

INTERNET

LES COMMERÇANTS BELGES NE SONT PAS ASSEZ CONNECTÉS

Action p.4

Le SDI se bat pour vous

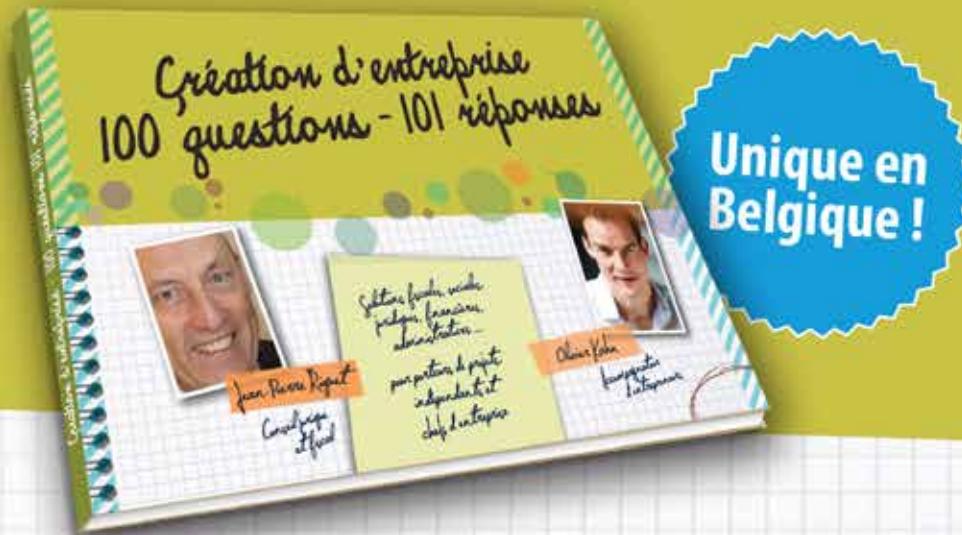
Avantage p.15

Orange, partenaire du SDI

Juridique p.24

La réorganisation judiciaire

Les solutions aux 100 questions les plus souvent posées par les starters et porteurs de projet !



Les (bonnes !) réponses à vos questions administratives, sociales, TVA, juridiques, fiscales, financières et stratégiques !

Un livre pratique, complet et convivial pour les starters, les entrepreneurs récemment lancés et pour ceux qui ont des idées de business !

Pour :

- Démarrer FORT et BIEN
- Choisir le statut fiscal et social idéal
- Optimiser votre situation juridique
- Trouver les moyens dont vous avez besoin
- vous protéger au mieux

Vous y découvrirez :

- de nombreux conseils pratiques et des astuces géniales
- des exemples et cas vécus
- des schémas et illustrations didactiques
- une multitude d'informations utiles

Un livre à parcourir selon vos besoins avant, pendant et après votre lancement d'activité

Avantage membres



Syndicat des
Indépendants & PME

~~35€~~ 25 €

Code promo: Sdi2017

Produced by



www.clicstarter.be



Editorial

Daniel Cauwel
Président du SDI
daniel.cauwel@sdi.be



Comment sauver le commerce des centres-villes ?

Toutes les études le prouvent, les commerces de nos centres-villes se meurent. Leur clientèle s'exile lentement vers la périphérie. Parallèlement, les grandes surfaces et les centres commerciaux périphériques continuent à leur prendre des parts de marché. Et quand le commerce souffre, c'est toute la ville qui dépérît...

Si on veut réellement sauver nos villes, il est grand temps de nous mobiliser pour protéger nos commerces. Ce sauvetage passe par plusieurs axes.

Au niveau communal, il faut mettre en place des stratégies globales conjuguant la taxation des locaux commerciaux vides et des logements inoccupés et la rénovation urbaine en veillant à garantir la sécurité, la propreté et l'éclairage des rues. Il faut aussi cesser d'autoriser la construction de nouvelles galeries commerciales périphériques.

En outre, il importe d'adopter une politique de circulation et de stationnement permettant la rotation des véhicules et de la clientèle.

En même temps, les communes doivent planifier leur offre commerciale. Elles doivent assurer l'homogénéité des noyaux commerciaux en veillant à la complémentarité de ses acteurs.

Il importe également de redynamiser la ville par l'organisation régulière de marchés et d'événements culturels et festifs attractifs. Enfin, il faut bien entendu cesser de faire crouler les commerçants sous les taxes !

En clair, pour que le commerce réponde efficacement aux défis posés par la crise et les mutations économiques ou urbanistiques, il est vital que ses besoins soient réellement pris en considération. Ciment des villes, acteur économique de premier plan, créateur d'emplois, partenaire social incontournable, il ne peut plus être ignoré des politiques économiques et d'aménagement du territoire.

S O M M A I R E

3	Edito	Comment sauver le commerce des centres-villes ?
4-7	Action	Le SDI se bat pour vous
9	Avantage	Les Packs Worldline, maintenant aussi pour ceux qui n'acceptent que Bancontact
10	RH	La formation en alternance au service de votre entreprise
15	Avantage	Orange, nouveau partenaire du SDI
16 - 18	Formalités	Votre permis d'environnement a plus de valeur que vous ne pensez !
20	TIC	La gestion de vos documents est-elle optimale ?
21	TIC	Les commerçants belges ne sont pas assez connectés
22 - 23	Fiscal	<i>Mon comptable me répond...</i> Tout savoir sur les frais professionnels déraisonnables
24 - 26	Juridique	<i>Mon avocat me répond...</i> Tour d'horizon de la réorganisation judiciaire
27 - 29	FAQ	"Comment choisir la dénomination de mon entreprise ?"
30	Moteur	Renault Alaskan - Citroën C3 Aircross - Hyundai Ioniq plug-in

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

EDITEUR RESPONSABLE

Daniel Cauwel - Avenue Albert I^{er} 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

COMITÉ DE RÉDACTION

Ode Rooman, Marie-Madeleine Jaumotte,
Pierre van Schendel

DIRECTEUR JURIDIQUE

Benoit Rousseau

MISE EN PAGE

Delphine Cornez

COLLÈGE DU SDI

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

PHOTOGRAPHIES

iStockphoto

IMPRIMERIE

Corelio

SECRÉTARIAT

Béatrice Jandrain, Anne Souffriau

AFFILIATION - ABONNEMENT

info@sdi.be



Le SDI se bat pour vous...

