance. Pour le SDI, c'est tout bonnement inacceptable ! Il est urgent que les caisses sociales assurent enfin une meilleure information et un meilleur accompagnement de leurs affiliées.

LUTTE CONTRE L'INSÉCURITÉ DES COMMERCES

Le SDI réclame des mesures urgentes

Face à la recrudescence des faits de violence à l'encontre du petit commerce indépendant, le SDI relève une inquiétante augmentation de l'insécurité.



Nous avons donc récemment appelé les autorités à réagir.

Nous demandons la mise en place de solutions efficaces permettant de renforcer la sécurité des commerçants à moindre coût :

- un meilleur éclairage public dans certaines zones,
- la présence de patrouilles policières plus fréquentes, de steward en prévention,
- le réaménagement de certaines friches commerciales,
- l'application d'une taxe sur les immeubles commerciaux abandonnés,
- des subsides pour les investissements en sécurité (grilles, systèmes d'alarme...),
- des sanctions plus lourdes contre les auteurs et un suivi psychologique des victimes...

Le SDI avance 13 propositions

Face à la prolifération anarchique des surfaces commerciales en périphérie des villes wallonnes qui dégradent le tissu économique existant, le SDI réclame des mesures pour enrayer la multiplication du nombre de magasins fermés dans les centres urbains.

Nous avons dégagé 13 propositions concrètes. Parmi celles-ci :

- l'entretien et la mise en valeur et rénovation de l'espace et du patrimoine public urbain;
- la mise en place d'incitants financiers pour stimuler le développement commercial des centres-villes;
- l'adoption d'incitants à destination des jeunes commerçants;
- la réhabilitation des logements vides au-dessus des commerces;
- des primes à la rénovation des façades;
- un financement spécifique pour la réalisation de programmes de mobilité limités au périmètre et à l'intérieur des centres-villes;
- une meilleure convivialité (propreté, sécurité, stewards urbains);
- une meilleure animation des centres urbains...



20.000 biens pour votre activité professionnelle
www.immoweb.be/business/fr

 **Bureaux**



 **Commerces**



 **Industries**



IMMOWEB
 POURQUOI CHERCHER AILLEURS



TRAVAIL ET VIE PRIVÉE

Le SDI demande des mesures pour aider les indépendants

Selon un récent sondage du SDI, 73% des indépendants ont des difficultés à concilier leur vie professionnelle et leur vie privée. Outre des horaires de travail élevés qui dépassent parfois 60 heures par semaine, les indépendants se plaignent de délais de plus en plus lourds à tenir exigés par les clients, ce qui les empêche presque totalement de prendre des congés réparateurs.



Le SDI réclame un allègement des charges sociales qui pèsent sur l'activité indépendante pour soulager les indépendants, l'indemnisation dès le premier jour de maladie, une simplification administrative à grande échelle pour permettre à l'indépendant de souffler un peu et un débat sur un nouveau plan famille pour indépendants où les allocations familiales et l'aide à domicile doivent occuper une place centrale.

TRAVAIL DES PENSIONNÉS INDÉPENDANTS

Le SDI réclame des assouplissements



Le nombre d'indépendants ayant atteint l'âge de la pension qui poursuivent leur activité professionnelle a augmenté de 23% en cinq ans

La grande majorité d'entre eux recourt au système de l'activité autorisée en complément de leur pension.

Le SDI demande que des facilités supplémentaires leur soient accordées, et notamment que la condition d'avoir une carrière de 42 ans soit supprimée pour pouvoir bénéficier de revenus illimités.

Cette condition de carrière tend en effet à exclure une partie importante des indépendants de la mesure.

FISCALITÉ LOCALE

Le SDI réclame une baisse des taxes sur les entreprises

La pression fiscale communale est en constante augmentation, le SDI recense depuis dix ans une inflation fiscale communale et régionale galopante. La hausse se chiffre à 6% par an, bien souvent au détriment de la liberté d'entreprise et du commerce.

Le SDI constate que le nombre de nouvelles taxes a quasiment doublé en quelques années et que les bases d'imposition soumises à impôts ont triplé, résultat d'une fiscalité locale complètement débridée souvent au mépris des principes élémentaires de l'égalité devant l'impôt.

Au-delà des chiffres, le SDI constate également un accroissement des demandes de recours contre des taxes en tout genre.



PROJET DE DÉNONCIAISON ANONYME DE LA FRAUDE SOCIALE

L'opposition du SDI fait reculer le gouvernement!



En juin 2013, le SIRS (Service fédéral d'Information et de Recherche Sociale) lançait l'idée d'un site internet permettant la délation anonyme de la fraude sociale. A l'époque, le SDI s'était insurgé contre cette légitimation de la délation risquant de générer une série de dérives. Le SDI émettait ainsi la crainte de voir la vengeance et la jalousie servir de terreau à des dénonciations non fondées...

Notre opposition au projet a porté ses fruits ! Il y a peu, on apprenait en effet que le projet de site web a été revu. Certes, le principe reste le même : établir un point de contact centralisé chargé de recueillir, en ligne, des informations mais les plaintes anonymes ne seront plus possibles. Et vu les restrictions budgétaires, le projet risque même d'être avorté.

INDÉPENDANTS ÉTRANGERS FICTIFS

Le SDI réclame des sanctions

Le SDI demande des sanctions à l'encontre des indépendants étrangers qui commencent une activité indépendante fictive exclusivement pour bénéficier fictivement d'un titre de séjour, d'aides du CPAS, voire d'allocations sociales.

Selon l'INASTI, près de la moitié des indépendants étrangers ressortissants de l'UE sont susceptibles de faire l'objet d'une radiation. Dans la plupart des dossiers concernés, l'activité indépendante est exercée de manière fictive sans consistance réelle.



Pour le SDI, ces chiffres révèlent un vrai malaise et nécessitent une réaction très ferme de la part des pouvoirs publics.



Votre entreprise fait déjà de la prévention? Participez au concours!

Vous travaillez dans une entreprise, une institution ayant concrétisé des initiatives ou des projets novateurs en faveur de la prévention des risques psychosociaux liés au travail?

Le SPF Emploi récompense les bonnes pratiques pour prévenir le burnout, le stress, le harcèlement... dans les petites et grandes entreprises.

Envoyez votre projet et gagnez un prix!

Pour plus de renseignements: www.sesentirbienau travail.be

Horeca

Le SDI s'oppose à toute publication sans nuance des contrôles AFSCA

Le Conseil d'Etat a décidé qu'à partir de 2015, l'Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire (AFSCA) devrait mettre en ligne les résultats de ses enquêtes sur la sécurité alimentaire et l'hygiène dans le secteur Horeca. Le SDI a immédiatement réagi pour condamner fermement tout système qui stigmatiserait sans nuance les exploitants !



tant dans les JT de la RTBF que dans ceux de RTL-TVI !

Dès l'annonce de la nouvelle, le SDI a contacté les médias pour manifester son mécontentement. C'est ainsi que, le 21 mai dernier, notre Secrétaire Politique, Jean-François Dondelet, a exprimé l'opposition du SDI au projet

Des mesures proportionnées

Si notre syndicat admet bien volontiers qu'il est nécessaire d'assurer une sécurité alimentaire irréprochable, nous exigeons cependant que les mesures pour y parvenir soient proportionnées aux résultats recherchés.

Des résultats efficaces ne pourront se traduire que par une politique de contrôle préventive, et non pas uniquement répressive comme c'est trop souvent le cas.

Pour le SDI, l'utilisation d'une classification trop lacunaire ne permettra pas au consommateur de juger équitablement et de manière nuancée de la qualité des exploitants.

Le client risque en effet d'interpréter le signalement "à améliorer" comme synonyme de "à éviter" ou "aller manger à ses propres risques". Le SDI craint surtout que les exploitants qui tomberont dans cette catégorie soient stigmatisés durablement, avec à la clé un sérieux préjudice financier.

En bref, le SDI s'oppose fermement à tout système réducteur consistant à afficher des évaluations sans aucun détail sur les manquements constatés.

Des contrôles adaptés

Par ailleurs, en ce qui concerne les contrôles AFSCA eux-mêmes, le SDI estime qu'il faut tenir davantage compte de la taille de l'entreprise. Une PME doit être contrôlée d'une autre manière qu'une grande entreprise, davantage orientée sur la vente de produits standardisés. Des inspections qui ne tiendraient pas compte de la spécificité des petits commerces très diversifiés risquent à terme d'être un facteur d'exclusion de ces entreprises sur le marché.

Le SDI demande donc que les contrôles AFSCA soient diligentés avec toute la circonspection requise vis-à-vis d'un secteur déjà en proie à d'énormes difficultés. L'AFSCA n'a pas à devenir le fossoyeur du secteur Horeca.



En conclusion, le SDI exige que cessent les attaques répétées contre l'Horeca qui, avec l'introduction de la caisse enregistreuse censée lutter contre la fraude, se voit constamment cloué au pilori de la société.

De une à cinq pastilles...

A partir de 2015, le consommateur pourra se rendre sur le site 'www.foodweb.be', où seront publiés les rapports d'inspection de l'AFSCA.

Un restaurant ou un commerce alimentaire ayant subi un contrôle négatif avec P-V sera classé 'à améliorer' (une pastille).

Le bon élève sera, quant à lui, classé 'très bien' (4 pastilles), voire même 'excellent' (5 pastilles) s'il possède le 'smiley' Afsca qui garantit le respect des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire.