Benoit Rousseau
Directeur juridique du SDI
benoit.rousseau@sdi.be



HAUSSE DES PÉNALITÉS POUR LES VERSEMENTS ANTICIPÉS D'IMPÔTS

le SDI déplore une mesure contreproductive

Le gouvernement fédéral a décidé de tripler à partir du 1^{er} janvier 2018 la majoration encourue par les indépendants qui paient en retard leurs versements anticipés d'impôts. Cette majoration

passera de 1 à 3%. Le SDI condamne cette décision dont l'effet sera non seulement de freiner l'investissement, mais aussi de pénaliser injustement une série d'entreprises dont les revenus sont irréguliers ou qui rencontrent des difficultés de trésorerie !

Pour le SDI, au vu des conséquences potentiellement catastrophiques de la mesure, les considérations budgétaires invoquées par

le gouvernement peinent à justifier une hausse de 300% des pénalités liées aux retards de paiement des versements anticipés

d'impôts, surtout quand on compare l'ampleur de cette majoration aux faibles taux d'intérêts bancaires actuels.

D'une part, la mesure va réduire la capacité d'investissement de nombreuses entreprises qui auront moins de marges de manœuvre, au point de forcer certaines d'entre elles à emprunter pour satisfaire dans les temps leurs obligations fiscales, ce qui est tout-à-fait aberrant !

D'autre part, la mesure pénalisera les entreprises dont les revenus sont irréguliers ou mal répartis dans le temps, les obligeant elles aussi à emprunter pour payer leurs avances d'impôts sur des montants dont elles ne bénéficieront parfois – et dans le meilleur des cas – que plusieurs mois plus tard.

Enfin, le SDI met l'accent sur un effet particulièrement pervers de la mesure, puisqu'elle pénalisera les indépendants dont les retards de paiement proviennent de problèmes de trésorerie, ce qui contribuera à augmenter de manière injuste leurs difficultés financières, créant un cercle vicieux dont ces indépendants auront d'autant plus de mal à s'extraire...



OUVERTURE DE LA "CLASS ACTION" AUX INDÉPENDANTS

Le SDI n'est qu'à moitié satisfait...

De nos jours, les indépendants sont de plus en plus victimes de sociétés ou de groupements peu scrupuleux. Les arnaques dont ils sont victimes sont nombreuses, les petits opérateurs économiques constituant souvent une cible privilégiée pour les escrocs en tous genres.

Cela fait des années que sévissent les arnaques aux annuaires professionnels, les fraudes aux factures, les contrats abusifs de référencement sur internet, voire même les sites internet au coût exorbitant qui ciblent les indépendants, les conduisant même parfois vers une issue fatale.

Nos appels ont été entendus : le gouvernement fédéral a enfin décidé d'étendre aux indépendants et aux PME le bénéfice de l'action en réparation collective ou "Class action".

Malheureusement, si l'idée est sympathique, les fraudeurs sont très difficiles à localiser et la justice se

montre globalement d'une lenteur qui confine à l'inefficacité dans ce type de dossiers...

Le SDI aurait jugé plus utile d'ouvrir un délai de rétractation aux indépendants qui signent parfois un peu trop vite des bons de commande à des conditions contractuelles déséquilibrées et excessives !

Chaque jour, le service juridique du SDI constate que les indépendants ont tendance à signer trop vite des engagements dont ils ne mesurent pas les conséquences. Or, beaucoup ignorent qu'ils n'ont pas de possibilité légale de rétractation, au contraire des consommateurs qui sont, eux, parfaitement protégés....



CONGÉ DE PATERNITÉ POUR INDÉPENDANTS

Le SDI juge l'idée contraire à la réalité du terrain !

Le SDI est critique par rapport à l'idée du gouvernement fédéral d'instaurer un congé de paternité pour les indépendants. La mesure risque fort de ne pas rencontrer le succès escompté, car le véritable obstacle à une telle mesure provient du fait que la très grande majorité des indépendants ne peut pas se permettre d'arrêter complètement ses activités pendant une dizaine de jours. Et ce n'est certainement pas une maigre compensation financière qui les y incitera.

Si les pères salariés sont une grande majorité à exercer leurs droits, tous ne sont pas logés à la même enseigne. Tout d'abord, l'âge constitue un critère essentiel: dans la population de salariés, passé 40 ans, les pères sont moins nombreux à utiliser leur congé de paternité. Les revenus du ménage interviennent également dans la décision : plus le ménage est aisé, moins le congé paternité est utilisé.

Enfin, l'utilisation du congé de paternité est très différente selon le statut professionnel. Les salariés recourent plus au congé de paternité, à 90%, contre un tiers seulement des indépendants.



La réalité est là : les indépendants doivent financer eux-mêmes leurs petits bobos. Même malades, ils travaillent. S'imaginer leur octroyer une allocation de paternité conditionnée par l'arrêt de leur activité est en décalage complet avec la réalité de leur statut.

Le SDI estime donc qu'il vaudrait mieux consacrer le solde positif de la sécurité sociale des indépendants à de véritables mesures de soutien, comme par exemple la suppression du délai de carence en cas d'incapacité de travail ou une revalorisation du montant de leurs allocations et surtout de leur pension qui reste, encore et toujours, inférieure à celle d'un chômeur de carrière !

SIMPLIFICATION DES DISPENSES DE COTISATIONS SOCIALES

Le SDI applaudit la réforme

Le SDI a pris connaissance du plan de simplification administrative pour les PME adopté cet été par le gouvernement fédéral. Nous sommes particulièrement satisfaits d'y retrouver une mesure que nous revendiquons haut et fort depuis de nombreuses années, à savoir un traitement automatisé et rapide des demandes de dispenses de cotisations des indépendants. L'objectif de la réforme est que la Commission des dispenses rende dans tous les cas sa décision dans un délai maximum de deux mois en 1^{ère} instance.