Rappelons que tout exploitant peut d'ores et déjà obtenir ce smiley en mettant en place un système d'auto-contrôle certifié par l'AFSCA.

Concurrence

Le SDI dit NON au dumping social !

Dans notre pays, le dumping social est actuellement un phénomène en recrudescence qui affecte gravement la rentabilité de nos entreprises. Cela ne peut plus durer! Heureusement, le gouvernement a entendu notre appel et a décidé d'accentuer la prévention, le contrôle et la sanction des fraudes en ce domaine.

Aujourd'hui, la libre circulation des services et des personnes est d'application dans toute l'Union Européenne. Conséquence : les entreprises établies dans n'importe quel Etat membre de l'UE peuvent préster des services dans notre pays et y "détacher" des travailleurs.

Pour travailler en parfaite légalité, l'employeur étranger doit déclarer le travailleur qu'il envoie en Belgique. Le détachement doit être temporaire. Par ailleurs, l'employeur étranger doit respecter les conditions de travail et les barèmes de rémunération en vigueur dans notre pays. Il bénéficie cependant d'un énorme avantage : les travailleurs détachés en Belgique peuvent rester assujettis à la sécurité sociale de leur pays d'origine, dont le coût est souvent beaucoup plus faible que chez nous.

La fraude au rendez-vous

Malheureusement, certaines entreprises étrangères en veulent plus. Elles basculent alors dans la fraude, en envoyant chez nous des ouvriers payés largement en dessous de nos barèmes et dont les conditions de travail sont dégradantes. Ainsi, le SPF Économie estime qu'un travailleur détaché sur trois est sous-payé dans notre pays.

Il y a aussi d'autres types d'abus. Certains émanent d'entreprises belges qui créent une filiale fictive dans un pays à faibles cotisations pour pouvoir pratiquer des bas salaires avec leur personnel. Autre fraude du même genre : des sociétés d'intérim étrangères recrutent des travailleurs belges pour les "détacher" ensuite en Belgique, à tel point qu'aujourd'hui, la nationalité des travailleurs détachés dans notre pays est, dans l'ordre, polonaise, roumaine, puis ...belge!

Des secteurs entiers en péril

On l'imagine aisément, tout cela a des conséquences extrêmement négatives pour nos entreprises qui doivent affronter une concur-

rence aussi agressive que totalement déloyale! Conséquence : des secteurs entiers de notre économie sont aujourd'hui en train de vaciller, comme la construction, le transport, l'Horeca et le secteur du nettoyage !

Dans ces conditions, le SDI estime que la lutte contre le dumping social doit constituer une priorité pour nos autorités. Ces derniers mois et sous notre pression, une série de mesures ont été prises, en concertation avec les secteurs du transport, de la construction, de la viande et du nettoyage : responsabilité solidaire, faux indépendants, mise à disposition, disposition anti-abus,...

Un plan d'action

Parallèlement à cela, le gouvernement a adopté un plan de lutte contre le dumping social qui prévoit des contrôles ciblés effectués par des équipes spécialisées et coordonnées, des poursuites pénales transparentes, une lutte intégrée contre les phénomènes de fraude et des peines alourdiées pour les fraudeurs.

Cependant, dans le cadre d'une problématique aussi grave, nous estimons au SDI qu'il faut aller plus loin. Pour combattre efficacement le dumping social, il est urgent de s'attaquer aux racines du problème, à savoir des charges sociales beaucoup trop élevées dans notre pays. Il n'est pas normal, dans une Europe unie, que le coût salarial puisse varier du simple au double entre certains pays.

Aller plus loin

Nous estimons que, tout comme la fiscalité, la sécurité sociale doit être harmonisée au niveau européen. De trop grandes différences entre les systèmes de sécurité sociale d'un pays européen à l'autre inciteront toujours à contourner des règles devenues, à force de changements successifs, beaucoup trop complexes. Le pas suivant commande donc un meilleur équilibrage des charges sociales applicables sur le travail.



Arriérés de paiements

Les factures impayées affectent la moitié des entreprises européennes !

La grande majorité (55%) des entreprises européennes souffrent en raison du retard ou du non-paiement de leurs factures. Plus d'une entreprise belge sur trois indique que sa survie est mise en péril par les créances irrécouvrables. Quatre chefs d'entreprise sur dix déclarent de ce fait ne pas avoir de perspectives de croissance dans notre pays.

Chaque année depuis 2002, Intrum Justitia interroge plusieurs milliers d'entreprises européennes sur les risques d'impayés. Les résultats obtenus sont consignés dans l'European Payment Index 2014 (EPI). Cette année, le nombre de pays participants s'est monté à 33, avec 10.000 répondants.



Même en Allemagne, pourtant un des moteurs de l'économie européenne, les entreprises indiquent être confrontées à des problèmes de liquidité.

Les créances irrécouvrables sont en léger recul en Belgique, mais représentent toujours la somme astronomique de 8,8 milliards d'euros

Fin de la crise économique ?

"Les défauts de paiement engendrent une réaction en chaîne désastreuse pour les entreprises, tandis que le manque de liquidité les constraint à prendre des mesures drastiques. D'après nos estimations, un quart des faillites pourraient être évitées si les factures étaient payées dans les délais", a déclaré Guy Colpaert, Managing Director d'Intrum Justitia Belgique.

"Imaginez que les entreprises belges, au lieu d'être contraintes d'amortir ces 8,8 milliards d'euros de factures impayées, puissent les investir dans leur activité: pas moins de 113.000 emplois nouveaux auraient ainsi pu être créés ! Et si toutes les factures étaient payées à l'échéance, l'impact sur l'économie belge serait également substantiel. Tous les acteurs économiques se porteraient beaucoup mieux si toutes les factures étaient payées à temps", a-t-il ajouté.

Peu d'espoir de reprise

Rares sont les chefs d'entreprise à considérer que la reprise est là. Au contraire, 72% des répondants européens (74% en Belgique) n'ont perçu aucun impact positif d'une éventuelle reprise économique au cours des trois derniers mois. Ce pessimisme est partagé par la majorité des répondants dans les 31 pays sondés.

You êtes victime d'un mauvais payeur? Faites appel au SDI !

Nous vous rappelons que les membres du SDI bénéficient d'un service performant de recouvrement de créances !

Les impayés peuvent engendrer des problèmes de trésorerie graves pour un indépendant ou une PME.

C'est la raison pour laquelle le SDI a conclu un partenariat avec une importante étude d'Huissiers de Justice pour gérer vos dossiers de recouvrements. N'hésitez pas à y faire appel !

10 mesures à prendre

Intrum Justitia conseille aux entreprises de prendre des mesures pour améliorer leur cash flow et pour prévenir les défauts de paiement:

1. Définissez une politique de crédit équilibrée et volontariste, visant à mieux gérer vos risques et votre croissance. Gérez attentivement et actualisez en permanence vos processus de gestion de crédit.
2. Mesurez les ressources investies dans votre processus de gestion de crédit. Suivez-le attentivement, afin de réduire le coût.
3. Apprenez à connaître vos clients et les risques qu'ils vous font courir.
4. Convenez d'accords clairs avec vos clients quant aux conditions de vente et de paiement.
5. Impliquez tous vos départements dans le processus de gestion de crédit, en veillant à une intégration maximale entre vente, marketing et finance. Pour prévenir les problèmes, optimisez votre processus de facturation.
6. Complétez et actualisez en permanence votre base de données client.
7. Consultez les informations économiques et sectorielles. Surveillez la solvabilité de vos principaux clients.
8. Prévenez la perte de clients et renforcez vos relations clients en modulant votre politique de crédit en fonction de leur comportement de paiement et de leur solvabilité.
9. Mettez en place un processus de rappel efficient, en trouvant un juste équilibre entre son coût et ses revenus.
10. Equilibrez votre portefeuille client en fonction des risques et du potentiel de croissance.



OFFRE SPECIALE MEMBRES SDI

VENTE ~~600,-~~

490,-

LOCATION ~~27,90/M~~

23,90/MOIS

+6,-/MOIS CARTE SIM

- PORTABLE
- GPRS ET/OU WIFI



TEL 02/808.07.58
WWW.LOYALTEK.COM
INFO@LOYALTEK.COM

Nouvelles technologies

La Belgique en queue de peloton

Le commerce mobile, les médias sociaux et les comportements émergeants des consommateurs influencent les tendances dans le commerce de détail.

Selon un sondage mené par l'agence digitale et technologique DigitasLBi, les consommateurs à travers le monde recourent davantage à des appareils multi-plateformes, et plus particulièrement mobiles, afin d'améliorer leur expérience d'achat en magasin. Le phénomène du 'Showrooming' (selon lequel les consommateurs se rendent en magasin pour examiner et tester un produit en personne avant de l'acheter en ligne ou ailleurs, souvent à un prix plus intéressant) est également très répandu. Deux clients sur trois affirment qu'une différence de prix de 5% leur fait quitter le magasin.

Cette étude unique en son genre s'est penchée sur les habitudes d'achat de 12 pays majeurs faisant partie du réseau global de DigitasLBi, à savoir la Chine, le Danemark, la France, l'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas, Singapour, l'Espagne, la Suède, le Royaume-Uni, les États-Unis et, pour la toute première fois dans une étude de cette envergure, la Belgique.