Autre motif de satisfaction du SDI, la possibilité pour l'indépendant concerné d'interjeter appel des décisions prononcées. Cela remédiera à une grave lacune dans la réglementation actuelle, que le SDI dénonce depuis plus de 20 ans !



pour les indépendants en difficultés qui n'ont pas ou plus les ressources nécessaires pour subvenir à leurs besoins élémentaires.

Il n'est pas normal qu'en plus d'une procédure lourde, exagérément lente et exempte de garantie procédurale, les indépendants n'aient pas de possibilité de recours en cas de décision négative.

L'instauration d'un degré d'appel leur offrira une deuxième chance pour se relancer non seulement dans leur activité, mais également dans leur vie privée et familiale.

Aujourd'hui, le SDI plaide pour aller encore plus loin, en faisant entrer les trimestres dispensés en ligne de compte pour la pension...

Rappelons que, dans de nombreux cas, une dispense de cotisations sociales peut constituer une véritable bouée de sauvetage

JEUNES INDÉPENDANTS

Le SDI plaide pour une politique différentiée

La Belgique fait partie des six pays européens où les jeunes entrepreneurs sont plus exposés au risque de pauvreté que les indépendants plus âgés. Le SDI réclame une attention particulière à leur égard, notamment par la mise en place d'un régime d'auto-entreprise qui permette de ne payer des cotisations sociales de démarrage qu'en fonction du revenu réel généré et non plus sur base d'un revenu forfaitaire minimum de 13.296,25 EUR qui ne correspond que rarement à la réalité, puisque la plupart d'entre eux gagnent moins les premières années.

Contraindre un jeune indépendant au paiement de cotisations de démarrage trop élevées a bien souvent pour conséquence une asphyxie dès la phase de démarrage de l'activité. Asphyxie accélérée par le fait qu'il n'est désormais plus possible d'introduire une demande de dispense de cotisations sociales avant le cinquième trimestre d'affiliation.

C'est pour ces raisons que le SDI réclame un statut d'auto-entrepreneur en vertu duquel les cotisations sociales seraient basées



sur le montant des recettes réellement encaissées. Aucune cotisation ne serait due en cas de revenu égal à zéro. Un tel régime serait beaucoup plus adapté au statut de starter d'entreprise et pourrait booster l'entrepreneuriat en Belgique. Il viendrait s'ajouter au régime de la franchise TVA applicable aux petites entreprises

HAUSSE DES FAILLITES

Le SDI au chevet des secteurs économiques plus faibles

On se croyait sorti du marasme économique mais, si l'on en croit les chiffres des faillites au premier semestre 2017, on constate qu'il n'en est rien ! Quelque 5.731 faillites ont été prononcées rien que pour cette période, la reléguant parmi les plus noires de ces dernières années.

Victimes principales : le secteur Horeca, celui de la construction, du commerce de détail et du transport. Tous ces secteurs boivent la tasse ! Et les mesures gouvernementales prises récemment n'y sont pas étrangères. Que l'on songe à l'introduction de la caisse enregistreuse dans le secteur Horeca, à l'introduction de la taxe kilométrique dans le secteur du transport, à l'impossibilité pour les autorités de juguler le dumping social et à un secteur du commerce qui figure parmi les grands oubliés des réformes récentes, mis à part un plan commerce dont la mise en place a été reportée aux calendes grecques.

Si le gouvernement a instauré des mesures de compensation pour l'Horeca, on constate à l'heure actuelle qu'elles sont insuffisantes pour maintenir la viabilité d'un secteur qui s'effondre lentement mais sûrement. Au premier semestre 2017, 1.160 établissements ont fermé leurs portes. C'est 10,7% de plus que sur la même période de 2016 et 5,7% de plus qu'au premier semestre 2013, l'année de tous les records ! Le constat est sans appel : le secteur Horeca, fleuron de l'économie touristique belge, est à l'agonie et la boîte noire aura été son fossoyeur ! Le SDI réclame ardemment une baisse de la TVA à 6% sur la fourniture de boissons pour redonner un souffle d'oxygène aux exploitants.



Pour le secteur du transport, les mesures de compensation promises par le gouvernement se résument à un calendrier erratique et à une absence, au moins pour partie, des engagements pris ! Pas étonnant que le secteur arrive en tête des faillites au premier semestre 2017 puisqu'on assiste à l'immobilisme du Ministre Prévot, principal concerné par la gestion de la taxe kilométrique et qui n'a, à lui seul, concrétisé aucune des promesses faites en 2016.

Enfin, le dumping social charrie à lui seul la moitié des faillites dans certains secteurs comme la construction et le transport. Ce phénomène grandissant ne changera pas et mènera tôt ou tard à l'extinction programmée de milliers d'opérateurs économiques belges. Situation inéluctable, puisque son principe fondateur est inscrit dans la libre circulation des travailleurs au niveau européen et que l'Union européenne elle-même autorise avec bienveillance la concurrence entre des pays dont les coûts de sécurité sociale ne sont pas harmonisés.

ENQUÊTE DE TEST-ACHATS SUR LES OPTICIENS INDÉPENDANTS

Le SDI dénonce une enquête partielle et orientée

A la suite d'une enquête que Test-Achats a réalisée dans le secteur de l'optique et sur base de laquelle le gouvernement fédéral a établi un code de bonne conduite, le SDI dénonce le point de vue partial et partiel de Test-Achats à l'encontre des opticiens indépendants.

Comble de l'ironie, la plupart des membres opticiens du SDI n'ont jamais été mis en possession du code de bonne conduite et n'ont même jamais été avertis de ce qu'une enquête était diligentée de manière unilatérale contre la profession.

Le SDI déplore également que le Ministre de la protection des consommateurs n'ait jamais pointé du doigt les arnaques et autres pu-



blicités trompeuses qui consistent à faire croire qu'on offre la deuxième paire à un euro symbolique, alors que tout le monde sait que l'on n'a pas à faire au même produit.

Le SDI rappelle que les opticiens ne sont et seront jamais des "commerçants" et que leur imposer un code de conduite qui les considère comme tels revient purement et simplement à niveler la profession vers le bas.

STATIONNEMENT EN VILLE

Le SDI demande des facilités pour les professionnels de la santé

En ville, trouver une place de stationnement à proximité du domicile d'un patient est devenu un véritable casse-tête pour beaucoup de professions médicales et paramédicales. Actuellement, aucune réglementation fédérale ne leur garantit l'impunité en la matière, pas plus que le caducée, même bien visible sur le pare-brise. Le SDI réclame d'urgence une loi fédérale facilitant le stationnement des professionnels de la santé.

Aujourd'hui, un arrêté royal du 9 janvier 2007 permet aux communes de délivrer des cartes de stationnement notamment aux professionnels de la santé. Pour le SDI, c'est mieux que rien mais cela reste insuffisant. Les difficultés liées à ce système sont en effet très importantes. Il faut tout d'abord demander une carte de stationnement pour toutes les communes desservies par le professionnel de la santé. Il faut ensuite intégrer et se conformer à toutes les différences de réglementation qui peuvent exister en la matière d'une commune à l'autre. Ce type de carte de stationnement est valable



pour un véhicule clairement identifié, mais quid si le médecin utilise un véhicule de remplacement ?

Le SDI réclame donc une loi garantissant aux professions médicales et paramédicales des facilités de stationnement en cas d'intervention médicale. Nous proposons, par exemple, que les professions concernées puissent occuper une place de livraison le temps d'une visite et qu'elles puissent s'affranchir de payer le stationnement dans les zones réglementées.

A l'heure actuelle, aucun texte fédéral ne l'autorise. C'est donc aux agents verbalisateurs d'apprecier les différents cas de figure et le caractère urgent d'une intervention médicale. Pour le SDI, ce flou juridique est source de confusion, d'autant plus que la politique varie considérablement d'une commune à l'autre.

Tous ces éléments plaident à suffisance pour qu'une législation uniforme soit adoptée au niveau fédéral. Elle simplifierait vraiment la vie des professionnels de la santé qui se rendent au domicile de leurs patients.

Sips, la page de paiement en ligne et mobile pour votre webshop



Facile, avantageux et sécurisé

- ▶ Grâce à l'**option de paiement « One Click » du Merchant Wallet**, vos clients ont l'occasion d'enregistrer en toute sécurité les informations de leur carte. Par la suite, ils peuvent passer et payer leurs nouvelles commandes **en un clic !**
- ▶ Acceptez les modes de paiement **nationaux** et **internationaux, maintenant aussi SOFORT**
- ▶ Recevez et acceptez les **paiements en devises étrangères**
- ▶ Recevez des paiements en toute sécurité et comptez sur l'expertise de notre **service de prévention des fraudes**
- ▶ Augmentez la conversion de votre **boutique en ligne mobile** grâce à **Sips Direct Mode**
- ▶ **Plug-ins** disponibles pour la plupart des boutiques en ligne
- ▶ Gestion **simple et efficace** de vos transactions via **Worldline Extranet**

Profitez de l'activation gratuite

Contactez-nous

- ▶ au **078 15 00 68** (lu-ve, 8h30-17h)
- ▶ via campaigns-belgium@worldline.com
- ▶ via solutiondepaiementenligne.be

CHECK-IN
FOR
E-COMMERCE!

Rendez-vous visite à l'E-Commerce Xpo

les 6 et 7 Novembre à Courtrai Xpo,
stand 112. Nos spécialistes e-commerce
seront heureux de vous y aider !





Tous les avantages pour un montant fixe

Les Packs Worldline, maintenant aussi pour ceux qui n'acceptent que Bancontact

Depuis leur lancement, de nombreux commerçants ont choisi le confort des Packs Worldline tout-en-un. Ces Packs proposent un ensemble de produits et de services innovants à un tarif avantageux. Vous n'acceptez que des cartes de débit ? Désormais, vous pouvez aussi choisir un Pack sans cartes de crédit !

Vous n'acceptez que les transactions Bancontact dans votre commerce et souhaitez bénéficier des avantages d'un Pack ? Deux nouvelles offres sont désormais disponibles : Complete Start Debit et Complete m-Start Debit.

Un Pack Worldline, c'est sans surprise !

Ces Packs comprennent :

- Un terminal de comptoir (Complete Start Debit) ou un terminal mobile (Complete m-Start Debit)
- Assistance technique
- Transactions Bancontact
- Services complémentaires exclusifs, tels que WL Report, WL Extranet et TINA



Les Packs Worldline avec cartes de crédit

Bien sûr, Worldline propose également des Packs pour les commerçants qui acceptent aussi les cartes de crédit. Découvrez dès aujourd'hui la gamme complète des Packs Worldline !



Avec les Packs Worldline, vous dotez votre commerce d'un ensemble unique de services de paiement et de services complémentaires, parfaitement adaptés à la taille et à la consommation de votre activité. Les Packs présentent également l'avantage de regrouper tous vos services en une facture unique avec un montant fixe par mois, ce qui vous permet de mieux maîtriser votre budget et de vous consacrer pleinement à votre business.

**POUR PLUS
D'INFORMATIONS
SUR LES PACKS WORLDLINE :**

Appelez Worldline au 078/055 029

Envoyez un e-mail à campaigns-belgium@worldline.com

Surfez sur masolutiondepaiement.be/fr/packs



Pierre van Schendel
Conseiller juridique SDI
Administrateur de l'EFP
pierre.van.schendel@SDI.be

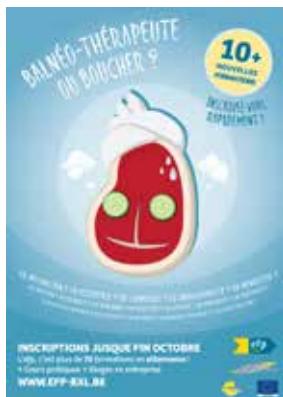
Indépendants, patrons de TPE ou PME, vous souhaitez répondre au besoin de croissance de votre entreprise et aux exigences de votre clientèle ? Un collaborateur compétent et qualifié représenterait une aide précieuse? Rejoignez l'équipe des patrons-formateurs de l'EFP et du SFPME et formons ensemble votre futur stagiaire !