49% des consommateurs mondiaux disent que les Smartphones ont changé leur façon d'acheter et 88% utilisent l'Internet pour rechercher en ligne et acheter hors ligne.

En Belgique, 54% des gens qui cherchent des informations via leur Smartphone le font dans un lieu public ou en déplacement et 69% déclarent qu'ils procèdent de la sorte pour faciliter leurs achats en magasin.

Smartphones et commerce mobile en hausse

La moitié des personnes interrogées dans le monde reconnaissent que l'usage du Smartphone a modifié leur comportement d'achat. 34% des utilisateurs de Smartphones ont déjà réalisé un achat via celui-ci, et 72% disent l'utiliser lorsqu'ils sont dans un magasin.

Le pourcentage d'acheteurs mobiles est nettement plus bas en France (20%), aux Pays-Bas (18%) et en Belgique (15%).

Nouveau rôle des points de vente

L'Internet est de plus en plus utilisé pour améliorer l'expérience d'achat : 88% des consommateurs de par le monde recherchent online et achètent offline. Ce comportement est visible chez 9 personnes sur 10 dans la majorité des pays.

En Belgique, le magasin reste cependant une source fondamentale d'information pour 21% des acheteurs, devant les sites Internet des marques (16%) et les recommandations des proches (15%).

19% des consommateurs mondiaux affirment quitter un magasin après avoir consulté leur Smartphone et appris que le produit désiré était moins cher ailleurs, tandis que 29% des consommateurs disent

qu'ils pourraient envisager de procéder de la sorte (Showrooming). Le prix reste un élément essentiel : en Belgique, 58% des répondants déclarent qu'une différence de prix d'au moins 5% leur ferait quitter le magasin. Si celle-ci atteignait les 10%, ils seraient alors 88% à rebrousser chemin.



"Les acheteurs du monde entier font maintenant régulièrement usage d'appareils digitaux avant d'acheter en magasin. Des stimulants sont nécessaires pour les attirer dans un magasin physique où le téléphone portable et les médias sociaux modifient les règles du jeu. Les commerçants doivent s'adapter pour offrir aux consommateurs des expériences en magasin aussi excitantes, utiles et personnelles que l'achat en ligne et ce, en combinant tous les points de contact de l'achat en vue de construire un parcours pertinent pour le consommateur et faire en sorte qu'il trouve ce qu'il veut où qu'il soit. Malgré les différences régionales, les consommateurs belges sont réellement impatients que les marques et les commerçants leur proposent des services innovants en magasin, susceptibles de faciliter leur expérience d'achat : certains aimeraient, par exemple, avoir l'opportunité d'essayer des vêtements virtuellement ou de lire les avis d'autres acheteurs sur le produit qu'ils souhaitent acquérir", déclare José Fernandez, Managing Director de DigitasLBi Belgique.

La Belgique à la traîne...

L'étude classe les pays en 5 catégories en fonction de leur expérience marchande connectée :

1. Le commerce connecté est une réalité : Chine.
2. Enthousiastes : Singapour, Italie et Espagne.
3. Intéressés mais prudents : États-Unis, Royaume-Uni et France.
4. Sceptiques : Pays-Bas, Allemagne et Suède.
5. Retardataires : Belgique et Danemark.

Investissements économiseurs d'énergie et respectueux de l'environnement

Profitez de la déduction pour investissement !

La déduction pour investissement permet aux entreprises de réduire leurs bénéfices ou profits imposables d'un pourcentage déterminé à appliquer sur le montant affecté à un investissement. C'est notamment le cas lorsque vous faites des investissements économiseurs d'énergie ou des investissements pour la recherche et le développement respectueux de l'environnement...

Qui peut bénéficier de la déduction ?

Les entreprises industrielles, commerciales ou agricoles (exploitées par une personne physique ou par une société) et les titulaires de professions libérales peuvent bénéficier de la déduction pour investissement.

Pour quels investissements ?

Les investissements doivent être des immobilisations amortissables:

- corporelles ou incorporelles;
- acquises ou constituées à l'état neuf;
- durant l'année ou l'exercice comptable;
- et affectées en Belgique à l'exercice de l'activité professionnelle.

Quelles sont les immobilisations exclues ?

Les immobilisations:

- qui ne sont pas affectées exclusivement à l'exercice de l'activité professionnelle;
- acquises ou constituées en vue de céder à un tiers le droit d'usage en vertu d'un contrat de crédit-bail ou d'une convention d'emphytéose, de superficie ou de droits immobiliers similaires dans les cas où ces immobilisations sont amortissables dans le chef de l'entreprise qui dispose de ces droits;
- non amortissables ou amorties en moins de trois périodes imposables.

Sont également exclu(e)s:

- les immobilisations corporelles dont le droit d'utilisation (par location, par tout autre accord ou même à titre gratuit) est transféré à un autre contribuable. Ces immobilisations corporelles entrent en compte si le transfert est effectué à une personne physique ou une société qui utilise ces immobilisations en Belgique pour réaliser des bénéfices ou des profits et qui ne transfère pas le droit d'utilisation en tout ou en partie à un tiers (note: la personne physique ou la société doit elle-même respecter les conditions, les critères et les limites - au même taux plus élevé ou à un taux supérieur - de conformité pour l'application de la déduction pour investissements). L'exclusion ne s'applique pas à certaines œuvres audiovisuelles dont les droits de distribution à l'exclusion d'autres droits, être temporairement transférées à des tiers pour la transmission de ceux qui travaillent à l'étranger;
- les voitures et voitures mixtes, telles qu'elles sont définies par la

réglementation relative à l'immatriculation des véhicules à moteur, y compris les camionnettes citées dans l'article 4 §3 du Code des taxes assimilées aux impôts sur les revenus (cette exclusion ne s'applique cependant pas aux voitures qui sont affectées exclusivement à un service de taxis ou à la location avec chauffeur et sont exemptées à ce titre de la taxe de circulation sur les véhicules automobiles, et aux voitures qui sont affectées exclusivement à l'enseignement pratique dans des écoles de conduite agréées et qui sont spécialement équipées à cet effet);

- les frais accessoires au prix d'achat et les coûts indirects de production, non amortis en même temps que les immobilisations auxquelles ils se rapportent;
- les investissements effectués par des contribuables imposés selon des bases forfaitaires pour la fixation desquelles des amortissements forfaitaires sont retenus (sauf les investissements économiseurs d'énergie pour lesquels aucune aide financière n'est accordée par les pouvoirs publics).



Quelle est la quotité déductible ?

Les investissements effectués pendant la période imposable qui se rattache à l'année de déclaration 2015 (revenus 2014) et qui répondent aux conditions légales donnent droit à une déduction pour investissement à concurrence de :

- personnes physiques: 13,5% pour les brevets, les investissements économiseurs d'énergie, les investissements pour la recherche et le développement respectueux de l'environnement et les aspirateurs de fumée ou les systèmes d'aération dans les établissements horeca (taux pour l'exercice d'imposition 2015)
- sociétés : 13,5% pour les brevets, les investissements économiseurs d'énergie, les investissements pour la recherche et le développement respectueux de l'environnement et les aspirateurs de fumée ou les systèmes d'aération dans les établissements horeca (taux pour l'exercice d'imposition 2015).

Sur quelle base est-elle calculée ?

La quotité déductible est calculée sur la valeur d'investissement ou de revient des immobilisations qui sert également de base de calcul pour les amortissements.

Comment s'applique la déduction ?

La déduction pour investissement est opérée sur les bénéfices ou les profits de la période imposable au cours de laquelle vous avez acquis ou constitué les immobilisations visées ci-dessous.

Certains contribuables peuvent appliquer la déduction étalée pour tous les investissements visés ci-dessous sur la période d'amortissement des biens. Ce régime de la déduction étalée est décrit ci-dessous.

La déduction s'applique :

- avant l'imputation des pertes provenant d'autres activités professionnelles, si vous êtes assujetti à l'impôt des personnes physiques;
- en tout dernier lieu, c'est-à-dire après toute imputation et autre déduction, si vous êtes assujetti à l'impôt des sociétés.

La déduction est reportée sur les périodes imposables suivantes, sans limite de temps, en cas d'absence ou d'insuffisance de bénéfices ou de profits.

La déduction de l'exonération reportée sur les bénéfices ou les profits de chacune des périodes imposables suivantes ne peut toutefois excéder, par période imposable, 933.350 euros (*) ou, lorsque le montant total de l'exonération reportée à la fin de la période imposable précédente excède 3.733.390 euros (*), 25 % de ce montant total.

(*) Montants indexés applicables pour l'année de déclaration 2014 (revenus 2013).

Quelles sont les formalités ?

A votre déclaration aux impôts sur les revenus, vous devez joindre une formule n° 276 U (personnes physiques) ou 275 U (sociétés) complétée, datée et signée (disponible auprès du service de taxation de l'Administration générale de la fiscalité - secteur contri-

butions directes - de votre région).

En plus, il faut mettre à disposition de l'Administration un relevé par catégorie d'immobilisation, mentionnant pour chaque investissement :

- la date d'acquisition ou de constitution;
- la dénomination exacte;
- la valeur d'investissement ou de revient;
- la durée normale d'utilisation;
- la durée d'amortissement.