La formation en alternance au service de votre entreprise

L'EFP, centre de formation en alternance en Région bruxelloise, accueille chaque année plus de 6.000 personnes et a pour mission de :

- former de futurs indépendants et/ou collaborateurs de PME;
 - permettre de réorienter les activités professionnelles des personnes qui le souhaitent;
 - accompagner les porteurs de projets entrepreneuriaux;
 - permettre une mise à l'emploi rapide.



Un système win-win

Basé sur le principe de l'alternance, l'EFP propose une large palette de formations parmi lesquelles figurent de très nombreux métiers qui touchent directement votre secteur.

Ces formations combinent à la fois pratique en entreprise et cours techniques et théoriques en centre de formation.

Dans un tel système, tout le monde est gagnant ! L'apprenti ou le stagiaire perçoit une allocation mensuelle et bénéficie de l'expérience et des connaissances d'un professionnel pour le guider au quotidien. L'employeur, de son côté, peut compter sur le dynamisme de son collaborateur et le former aux spécificités de son entreprise, à son image, sa culture.

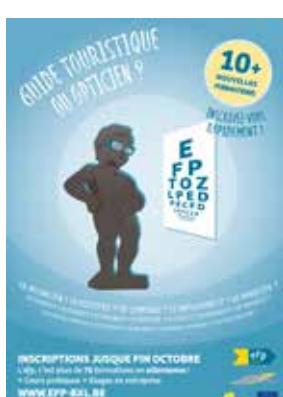


Un délégué à la tutelle

Dès le début de la procédure, un délégué à la tutelle du SFPME (Service Formation PME) sera à vos côtés et vous accompagnera dans vos démarches.

Ce dernier vérifiera, tout d'abord, que votre entreprise offre bien toutes les garanties en matière d'organisation et d'équipement pour permettre la formation du jeune.

Il vous aidera, ensuite, à trouver le profil idéal selon vos critères (compétences, expérience, durée,...) et servira, enfin, d'intermédiaire à la conclusion du contrat d'alternance ou de la convention de stage.



Infos

Ce système de formation vous intéresse et vous souhaitez obtenir de plus amples informations ?

CONTACTEZ

directement le SFPME à l'adresse
info_sfpme@spfb.brussels ou
complétez le formulaire suivant :
<http://bit.ly/DemandeAgrément>

VOUS SOUHAITEZ PASSER AUX VÉHICULES ELECTRIQUES ?
**TOTAL GAS & POWER VOUS PROPOSE DES
SOLUTIONS DE RECHARGES COMPLÈTES :**

AU BUREAU



À LA MAISON



SUR LA ROUTE



TOTAL BELGIUM VOUS PROPOSE L'ÉVENTAIL DE SERVICES LE PLUS COMPLET EN MATIÈRE DE MOBILITÉ ÉLECTRIQUE SUR LE MARCHÉ BELGE AVEC UNE **ÉNERGIE 100 % VERTE !**

Choisir une voiture électrique, c'est opter pour une alternative durable et tournée vers le futur. Pas étonnant dès lors que de plus en plus d'entreprises se laissent séduire et adaptent progressivement leur flotte de véhicules.

QUE PROPOSE TOTAL GAS & POWER BELGIUM AUX ENTREPRISES ?

1. DES INFRASTRUCTURES DE RECHARGE

Que ce soit **pour recharger votre véhicule à la maison ou au travail**, nous proposons les infrastructures les plus adaptées à vos besoins.

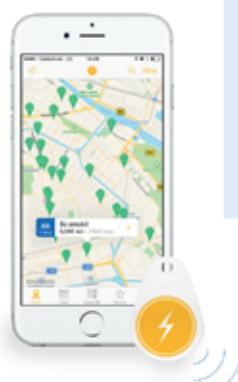
Nos spécialistes se déplacent chez vous pour évaluer les coûts techniques et vous remettre une offre détaillée sur mesure.



2. UNE CARTE DE RECHARGE

L'utilisation d'une borne de recharge publique pour votre véhicule électrique ou plug-in hybride nécessite une carte de recharge. **La carte de recharge** que nous vous fournissons vous donne accès au plus vaste réseau d'Europe avec **40 000 points de recharge**.

Par ailleurs, Total est le leader belge des **bornes de recharge rapide**, auxquelles vous avez également accès. Grâce à l'application, vous disposez à tout moment d'un outil pratique de localisation des points de recharge les plus proches lors de vos déplacements.



3. LE RÈGLEMENT DES FRAIS DE RECHARGEMENT

Pour faciliter votre gestion, nous mettons à votre disposition une plate-forme client personnalisée offrant un aperçu clair des frais et sessions de charge pour l'ensemble de vos véhicules électriques.



EN EXCLUSIVITÉ SUR LE MARCHÉ BELGE :

Les frais de recharge à domicile sont automatiquement **facturés à l'employeur**, ce qui évite au conducteur de devoir payer l'électricité et se faire ensuite rembourser par note de frais.

Autre bonne nouvelle : en tant qu'entreprise, vous avez la possibilité de récupérer la TVA liée à ces frais de chargement grâce à **notre solution split-billing unique** pour les clients Lampiris particuliers !



VOS AVANTAGES EN TANTQU'ENTREPRISE ?



- Nous nous chargeons de tout : conception et installation des infrastructures de chargement.
- Nous vous facilitons la gestion administrative grâce à notre plate-forme client personnalisée.