Le cas échéant, vous devez également mettre à disposition les documents suivants :

- les copies et preuves exigées en matière de brevets;
- l'attestation requise en matière d'investissements économiseurs d'énergie (voir ci-après);
- les divers documents exigés (demande de reconnaissance, note justificative, attestation du Gouvernement régional compétent (voir ci-après), etc.) en matière d'investissements pour la recherche et le développement, respectueux de l'environnement.

Où demander une attestation ?

Investissements économiseurs d'énergie :

Les attestations à produire en ce qui concerne les investissements économiseurs d'énergie doivent, suivant le lieu de l'investissement, être réclamées auprès des services suivants :

Région wallonne

Département de l'Energie et du Bâtiment Durable
Direction de la Promotion de l'Energie Durable
Avenue Prince de Liège 7
5100 JAMBES
Tél. 081 33 55 14
Fax 081 33 55 11

Région de Bruxelles-Capitale

Institut bruxellois pour la Gestion de l'Environnement
Gulledelle 100
1200 BRUXELLES
Tél. 02 775 78 02
Fax 02 775 76 21

Région flamande

Vlaamse Overheid
Vlaams Energieagentschap
Koning Albert II-laan 20 - bus 17
1000 BRUSSEL
Tél. 02 553 46 00
Fax 02 553 46 01

Investissements pour la recherche et le développement respectueux de l'environnement :

Les attestations à produire en ce qui concerne les investissements pour la recherche et le développement respectueux de l'environnement doivent, suivant le lieu d'investissement, être réclamées auprès des services suivants:

Région wallonne

Service Public de Wallonie

DIRECTION GÉNÉRALE OPÉRATIONNELLE AGRICULTURE, RESSOURCES NATURELLES ET ENVIRONNEMENT

Avenue Prince de Liège 15

5100 JAMBES

Tél. 081 64 95 92

Fax 081 33 65 10

Région de Bruxelles-Capitale

Institut bruxellois pour la Gestion de l'Environnement

Gulledgele 100 - 1200 BRUXELLES

Tél. 02 775 75 22

Fax 02 775 76 21

Région flamande

Vlaamse Overheid

Departement Leefmilieu, Natuur en Energie, Milieu-integratie en -subsidiëringen

Graaf de Ferraris-gebouw

Koning Albert II-laan 20, bus 8

1000 BRUSSEL

Tél. 02 553 80 62

Fax 02 553 80 55

E-mail : attest-O-O@ine.vlaanderen.be

Qu'est-ce que la déduction étalée ?

Les personnes physiques qui occupent moins de 20 travailleurs au premier jour de la période imposable au cours de laquelle les immobilisations sont acquises ou constituées, peuvent choisir d'étailler la déduction pour investissement sur la période d'amortissement de ces immobilisations.

Dans ce cas, la déduction pour les immobilisations acquises ou constituées durant la période imposable qui se rattache à l'année de déclaration 2015 (revenus 2014) est uniformément fixée à 10,5% et calculée sur les amortissements admis pour chaque période imposable contenue dans la période d'amortissement.

Cependant, le pourcentage précité de la déduction pour investissement étalée s'élève à 20,5% en ce qui concerne les investissements pour la recherche et le développement respectueux de l'environnement effectués au cours de la même période imposable soit par des personnes physiques, soit par des sociétés.

Dans ce cas, la déduction pour investissement étalée peut être appliquée quel que soit le nombre de travailleurs occupés.



Prévention et gestion des déchets d'emballages

VOS EMBALLAGES, VOUS EN ÊTES RESPONSABLE



Interregionale
Verpakningscommissie
Commission Interrégionale
de l'Emballage

Emballez-vous des produits? Importez-vous des produits emballés? Mettez-vous des emballages de service sur le marché? Dans ce cas, vous êtes probablement responsable d'emballages, avec des obligations légales à respecter pour les emballages que vous mettez sur le marché belge. Vous devez notamment recycler 80% de tous les emballages que vous avez mis sur le marché belge. Vous pouvez faire éventuellement appel à un organisme agréé à cet effet. Pour plus d'information, n'hésitez pas à contacter la Commission interrégionale de l'Emballage, qui est l'administration compétente à ce sujet.

Statut unique

Ce qui a changé concrètement depuis le 1^{er} janvier 2014



Sylviane Michielsen
Avocat - MDS Legal Compass
www.mdslegal.be

La loi du 26 décembre 2013 introduisant dans notre droit un statut unique entre les ouvriers et les employés est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2014. Qu'est-ce qui a changé concrètement depuis cette date ? Petit tour de la question....



Suppression de la clause d'essai

La clause d'essai est supprimée pour les ouvriers, les employés et les travailleurs domestiques. Elle est maintenue pour les étudiants et les intérimaires. Cette suppression de la clause d'essai est compensée par des préavis courts en cas de rupture du contrat peu après l'entrée en service du travailleur.

Conséquences:

- la clause d'écolage et la clause de non concurrence ne produisent pas d'effet pendant les 6 premiers mois du contrat;
- le salaire garanti de 30 jours est dû immédiatement pour les employés;
- il n'y a plus de possibilité de rompre le contrat sans préavis ni indemnité pendant la période d'essai en cas d'incapacité de 7 jours.

Nouvelles règles en matière de préavis

Prise de cours

Tous les délais de préavis prennent cours le lundi qui suit la semaine au cours de laquelle le congé est notifié.

Motivation

Depuis le 1^{er} avril 2014, tout travailleur ayant plus de 6 mois d'ancienneté peut demander à son employeur de lui communiquer les motifs de son licenciement. L'employeur doit répondre à cette demande dans les deux mois.

En cas de licenciement manifestement déraisonnable (non justifié par l'aptitude/le comportement du travailleur ou nécessités de l'entreprise), le juge pourra condamner l'employeur à une indemnité forfaitaire égale à minimum 3 semaines et maximum 17 semaines de rémunération.

Licenciement des travailleurs engagés après le 1^{er} janvier 2014

Les nouveaux délais de préavis sont applicables (tableau page 15).

Licenciement des travailleurs engagés avant le 1^{er} janvier 2014

Système du double comptage:

- 1^{ère} étape: calcul du préavis sur base de l'ancienneté acquise depuis la date d'entrée en service jusqu'au 31 décembre 2013. Pour un employé, si la rémunération annuelle brute est inférieure

à 32.254 EUR: le préavis est de 3 mois par tranche d'ancienneté commencée de 5 ans. Si la rémunération annuelle brute de l'employé est supérieure à 32.254 EUR: le préavis est de 1 mois par année d'ancienneté entamée, avec un minimum de 3 mois.

- 2^{ème} étape: calcul du préavis sur base de l'ancienneté acquise depuis le 1^{er} janvier 2014 jusqu'à la rupture.
- On additionne ensuite les deux étapes.
- Exemple: X, employé, gagne 40.000 EUR bruts. Date de début 01.03.2008. Rupture du contrat 01.03.2014
 - 1^{ère} étape (rémunération > 32.254): 1 mois/année d'ancienneté commencée = 6 mois
 - 2^{ème} étape: 2 semaines (voir tableau)
 - Préavis = 6 mois et 2 semaines

Dérogations pour certains secteurs

Des délais de préavis dérogatoires existent dans certains secteurs (commissions paritaires ouvriers uniquement: CP 109, 124, 126, 128.01, 128.02, 140.04, 142.02, 147, 301.01, 311, 324, 330).

Indemnité en compensation du licenciement pour les ouvriers

Une partie du préavis est calculée sur base des règles antérieurement applicables pour les ouvriers engagés avant le 1^{er} janvier 2014. Pour compenser ceci, les ouvriers pourront prétendre dans certains cas à une indemnité supplémentaire à charge de l'Onem.

Démission des travailleurs

De nouveaux délais sont applicables à partir du 1^{er} janvier 2014. Pour les travailleurs engagés avant cette date, un système de double comptage s'applique également.

Rupture du contrat à durée déterminée

Les règles actuelles restent applicables avec deux exceptions:

- possibilité de rompre le contrat pendant la première moitié du contrat, mais pendant 6 mois maximum. Dans ce cas, les règles en matière de préavis des contrats à durée indéterminée sont applicables;
- en cas d'incapacité de travail pour les contrats de moins de trois mois. Après la première moitié du contrat, l'employeur peut rompre celui-ci sans indemnité ni préavis en cas d'incapacité de 7 jours.

Reclassement professionnel

A partir du 1^{er} janvier 2014, les travailleurs licenciés moyennant un préavis d'au moins 30 semaines ou d'une indemnité de rupture correspondante ont un droit au reclassement professionnel, indépendamment de la condition d'âge. Ce droit n'est pas applicable en matière de restructuration.

Les travailleurs âgés de 45 ans et + continuent de bénéficier du droit au reclassement professionnel, même si le préavis est inférieur à 30 semaines.

Suppression du jour de carence

Depuis le 1^{er} janvier 2014, le jour de carence qui existait pour les ouvriers est supprimé.

Tous les travailleurs bénéficient du salaire garanti dès le premier jour d'incapacité. En compensation, le législateur a prévu un durcissement des contrôles de l'incapacité de travail.