EN EXCLUSIVITÉ

- Vous bénéficiez d'une possibilité unique d'éviter les notes de frais et de récupérer la TVA liée aux sessions de chargement à domicile grâce à notre concept split-billing pour les clients Lampiris particuliers.
- Votre investissement dans la mobilité électrique et les infrastructures de chargement contribue à votre image de marque verte et durable ainsi qu'à la réduction de votre empreinte carbone.
- Choisir Total, c'est opter pour un partenaire fiable et expérimenté dans la fourniture de solutions de mobilité et d'énergie verte.



**100%
ÉNERGIE VERTE**



TOTAL GAS & POWER

Plus d'info :
T. 02 486 21 21
Mail. emobility@totalgp.be

www.gas-power.total.be

**TOTAL**
GAS & POWER BELGIUM



**La meilleure
solution
énergétique,
sans casse-tête !**

Total, votre partenaire multi-énergie.

En tant que membre du **Syndicat Des Indépendants et des PME**,
bénéficiez d'avantages exclusifs sur l'offre gaz & électricité.

ÉCONOMISEZ JUSQU'À :

**15% sur votre facture
gaz et électricité**

Pour toute question sur ce sujet, contactez-nous.

N'oubliez pas de mentionner votre numéro de membre SDI pour profiter de ces conditions.

pro@totalgp.be | Tél.: 02 486 21 21 | www.gas-power.total.be/fr/sdi



Avantage

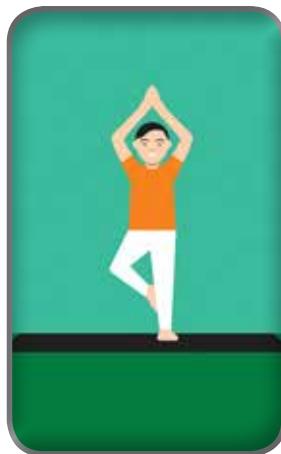
Claire Delabre
Marketing Manager
Indépendants & Petites entreprises
Orange
claire.delabre@orange.com



orange™

Téléphonie

Orange, nouveau partenaire en téléphonie du SDI



Le SDI fait confiance à Orange car, pour notre nouveau partenaire, le plus important n'est pas la taille de votre entreprise mais bien de lui fournir le service qui conviendra le mieux à ses besoins et ses ambitions.

Nouveau partenaire du SDI, Orange souhaite être plus qu'un fournisseur, un réel partenaire pour accompagner vos défis actuels et futurs. Pour cela, ils s'associent, au-delà de leur cœur d'activité, à de grands noms dans d'autres secteurs pour vous proposer le meilleur et garantir un service "peace of mind", imaginé et conçu pour vous.

Pro Packs

Si nous ne devions citer que quelques initiatives Orange, nous présenterions entre autres les Pro Packs. En plus du contenu des abonnements Eagle et Eagle Premium, vous recevez, au choix, des réductions, des cartes supplémentaires pour pouvoir surfer sur d'autres appareils, notamment votre tablette tout en recevant plus de data (3GB) ou la possibilité de changer d'appareil au bout de 1 ou 2 ans en vous garantissant le prix de reprise de celui-ci. Vous pouvez être toujours équipé du meilleur des smartphones à prix démocratique.

Abonnements Zen

Vous avez des employés ? Ils ont aussi lancé cette année les abonnements Zen. Il s'agit d'abonnements sans dépassement. Cela vous permet de toujours respecter votre budget tout en équipant vos employés de solutions mobiles abordables.

Coyote

Vous êtes souvent sur la route pour rendre visite à vos clients, les embouteillages et les retards vous stressent ? Depuis plus de deux ans, Coyote, la référence en matière d'avertisseur de radar et de trafic en temps réel est inclus dans la plupart des abonnements mobiles. Découvrez tous les avantages de cette app aussi en Europe.

Roaming

Lors de vos déplacement dans l'Union européenne, avec la fin du roaming depuis le mois de juin, vous utilisez les volumes nationaux inclus dans votre plan tarifaire ou si vous avez dépassé votre forfait, vous payerez le même prix qu'en Belgique. Chaque appel est facturé à la seconde après la première minute. Vous n'hésitez plus à utiliser votre GSM à l'étranger !

Plus de 50 shops dédiés

Le temps est précieux, n'hésitez pas à vous rendre dans un Business Center Orange. Il y a plus de 50 dans tout le pays et accueillent les entrepreneurs comme vous pour un service dédié et personnalisé. Prenez rendez-vous sans tarder via le site web : shops.orange.be



Formalités

Olivier Piantadosi
Consultant Agréé RW
www.effigesconsult.be

Votre permis d'environnement a beaucoup plus de valeur que vous ne le pensez

Beaucoup de chefs d'entreprises ne considèrent le permis d'environnement que comme une autorisation administrative contraignante, assortie de conditions assez strictes, obtenue après de longues démarches et procédures compliquées. Cette vision n'est pas tout à fait erronée, mais au-delà de cette autorisation se trouve un avantage financier non négligeable...

ors de précédents articles, j'avais déjà attiré l'attention sur le fait que quiconque exploite sans permis d'environnement valable commet un acte de concurrence déloyale par rapport à ses confrères qui, eux, possèdent un permis. Cette situation place le contrevenant sous le risque d'une action en justice intentée par un confrère en ordre ...mais ce n'est pas tout !

Cas vécu...

Il y a peu, une entreprise en difficulté cède gratuitement, peu avant sa faillite, son permis d'environnement à une autre société. Cette cession a lieu durant la période suspecte de 6 mois.

Contacté par un client souhaitant racheter le permis d'environnement, je lui explique que, bien que cette théorie n'ait jamais été défendue devant les tribunaux, le permis d'environnement me paraît pouvoir être considéré comme un actif incorporel de la société.

Mon client s'empresse de contacter le curateur et lui propose la somme de 180.000 € pour le rachat du permis d'environnement, à charge pour lui de faire annuler la cession intervenue en fraude des droits des créanciers pendant la période suspecte !

Les parties se retrouvent devant le Tribunal de Commerce, le curateur réclamant le retour du permis d'environnement cédé dans les actifs de la société faillie afin de pouvoir être vendu.