Nouveaux délais de préavis à partir du 1er janvier 2014

Ancienneté	Préavis employeur	Ancienneté	Préavis employeur	Ancienneté	Préavis employeur
0 à < 3 mois	2 semaines	8 ans	27 semaines	22 ans	64 semaines
3 à < 6 mois	4 semaines	9 ans	30 semaines	23 ans	65 semaines
6 à < 9 mois	6 semaines	10 ans	33 semaines	24 ans	66 semaines
9 à < 12 mois	7 semaines	11 ans	36 semaines	25 ans	67 semaines
12 à < 15 mois	8 semaines	12 ans	39 semaines	26 ans	68 semaines
15 à < 18 mois	9 semaines	13 ans	42 semaines	27 ans	69 semaines
18 à < 21 mois	10 semaines	14 ans	45 semaines	28 ans	70 semaines
21 à < 24 mois	11 semaines	15 ans	48 semaines	29 ans	71 semaines
2 ans	12 semaines	16 ans	51 semaines	30 ans	72 semaines
3 ans	13 semaines	17 ans	54 semaines	31 ans	73 semaines
4 ans	15 semaines	18 ans	57 semaines	32 ans	74 semaines
5 ans	18 semaines	19 ans	60 semaines	33 ans	75 semaines
6 ans	21 semaines	20 ans	62 semaines	34 ans	76 semaines
7 ans	24 semaines	21 ans	63 semaines	35 ans	77 semaines

Management

Travailler avec des indépendants plutôt que des salariés ?

Pécule de vacances, prime de fin d'année, cotisations sociales,... Engager du personnel, cela coûte cher! Mais travailler avec des indépendants dans l'unique but de faire des économies, est-ce vraiment une bonne idée?

De nombreuses professions sont susceptibles d'être exercées tant sous statut de travailleur salarié que sous statut d'indépendant. Un médecin peut par exemple être considéré comme un employé d'un centre médical qui le rémunère, ou exercer au sein de ce centre en tant que médecin indépendant. Une entreprise peut également préférer avoir son réseau de sous-traitants habituels plutôt que d'engager du personnel. De même, un "représentant de commerce" effectue le même type de prestations qu'un "agent commercial", si ce n'est que le premier est lié par un contrat de travail alors que le second agit en toute indépendance.

Au cours de votre vie professionnelle, vous hésitez sans doute entre faire appel aux services de travailleurs indépendants ou engager des employés ou ouvriers.



Les avantages de la collaboration avec des indépendants...

Il est vrai que la collaboration avec des prestataires de services indépendants présente de nombreux avantages, et en particulier des charges fiscales beaucoup moins importantes et une plus grande flexibilité dans l'organisation de la relation entre les parties.

En effet, la collaboration avec des indépendants n'est pas soumise à la loi du 3 juillet 1978 sur le contrat de travail, avec comme conséquence importante que les règles très strictes que cette loi prévoit, notamment en matière de salaire minimum ou de durée de préavis, ne s'y appliquent pas ! Ce régime peut donc s'avérer particulièrement intéressant pour ceux qui veulent éviter le cadre rigide du droit du travail.



Frédéric Dechamps

Avocat au Barreau de Bruxelles

fd@dlb-law.be



Laura Vancaelmont

Avocat au Barreau de Bruxelles

lv@dlb-law.be

... et ses inconvénients

Toutefois, certains contrats avec des indépendants, tels que le contrat d'agent commercial, font l'objet de dispositions particulières dont certains articles s'avèrent tout aussi stricts que la loi sur le contrat de travail (au niveau, par exemple, des indemnités prévues en cas de rupture).

De plus, un inconvénient non négligeable à ce type de collaboration est l'absence de lien de subordination à l'égard des indépendants.

Cela signifie que l'entreprise a beaucoup moins de contrôle sur un indépendant que sur un salarié, puisque ce lien de subordination correspond à l'autorité hiérarchique dont peut se prévaloir l'employeur sur son personnel. Collaborer avec des indépendants ne comporte donc pas que des avantages...

En pratique, la prudence s'impose !

En pratique, soyez particulièrement attentifs au fait qu'il ne suffit pas de qualifier un contrat de "contrat de collaboration" ou autre terminologie à connotation indépendante, pour éviter l'application de la loi sur le contrat de travail.

Il faut encore que, dans les faits, la situation corresponde réellement à une relation de travail avec un indépendant. Il arrive en effet fréquemment qu'un travailleur qualifié d'indépendant et mécontent de voir son contrat prendre fin, introduise une action devant le tribunal du travail pour voir son contrat requalifié en contrat de travail et ainsi bénéficier d'avantages propres aux salariés tel que l'indemnité compensatoire de préavis.

Il peut également arriver que l'ONSS elle-même décide de mener son enquête et de demander la requalification. Le principal critère qui sera pris en compte, pour déterminer si on est en présence d'un contrat de travail, sera l'existence ou non d'un lien de subordination entre les deux parties, via l'examen de certains indices comme le fait que le travailleur doive ou non rendre des comptes réguliers sur son activité, justifier ces absences, ait le droit d'avoir sa clientèle personnelle, etc⁽¹⁾.

La Cour du travail néerlandophone de Bruxelles a par exemple estimé que la convention de services conclue entre un pilote et une compagnie aérienne était en réalité un contrat de travail, en raison du fait que la compagnie aérienne exerçait une autorité sur ce pilote, entre autre parce qu'elle fixait ses horaires et le contraignait à res-

pecter les directives s'appliquant au personnel de la compagnie aérienne⁽²⁾.

Ce risque de requalification n'est pas à prendre à la légère puisqu'il a pour conséquence que, non seulement les cotisations sociales que l'entreprise aurait dû payer dans le cadre d'un contrat de travail sont dues jusqu'à 3 à 7 ans en arrière, mais en plus l'entreprise est susceptibles de sanction pénale et devra également verser à l'indépendant requalifié en salarié les pécules de vacances, primes de fins d'années ou encore indemnité compensatoire de préavis auxquels il aurait eu droit... De quoi y réfléchir à deux fois!

Dans certains secteurs, la fraude par la qualification volontairement erronée de contrats est particulièrement fréquente. C'est pour cette raison qu'un arrêté royal a par exemple été pris concernant le secteur du gardiennage. Cet arrêté royal, entré en vigueur le 24 mai 2013, établit les critères à prendre en compte lors de l'analyse de la relation de travail dans ce secteur. Lorsque plus de la moitié des critères prévus sont remplis, on presume qu'il s'agit d'un contrat de travail.

On trouve également de tels arrêtés royaux dans les secteurs de l'agriculture, du nettoyage, et de la construction, et d'autres arrêtés sont en préparation pour le secteur du transport et celui du traitement de la viande.

Un autre risque, lorsqu'on fait appel à un collaborateur indépendant, est celui d'enfreindre l'interdiction de mise à disposition de personnel. Cette notion de prêt de personnel vise l'hypothèse où une entreprise collabore avec un indépendant qui, dans le cadre de sa fonction de collaborateur, va être amené à exercer une autorité hiérarchique sur les ouvriers ou employés de cette entreprise. S'il se borne à leur donner des indications sur la manière dont le travail doit être fourni il n'y aura en principe pas de problème.

Par contre, s'il prend des décisions qui sont traditionnellement assimilées à des décisions de l'employeur, telles que celles relatives au montant du salaire ou au licenciement, on considérera qu'une relation de type contrat de travail s'est établi entre ce dernier et le personnel de l'entreprise sur lequel il exerce son autorité, et il s'agira de ce qu'on appelle une "mise à disposition" ou un "prêt" de personnel. Or, le "prêt" de personnel n'est autorisé que sous certaines conditions très réglementées, telles que son caractère temporaire ou l'accord de la délégation syndicale à laquelle appartiennent les travailleurs.⁽³⁾

Dès qu'une de ces conditions n'est pas respectée, il s'agit d'une mise à disposition illicite, qui peut entraîner des sanctions lourdes de conséquences comme la nullité du contrat avec l'employeur originaire⁽⁴⁾.

Un doute sur la qualification de votre contrat ?

La loi sur les relations de travail (Titre XIII de la loi-programme du 27 décembre 2006, modifiée par la loi du 25 août 2012) a instauré une commission administrative de règlement de la relation de travail, qui a démarré ses activités dans le courant de l'année 2013.

En cas de doute sur la qualification qu'il convient de donner à une relation de travail, cette commission peut être saisie par une des deux parties à cette relation, soit au moment du lancement de l'activité, soit dans l'année où elle a démarré ou encore le cas



échéant, dans l'année à partir du moment où de nouveaux critères d'analyses ont été établis par arrêté royal.

Cette commission aura le pouvoir d'éventuellement requalifier la relation de travail qui lui est présentée (avec la possibilité d'un recours devant les cours et tribunaux en cas de désaccord).

En conclusion, les points à retenir avant de se lancer dans une collaboration indépendante

Tout d'abord, pensez à bien définir la relation qui vous lie dans un contrat qui évite autant que possible la terminologie classique du droit du travail pour ne pas créer de doute sur le fait que la volonté réelle des parties n'est pas d'instaurer une relation de type employeur - travailleur. Pensez pour ce faire à ajouter des clauses qui déterminent par exemple le type d'instructions que l'indépendant pourrait être amené à donner à d'autres personnes, précisez que l'indépendant s'engage à respecter les obligations administratives et fiscales qui lui incombent du fait de son statut d'indépendant,...

La volonté des parties a en effet son importance, car c'est le premier élément qui sera examiné par le Juge amené à se pencher sur la qualification du contrat. Il faut donc être très prudent dans la rédaction d'un contrat de collaboration et porter une attention particulière à ce que, dans les faits, le cocontractant travaille de manière autonome et conforme au statut d'indépendant. A défaut, le risque de requalification est bel et bien réel.

¹ Pour une analyse des divers critères utilisés par la jurisprudence, voyez notamment C-E CLESSE, « L'assujettissement à la sécurité sociale des travailleurs salariés et indépendants – Aux frontières de la fausse indépendance », Bruxelles, Kluwer, 2005, pp 63 - 121

² A.H. Brussel, 10 juin 2008, A.R. nr 43.170, www.mdseminars.be, cité par M. GOLDFAYS, « Mise de travailleurs à la disposition d'utilisateurs – Prêter n'est pas donner », Entreprise et Droit social, Bruxelles, Kluwer, 2013, pp 70 et s.

³ Voyez à ce sujet la loi du 24 juillet 1987 sur le travail temporaire, le travail intérimaire et la mise à disposition d'utilisateurs.

⁴ Pour plus de détails, consultez M. GOLDFAYS, « Mise de travailleurs à la disposition d'utilisateurs – Prêter n'est pas donner », Entreprise et Droit social, Bruxelles, Kluwer, 2013

Mettre tous les atouts dans son jeu...

Plus de 80% des faillis en 2013 ont négligé l'Internet!

Les entreprises belges n'ont jamais été aussi prolifiques en termes de création de sites, d'e-shops et d'activités au sein des réseaux sociaux. Mais sans garde-fou, formation, accompagnement et soutien, l'explosion de la présence en ligne de nos entreprises risque fort de ne pas produire les effets escomptés...

Avec une augmentation de plus de 13% des entreprises présentes sur Internet, mais aussi et surtout une croissance de plus de 34% du nombre de sites e-commerce, la Belgique a donné un grand coup de collier en 2013 et rattrape ainsi un retard historique par rapport à ses voisins en termes de présence en ligne, y compris au sein des réseaux sociaux avec un accroissement inouï de près de 900%. Ce constat découle d'un récent baromètre d'Email-Brokers.

Alors que la crise bat son plein, les entreprises belges sortent de leur torpeur et investissent en masse dans leur présence sur Internet, que ce soit dans des sites e-commerce ou dans les réseaux sociaux.

Tout n'est pas rose...

Si le nombre de sites actifs en Belgique a ainsi cru pour dépasser la barre des 755.000, tout n'est pourtant pas parfait dans le meilleur des mondes. La méconnaissance du secteur, le manque de formations, de réflexes appropriés, d'informations sur les obligations légales et de soutien des pouvoirs publics risquent cependant de ne pas permettre à cet essor d'entraîner dans son sillage les retombées salutaires escomptées.

"Bémol supplémentaire, nous déplorons près de 79% de sites illégaux (ne respectant toujours pas la législation en vigueur), alors que 26.787 sites actifs ne contiennent même pas de coordonnées de contact et que le nombre d'usurpateurs s'octroyant l'extension '.be' sans pour autant avoir d'activités sur notre territoire croît de jour en jour. Ces entrepreneurs non belges profitent injustement de l'image et de la réputation de notre beau pays sans pour autant participer à l'effort collectif de solidarité", souligne William Vande Wiele, CEO d'Email-Brokers et fondateur du baromètre Internet.

Une évolution des mentalités

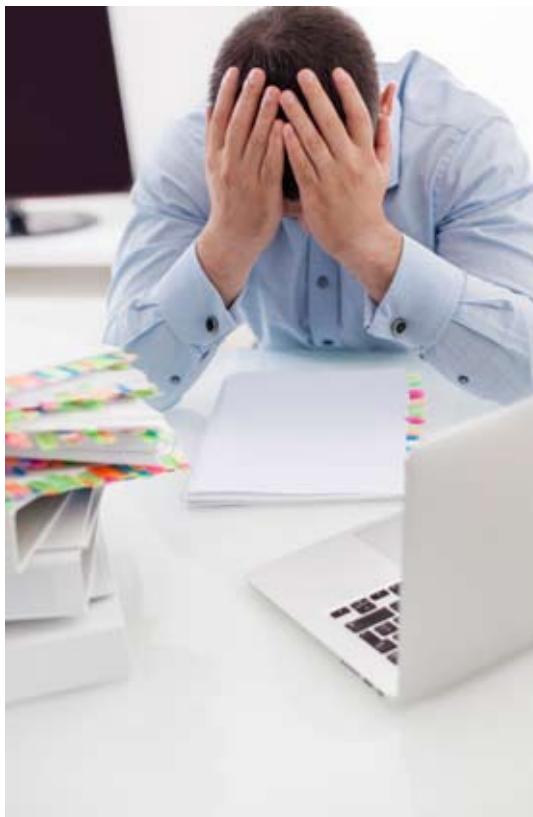
Bien plus qu'une simple présence sur la toile, 14% des entreprises belges investissent dorénavant dans des pages web dynamiques (contre 9% en 2012) afin de faire face à une concurrence accrue. En outre, nombre d'entre elles se sont aussi

résolument lancées dans le développement d'une stratégie e-commerce. Un bond inédit de 34% qui trouve probablement ses origines dans une évolution des mentalités, la volonté de diversifier les canaux de vente et ainsi consolider, en sinon accroître ses revenus en période de crise.

Cependant, l'e-commerce constitue uniquement une valeur ajoutée économique et un outil de choix lorsqu'il est pleinement maîtrisé et à même d'inspirer la confiance des consommateurs.

C'est dans le secteur secondaire que la plus forte progression d'entreprises (52%) ayant investi dans une solution e-commerce a été observée pour atteindre le nombre respectable de plus de 15.000 sites, soit 38% de l'ensemble des e-shops en Belgique. Le tertiaire, quant à lui, maintient la pole position avec 59% des parts, contre seulement 3% pour le primaire.

Explosion des réseaux sociaux



Un 'symptôme' supplémentaire de la prise de conscience des marchés est aussi et surtout l'explosion du nombre d'entreprises présentes sur les réseaux sociaux. Sur une seule année, le pourcentage de sociétés disposant d'une page Facebook est passé de 2,4% à 18,16%.

"S'il eut fallu une ultime preuve de ce que nous prêchons depuis des années, à savoir que l'Internet constitue un facteur clé dans la dynamisation et la pérennité d'un business, c'est la statistique qui suit qui sera certainement la plus éloquente : 82% des entreprises ayant fait faillite en 2013 ont purement et simplement omis de parier sur le Net", conclut William Vande Wiele. "Cependant, la présence en ligne n'est pas une garantie de succès en soi car elle requiert une expertise de taille pour être exploitée de manière optimale et ainsi engendrer l'effet bénéfique recherché. Il est donc crucial pour l'entreprise d'investir en interne dans les ressources nécessaires en vue d'entretenir en permanence le patrimoine qu'elle poste sur la toile."

Mettre tous les atouts dans son jeu...

Dématérialisez vos documents pour optimiser votre activité !

En 2014, la majorité des entreprises ont décidé d'optimiser leurs activités en s'appuyant sur des outils informatiques adéquats et performants. C'est ainsi que près de 20% des PME travaillent actuellement sur la dématérialisation de leurs documents...

Megabyte, spécialiste en services et solutions informatiques, a récemment sondé une centaine d'entreprises de tailles moyennes, tous secteurs confondus, afin d'identifier leurs besoins réels en matière de technologie.

Dans le top 3 des outils d'optimisation envisagés par les PME figurent les solutions de digitalisation des documents, les outils de collaboration permettant un meilleur échange des informations et les logiciels de gestion des ressources humaines. Quelque 19% des sociétés sondées indiquent ainsi "ne pas utiliser d'outils de dématérialisation" mais que ces derniers seraient "utiles à leur activité".



Un gain de temps et d'argent

Digitaliser ses factures, ses extraits bancaires, remplacer ses archives 'papier' par des documents numériques,... Ces gestes représentent à la fois un gain d'argent et de temps, tout en étant plus écologiques.

7,5% des PME déclarent détenir des solutions de digitalisation mais ne pas utiliser tout leur potentiel. "C'est notamment à ce niveau que nous pouvons les soutenir," commente François Bryssinck, CEO de Megabyte. "Outre nos offres en software et hardware, nous accompagnons nos clients vers un meilleur usage de leurs outils informatiques. L'informatique renoue ainsi avec sa vocation première, à savoir faciliter la vie des entreprises et leur permettre de se consacrer à leur core business."

En termes d'outils de collaboration, Sharepoint semble être la solution privilégiée par quelque 10% des sondés. "La mise en œuvre de ce type de projets est en effet plus facile et plus rapide que ce qu'il n'y paraît de prime abord," complète François Bryssinck, CEO de Megabyte. "Les bénéfices pour l'efficacité globale de l'organisation sont très rapidement visibles. Les gains de temps – et donc d'argent – sont très significatifs et rencontrent un franc succès parmi les utilisateurs actuels."

Logiciels de gestion RH

Enfin, 5% des sociétés interrogées se montrent en faveur des logiciels de gestion RH, comme Megaholiday, un logiciel permettant la gestion des congés et qui permet un encodage rapide des absences des collaborateurs de l'entreprise, supprime les 'fiches de congé' fastidieuses et permet d'obtenir rapidement une vision claire des congés prévus dans l'entreprise, permettant notamment une meilleure organisation des équipes back-up.

L'utilisation des tablettes dans le monde professionnel est en légère progression. Quelque 5% des sondés indiquent l'utiliser au quotidien. Si leur usage reste actuellement encore limité aux réunions et déplacements, les nouvelles tablettes 'multifonctions' introduites en 2013 devraient permettre à la tablette de renforcer sa présence au sein des entreprises.