Pour des raisons techniques trop longues à expliquer, ce retour étant impossible, le Tribunal condamne la société cessionnaire à payer au curateur du failli la somme de 200.000 € assortie de dommages et intérêts, la hauteur de cette somme découlant notamment du fait que la validité du permis était d'encore 12 ans sur les 20 ans octroyés.

Une valeur financière non négligeable

Il faut savoir qu'un permis d'environnement est une autorisation octroyée à l'exploitant d'exercer sous conditions,



une activité précise en lieu précis pour une période déterminée. Cette autorisation peut engendrer un avantage commercial et financier non négligeable. En effet, un emplacement précis peut apporter un avantage important. Dans le cas ci-avant, l'Administration avait clairement expliqué que plus aucun permis ne serait octroyé dans ce secteur géographique, en raison d'une saturation de ce type d'activité

Autre exemple...

Cette situation a été précédemment vécue en un haut lieu touristique où un opérateur touristique exploitait une activité très lucrative, à défaut de concurrent dans son secteur. Cependant, il ne possédait pas de permis d'environnement...

Un jour, une de ses anciennes employées introduisit une demande de permis d'environnement pour la même activité au même endroit. Ce permis lui fut accordé.

L'opérateur "historique" utilisa tous les recours possibles pour faire annuler ce permis, estimant qu'elle lui faisait de la concurrence déloyale. Les instances administratives et judiciaires jugèrent pourtant que la nouvelle exploitante possédait bien un permis d'environnement valable et que l'opérateur "historique" ne pouvait rien réclamer ni revendiquer, vu qu'il ne possédait pas l'autorisation d'exercer son activité à cet endroit !

Conséquence : après avoir obtenu son permis, l'opérateur "historique" et la nouvelle exploitante cohabitèrent pendant plusieurs années dans des conditions souvent très difficiles et en se menant une incessante guerre des prix.

Trois avantages conséquents

Les avantages du permis d'environnement sont multiples. Citons par exemple :

La quiétude pour votre activité

Tant que vous respectez les conditions, vous ne risquez pas une fermeture administrative de votre entreprise pour absence de permis valable. Attention, l'administration estime que les entreprises ont disposé de suffisamment de temps pour se mettre en ordre. Dès lors, les fermetures administratives et les amendes sont très fréquentes actuellement. De plus, un permis vous met à l'abri d'une action en concurrence déloyale émanant d'un concurrent en ordre.

La crédibilité

Le permis n'est certes pas une garantie d'obtention d'un crédit d'investissement, mais il s'agit d'un avantage considérable en cas de demande de crédit. Les banques, par définition, détestent prendre des risques. Il est donc opportun d'apporter tout élément probant en mesure de les rassurer.

La possibilité de subsides

Le paiement des primes à l'investisse-

ment ne sera effectué que si vous possédez un permis d'environnement valable.

Puisque le permis d'environnement peut être considéré comme un actif incorporel, il apporte une plus-value financière extrêmement importante à votre entreprise. Il permet de renforcer sa structure bilancière et lui apporte une valeur nettement supérieure si vous souhaitez céder votre activité.

A l'analyse, la valeur de votre permis d'environnement en tant qu'actif incorporel s'avèrera nettement plus élevée que ce qu'il vous en aura coûté pour l'obtenir. Il est évalué en fonction de l'avantage financier que vous procure l'assurance de pouvoir exploiter à cet endroit précis. Le coefficient multiplicateur peut varier de 5 à plus de 100 selon l'entreprise, l'activité, le lieu et la durée de validité du permis. Cette valeur dépend aussi, bien évidemment, de la volonté de l'acheteur potentiel.

8 CONSEILS PRATIQUES

1. Assurez-vous que vous êtes bien en ordre de permis. Vérifiez si vous êtes tenu de posséder un permis d'environnement. Si vous en avez un, vérifiez également qu'il couvre bien toutes les activités, installations et dépôts. Si ce n'est pas le cas ou si votre permis ne couvre pas l'intégralité de votre activité, mettez-vous en ordre au plus vite.

2. Si vous souhaitez céder votre activité, faites de même. N'hésitez pas non plus à renouveler votre permis avant sa date d'échéance, car plus la durée de validité de votre permis est importante, plus votre entreprise prendra de la valeur.

3. Si vous souhaitez reprendre une activité existante, dans tous les cas, procédez à un audit environnemental afin de vous assurer qu'il vous sera possible de continuer à exercer cette activité à cet endroit. Si l'entreprise ne possède pas de permis d'environnement valable, n'hésitez pas à exiger que le cédant fasse les démarches nécessaires pour l'obtenir avant la cession. Vous pouvez également effectuer les démarches après la cession, mais vous n'aurez aucune certitude de l'obtenir. Vous pouvez également négocier le prix de la cession à la baisse ou insérer une condition suspensive liée à l'obtention du permis.

4. Dans tous les cas, entamez les démarches suffisamment à temps. La procédure administrative est longue. Selon le permis, sa durée varie de un mois à plus de trois mois. Et ce, à condition que votre demande soit bien correcte et complète dès son introduction.

5. Faites-vous accompagner par un professionnel. Constituer un dossier de demande de permis prend du temps. Il n'est pas non plus aisés, pour quelqu'un qui n'est pas habitué, de bien connaître et de comprendre ce que l'Administration vous demande et attend comme information. De plus, le temps que vous consacrez à constituer le dossier est du temps que vous ne consacrerez pas à faire tourner votre entreprise, avec le risque non négligeable que votre dossier soit incomplet et qu'il vous soit réclamé des compléments d'information, d'autant plus que cela vous fera perdre encore plus de temps.



Formalités

6. Il est important de souligner que si une activité a précédemment été autorisée, il est peu probable qu'elle ne le soit plus en cas de renouvellement de permis, pour autant que rien n'ait changé. Actuellement, je suis de plus en plus souvent mandaté pour la réalisation de renouvellements de permis ayant été octroyés il y a 30 ans. Outre le fait qu'énormément de choses changent dans une entreprise en 30 ans, les conditions d'exploitation sont devenues plus strictes. Dès lors, il peut se révéler intéressant de réaliser une pré-étude afin de déterminer les conditions d'exploitation qui seront imposées dans le cadre du nouveau permis. En outre, des modifications dans l'organisation ainsi que des investissements seront peut-être à prévoir.