Vidéoconférence à la traîne...

Seule la vidéoconférence reste à la traîne en termes d'utilisation. Les sociétés interrogées restent frileuses sur cette technologie. "Les systèmes récents de vidéoconférence offrent pourtant des avantages considérables, en limitant les déplacements ou en permettant un contact visuel à distance. Les sociétés ne sont pas encore assez sensibilisées aux économies et aux avantages que la vidéoconférence peut leur apporter. Nous gardons ces technologies à l'œil, elles vont certainement être fort demandées dans les temps à venir." conclut François Bryssinck.

Les 12 mots qui font vendre !

Nous connaissons tous la difficulté de convaincre un client potentiel d'acheter nos produits et services. Dans un dialogue de vente, certains mots sont beaucoup plus efficaces que d'autres... Il est d'autant plus utile de les connaître qu'ils s'appliquent à toutes les formes de communication : écrite, orale, à l'intérieur de votre entreprise comme avec votre clientèle, quel que soit le produit ou le service proposé...

Une question pour commencer : quelle est la première et la meilleure arme d'un commercial ? La réponse est simple : le mot juste. Ce mot de tous les jours peut faire de vous un communicateur dynamique, inspiré et persuasif. Vous ne devez cependant pas posséder un arsenal de mots compliqués pour parler de manière persuasive. Comme vous n'avez d'ailleurs pas à maîtriser un vocabulaire sans limite pour faire bonne impression.

Ce qui importe est d'employer un langage qui vous est familier et de l'utiliser d'une façon créative et colorée.

La clé est de comprendre que la signification de chaque mot ne s'arrête pas à son sens premier, mais qu'il est chargé d'un contenu émotionnel. Si vous agissez de cette manière, ces 12 mots (et leurs synonymes) seront sans cesse vos meilleurs atouts dans la vente.

« DÉCOUVERTE »

Avec ses relents évoquant les trésors de notre enfance, ce mot suggère le plaisir de l'aventure. Les gens aiment faire partie d'une équipe, participer à des activités de groupe. Si vous faites passer à vos collaborateurs ou à vos clients un message disant que vous souhaitez partager une découverte avec eux, votre enthousiasme deviendra contagieux. Laissez-les découvrir, reconnaître et réaliser la valeur de vos idées. Vous leur ouvrirez les yeux (et les coeurs).

« FACILE »

Face à un problème donné, la plupart des gens sont de nature paresseuse et recherchent une solution rapide et simple.

Partager ce point de vue avec eux vous fera marquer des points et vous ouvrira des voies de communication avec eux. Simple, aisément, facile à comprendre, sont des termes qui rassurent le public. Une phrase qui marche à merveille dans ce sens est : « Vous allez découvrir comme il est facile de recevoir l'aide que vous attendez en collaborant avec notre entreprise. »

« GARANTIE »

Nous hésitons tous à tenter une nouveauté en raison du risque

d'échec possible. Balayez cette objection en garantissant un fonctionnement sûr. Rassurez vos clients et vos collaborateurs en leur promettant que vous serez à leur disposition si la moindre question se posait dans l'avenir. Évitez de prononcer alors le mot problème, ce qui réduirait votre argumentation à néant.

« SANTÉ »

Le souci de conserver une santé parfaite est pour chacun de nous un excellent moteur. Dites à vos interlocuteurs que votre souci de bien faire et le professionnalisme de votre entreprise leurs ôteront une partie de leur stress et de leurs angoisses.

« SOIN »

On pense parfois que vendre est une action dénuée de toute émotion. Pourtant le service à la clientèle est le souci primordial de toute entreprise.

Chaque entreprise désire montrer de toutes les manières possibles qu'elle prend soin de sa clientèle et de son personnel. Si vous souhaitez persuader vos prospects et conserver vos clients et vos collaborateurs, montrez-leur que vous vous intéressez à leurs besoins et à leurs désirs. Démontrez-leur que vous prenez soin d'eux.

« ARGENT »

En général, les gens réagissent immédiatement à l'idée d'économiser ou de gagner de l'argent. Qui d'entre nous ne souhaite pas réaliser des économies ? Faire une bonne affaire ? Profiter d'une opportunité ? Suivre une bonne idée qui engendre des bénéfices ?

Tous, nous le voulons au plus profond de nous-même. Mettons cet argument en valeur et apprêtons-nous à en retirer un profit non négligeable.

« NOUVEAU »

Une partie importante de notre action commerciale est en rapport avec l'évolution constante de la législation, du développement des technologies et des nouveautés des producteurs.

Nos clients souhaitent profiter de ces innovations en matière de produits et de services. Ils désirent également collaborer avec



des commerciaux bien informés et au courant de ces nouveautés A nous d'en profiter.

« PREUVE »

N'hésitons pas à insister, vis à vis de notre clientèle, sur le fait que ce que nous leur proposons a déjà été testé et donne de bons résultats. Bien que nous soyons avides de nouveautés, nous souhaitons en même temps ne pas courir le moindre risque en les utilisant.

Ne manquons pas de leur affirmer que ce que nous leur proposons a été mûrement testé et apprécié par les utilisateurs tout comme par les spécialistes.

« RÉSULTAT »

C'est la base même de votre argumentation. Le client veut savoir ce qu'il aura, ce qui se passera, comment votre entreprise réagira s'il vous fait confiance. Le résultat est l'essence même de la décision d'achat.

Faites savoir à vos clients potentiels qu'ils pourront compter sur vous, sur votre entreprise, sur votre produit, ou sur votre service pour atteindre les résultats qu'ils escomptent en procédant à l'achat prévu.

« SÉCURITÉ »

A moins que votre client ait des tendances suicidaires, la notion de sécurité est très importante. Gardez à vos prospects la tranquillité d'esprit. Offrez-leur la protection et la sécurité totale. Dites-leur que vous aurez à cœur de protéger leur investissement. Enlevez de leur esprit tous les points d'interrogations et les zones d'ombres.

« ÉCONOMIE »

Même les personnes les plus riches du monde sont à la recherche d'économies. Pourquoi? Parce que tout le monde veut économiser. Et pas seulement de l'argent! Les gens souhaitent également économiser du temps et de l'énergie pour réaliser leurs objectifs.

« VOUS »

Nous avons gardé le mot le plus important pour la fin. Les vendeurs persuasifs savent comment personnaliser leur dialogue de vente en employant ce mot fréquemment. Vous ne pouvez pas éveiller l'intérêt de quelqu'un sans vous adresser directement à lui, sans parler de son problème particulier.

Faites tout ce que vous pouvez pour personnaliser votre approche commerciale. Faites de chaque prospect, de chacun client, quelqu'un de vraiment spécial. Montrez-leur que vous aurez à cœur de veiller particulièrement à leurs intérêts. Vous ne tarderez pas à bénéficier de résultats significatifs. Et vous conviendrez avec nous que c'est là le but recherché...

LES 6 MOTIFS D'ACHATS DE VOS CLIENTS...

Selon une enquête américaine, voici les 6 raisons principales d'achats des consommateurs, par ordre décroissant d'intérêt...

LA VALEUR

Les bénéfices que je tirerai de mon achat seront égaux, ou supérieurs au prix que je doit payer.

LE PRIX

Je peux me permettre cet achat.

L'ENTREPRISE

Je me sens à mon aise comme client de cette entreprise. J'ai confiance en elle et l'identifie comme le type d'entreprise avec laquelle j'aime faire des affaires.

LE COMMERCIAL

J'apprécie et j'ai confiance en cette personne. Il (elle) m'aidera à recevoir exactement ce dont j'ai besoin (envie).

LE PRODUIT (SERVICE)

J'ai compris la façon dont il résoudra un besoin (désir) que j'ai identifié ou j'ai trouvé qu'aucun autre produit (service) ne pourrait répondre à mon besoin(désir) d'une manière plus efficace ou plus économique.

LE TEMPS

J'ai besoin de ce produit (service) maintenant ou alors je dois passer commande maintenant afin de l'avoir au moment où j'en aurai besoin.

Tâchons de nous en souvenir au moment du dialogue de vente!..



Jaguar XF Sportbrake : very pleasant

Break indéniablement sportif par excellence, la XF Sportbrake s'identifie à un coupé doublé de la polyvalence d'une familiale.

Le hayon d'une seule pièce offre une accessibilité complète à un espace de chargement (1675 litres) très généreux doublé d'un espace de rangement discret sous le plancher.

Confort et qualité sont les maîtres-mots avec cuir souple et moelleux, bois véritable et aluminium.

L'univers du luxe est à son comble : des tapis de sol moelleux aux sorties d'échappement chromées, en passant par l'élégance de l'habillage de l'habitacle.

Le système JaguarDrive Control™ règle le moteur et la transmission en fonction



des préférences de conduite et de l'état de la route : la suspension pneumatique arrière auto-réglable, le régulateur automatique de vitesse (ACC) qui surveille le véhicule de devant et maintient automatiquement une distance constante, l'assistance au freinage d'urgence (EBA) qui détecte le degré de freinage exigé en fonction de la situation et applique des forces de freinage d'urgence optimisées en conséquence secondent les blocs diesel 2,2 litres (163 et 200 ch) et 3 litres (241 et 275 ch).

Un remarquable agrément global.

De 45.900 à 64.700 EUR.

Range Rover Sport: the King !

Apparu en 1970, le Range a ouvert la voie à un nouveau type de tout-terrain : celui qui allie confort raffiné et capacité de franchissement. Tout un programme... sans cesse remis sur le métier !

Pour sa troisième parure, ce Range en déclinaison Sport fait mieux encore. Invariablement costaud, ingénieusement élagué et remisant son centre de gravité plus près du bitume, il incite tout naturellement à une conduite soutenue.

D'autant que le 3 litres V6 diesel de 211 et 292 ch comme les V8 de 4,4 litres et 340 ch comme le 5 litres et 510 ch allient couple tonique, ténacité infaillible et sonorité flatteuse. Sans oublier la version hybride !

Transmission intégrale permanente, boîte automatique à 8 rapports, disques ventilés à l'avant comme à l'arrière, tout est jalousement logé dans un écrin.

Majestueux et efficient, le Range Sport conjugue avec une bristish touch luxe et sport. Une performance haut de gamme, sur le goudron comme en off-road ! Du solide, au sens le plus flatteur du terme.

Aussi majestueux sur voies rapides qu'en parcours forestier pentu, le fleuron de la gamme Land Rover n'en finit pas de se bonifier. Vous avez dit impressionnant ?...

De 61.200 à 101.400 EUR.

Bob Monard

“Soldes, présoldes : qu'est-ce qui est permis en 2014 ?”

Mme L.O. de Jemappes nous interroge : « Je possède dans mon commerce une série d'articles dépareillés dont je souhaite me débarrasser. Pouvez-vous m'expliquer quelles sont les possibilités qui s'ouvrent à moi de les vendre à prix cassé pendant la période des soldes et pré-soldes ? Que prévoit exactement la législation ? »

Les dispositions relatives aux "Pratiques du marché et protection du consommateur" du Code de droit économique permettent, deux fois par an, aux entreprises de vendre à prix fortement réduits en utilisant la dénomination "soldes" ou sous une autre dénomination équivalente. Une entreprise peut vendre des biens en soldes si ces biens ont été proposés à la vente pendant au moins 30 jours avant le début de la période de soldes et qu'ils sont toujours en sa possession au début de la période des soldes.

Périodes de soldes

Les deux périodes de soldes sont fixées par la loi, à savoir :

- du 3 janvier au 31 janvier inclus;
- du 1^{er} juillet au 31 juillet inclus.

A noter que si le 3 janvier tombe un dimanche, la période des soldes commence le 2 janvier et que si le 1^{er} juillet tombe un dimanche, la période des soldes commence alors le 30 juin. Cette année, ce ne sera pas le cas, puisque le 1^{er} juillet tombe un mardi.

Le commerçant qui vend en soldes doit pratiquer des prix réduits. Il peut également vendre à perte. Les biens doivent subir une réduction de prix par rapport à leur prix de référence qui est :

- le prix le plus bas auquel l'entreprise a offert un bien en vente pendant le mois qui précède le début des soldes, dans le même point de vente ou selon la même technique de vente;
- dans tous les autres cas, le prix le plus bas que l'entreprise a appliqué précédemment dans un point de vente ou selon une technique de vente.

Périodes d'attente

La période d'attente (pré-soldes) est une période d'un mois qui précède le début de la période des soldes et qui court donc :

- du 3 décembre au 2 janvier inclus;
- du 1^{er} juin au 30 juin inclus.

A noter que si le 3 janvier tombe un dimanche, la période d'attente s'étend, pour les soldes d'hiver du 2 décembre au 1^{er} janvier et que si le 1^{er} juillet tombe un dimanche, la période d'attente s'étend, pour les soldes d'été, du 31 mai au 29 juin. Pour les secteurs de l'habillement, de la maroquinerie et des chaussures, la loi interdit :

- d'annoncer des réductions de prix produisant leurs effets pendant cette période d'attente ;

- de distribuer des bons de valeurs (ou titres) donnant droit à une réduction de prix pendant cette période.

Les offres conjointes ("le 2^{ème} article à moitié prix", "3 articles pour le prix de 2", etc...) sont cependant autorisées. L'interdiction a pour objectif, notamment, de garantir que le prix des produits soldés a réellement subi une baisse et de s'assurer que toutes les entreprises de ces secteurs fassent démarrer les soldes, ensemble, aux dates prévues.

Braderies pendant la période d'attente

L'interdiction de pratiquer des réductions de prix pendant la période d'attente, n'est pas application lors des braderies si :

- elles sont organisées par des groupements locaux d'entreprises ou avec leur participation ;
- elles ont une durée maximale de 4 jours par période d'attente.



“A quoi ai-je droit si demain je tombe malade ?”

Mr T.B. de Fléron nous interroge : « Pouvez-vous m'expliquer ce que je devrai faire pour bénéficier d'indemnités en tant qu'indépendant si demain je devais tomber malade ? »



En tant que travailleur indépendant, vous êtes assuré contre l'incapacité de travail et vous pouvez bénéficier d'indemnités.

Vous devez à cet effet :

- être affilié à une mutualité;
- prouver votre qualité de titulaire pour les deuxième et troisième trimestres civils qui précèdent celui du début de l'incapacité de travail;
- faire reconnaître votre état d'incapacité de travail dans les 8 jours;
- soumettre une attestation d'assujettissement à l'assurance maladie-invalidité;
- avoir accompli un stage de 6 mois (ou être dispensé de ce stage);
- prouver le paiement des cotisations sociales au cours du stage;
- établir votre qualité de titulaire sans interruption.

Etats d'incapacité

L'incapacité de travail dite primaire

Si vous avez des problèmes de santé qui vous obligent à mettre fin à l'activité professionnelle exercée jusqu'alors, vous êtes en phase d'incapacité de travail primaire.

L'invalidité

Si vous êtes incapable d'exercer non seulement votre propre activité professionnelle mais aussi toute autre activité, on parle d'invalidité.

Périodes d'incapacité

Votre droit aux indemnités peut changer en fonction de la période d'incapacité de travail. Il existe trois périodes :

- *L'incapacité primaire non indemnisable*
Il s'agit du premier mois d'incapacité de travail. Dans cette période – celle dite de stage – vous n'êtes pas indemnisé.
- *L'incapacité primaire indemnisable*
Il s'agit des 11 mois suivants d'incapacité de travail, au cours desquels vous percevez une indemnité.
- *L'invalidité*
Cette période prend cours après les 11 mois dont question ci-dessus (donc à partir de la deuxième année d'incapacité de travail). Vous bénéficiez même d'une indemnité majorée.

Montants

En cas d'incapacité de travail, vous avez droit, sous certaines conditions, à une indemnité journalière (montant forfaitaire indexé). La charge de famille et la durée de l'incapacité déterminent le montant.

Le titulaire qui a pu obtenir l'assimilation d'une période de non-activité pour cause d'incapacité de travail ou d'invalidité, avec une période d'activité (cessation de travail), touche plus que celui qui ne bénéficie pas de l'assimilation.

	Après 1 mois (par jour)	Après 12 mois (par jour)	
	Sans assimilation	Avec assimilation	
Avec charge de famille	€ 53,99	€ 53,99	€ 53,99
Isolé	€ 40,81	€ 40,81	€ 43,21
Cohabitant	€ 33,13	€ 33,13	€ 37,05

LE sdi SE BAT POUR VOUS ! REJOIGNEZ-NOUS !

Indépendant & Entreprise



Jean-François Dondelet
cat des Indépendants et des PME

Syndicat des Indépendants et des PME



Jean-François Dondel

LE JOURNAL Jean-François Dondéle
MÉTIA Partie sociale du Syndicat des indépendants et PME



EMPLOI Des chèques-emploi pour les jeunes **SANS DIPLOME**

SANS DIPLO
La ministre Monica De Coninck propose des chèques-travail pour lutter contre le chômage des jeunes

pas y toucher. Mais nous concevons que pour les petites structures, il n'est pas toujours aussi difficile de gérer toute la

SDI SYNDICAT DES
INDEPENDANTS
ET DES PME

"Un leur"
"Le SCI aurait souhaité une
diminution du coût du
travail à plus grande échelle
et que nous vîmes peu
quelqu'un. On voit dans ce
mésentiment un élément de la
résorption du chômage des
jeunes dont la cause
fonctionnelle est le
rechercher dans une
formation plus adaptée et
un meilleur soutien de
l'individu au sein d'une activité
indépendante."

de son expérience
vers, elle nous dé-
dice : "La réalité de son
a permis de nous faire
du handicap qui est une
des peines qui ont peu de
sens. Nous veulons résorber
ce handicap en facilitant l'ac-
tivité pour ces personnes
asseyées de tout compen-
sation et de préférence
au travail".



JEAN-FRANÇOIS DONDELET

Secrétaire - Syndicat des Indépendants et des





Du sur mesure pour vos utilitaires



Conseils



Aménagement



Service

Nous nous chargeons de votre parc automobile, y compris des véhicules utilitaires. Chez Alphabet, nous vous proposons non seulement le modèle idéal, nous mettons également à votre disposition un lieu de travail mobile sur mesure : systèmes de rangement, lettrage, outils de traçage et de suivi, ... De plus, grâce à notre service fleet, nous garantissons votre mobilité en toute transparence, et ce, du premier au dernier trajet. Que ce soit en termes de maîtrise des coûts ou de durabilité, Alphabet tient ses engagements !