7. Si vous exploitez depuis de nombreuses années sans permis d'environnement et que vous n'avez jamais été contrôlé, vous n'êtes bien évidemment pas pour autant à l'abri. De même, si vous reprenez une activité exercée sans permis et n'ayant jamais fait l'objet de contrôle, vous n'êtes certainement pas à l'abri non plus.

Un cas vécu : à la suite d'une demande de prime à l'investissement, un client doit introduire une demande de permis d'environnement afin d'obtenir sa prime. Les agents du Département de la Police et des Contrôles venaient régulièrement en réunion afin de vérifier l'état d'avancement de la réalisation de la demande de permis d'environnement. Pour l'anecdote, ils se garaient systématiquement en face de l'entreprise de carrosserie voisine. Tout se passe bien, le permis est obtenu et mon client poursuit son activité. Ce dernier m'appelle et m'informe que suite à la faillite de la carrosserie voisine, il a acheté le bâtiment car la cabine de peinture et la capacité de stockage l'intéressaient. Mais il m'informe également que les mêmes agents du Département de la Police et des Contrôles venaient de le contrôler et qu'ils l'avaient mis en demeure d'introduire au plus vite une demande de permis d'environnement et lui avaient interdit d'exploiter la cabine de peinture tant que ce permis n'avait pas été obtenu.

Alors que ces agents connaissaient l'existence de l'activité de la carrosserie et la présence d'une cabine de peinture, ils n'avaient jamais procédé à un contrôle de cette entreprise. Et c'est seulement après le rachat par mon client qu'ils ont contrôlé. Pourquoi une telle situation ? "C'est comme ça...", nous ont répondu ces agents.

8. Un dernier conseil : ne négligez surtout pas cette formalité, car l'Administration estime que 15 ans après l'entrée en application de la nouvelle législation relative au permis d'environnement, les entreprises ont bénéficié de suffisamment de temps pour se mettre en ordre et elle se montre nettement moins conciliante avec les contrevenants !



AUDIT GRATUIT
POUR LES MEMBRES



Des audits gratuits sont proposés par le SDI et ses partenaires afin de vous informer de la nécessité éventuelle de posséder un permis d'environnement et lequel. Si nécessaire, la réalisation de ces permis est proposée aux membres du SDI à des prix plus qu'avantageux. N'hésitez donc pas à demander votre audit gratuit pour déterminer si une telle autorisation est nécessaire pour votre activité !

CONTACT

E-mail : partenariat.sdi@gmail.com - Tél.: 0476 39 82 53

Même si la législation sur les déchets d'emballages industriels est complexe,
AVEC VAL-I-PAC, MON ADMINISTRATION EST RÉDUITE AU MINIMUM.



Votre entreprise commercialise des produits emballés sur le marché belge ? Vous êtes plus que probablement légalement responsable des déchets qu'ils génèrent. Vous devez donc prouver qu'au moins 80% des emballages industriels dont vous êtes responsables ont été recyclés. Heureusement, VAL-I-PAC peut vous aider à réduire au maximum les contraintes administratives de cette procédure. **7200 entreprises nous font déjà confiance. Laissez-nous vous aider, vous n'y trouverez que des avantages :**

- vous êtes délivrés d'une paperasserie fastidieuse
- vous êtes parfaitement en règle avec la loi
- vous pouvez bénéficier de primes
- vous contribuez à la protection de l'environnement



PLUS D'INFOS ? SURFEZ SUR WWW.VALIPAC.BE OU APPELEZ LE 02/456 83 10

NUMÉRISATION DES DONNÉES

La gestion de vos documents est-elle optimale ?

71% des PME belges n'ont jamais entendu parler de la gestion des documents. C'est problématique, car une politique d'impression mûrement réfléchie permet des économies majeures. Heureusement, tout n'est pas perdu, car 69% des entreprises pensent à la numérisation en vue de réduire leur consommation de papier

La gestion des documents est largement méconnue

La gestion des documents est toujours largement méconnue dans la plupart des PME. À savoir que 71% des PME n'en ont même jamais entendu parler. Seuls 28,6% appliquent une gestion efficace des documents. Concrètement ? Il s'agit généralement de scanner, partager et archiver des documents à l'aide de l'imprimante.

Ces chiffres ressortent d'une récente enquête du bureau d'études de marché M.A.S.

Copie papier ou copie digitale ?

Une gestion efficace des documents commence par l'inventaire précis des possibilités d'utilisation de l'imprimante. Malheureusement, 87% des PME n'en ont aucune idée. Ce domaine reste donc profondément inconnu et flou.

Dans la pratique, la plupart des entreprises utilisent leurs imprimantes de manière plutôt classique. Dans 45% des cas, l'imprimante sert tout simplement à imprimer. On y recourt ensuite pour photocopier (20%) et scanner (15%) des documents.

Les nouvelles fonctions de l'imprimante, telles que l'archivage numérique ne sont donc pratiquement pas utilisées.

Les PME belges passent donc à côté de bien des occasions de réduire la consommation de papier et de limiter le parc d'imprimantes. Mais dans le même temps, cela offre néanmoins des possibilités pour l'avenir.



Les imprimantes multifonctions sont sous-utilisées

Aujourd'hui, les imprimantes multifonctions (IMF) ne cessent de gagner en popularité à l'avenir, en raison des possibilités offertes par ces appareils : l'archivage numérique, le traitement automatique des factures et les solutions d'impression mobile, telles que Google Cloud Print ou Apple AirPrint.

Tim Leenders, Directeur Marketing chez OKI Systems Benelux, y voit un rôle à jouer par les fabricants d'imprimantes. "Les imprimantes multifonctions présentent un potentiel énorme et peuvent vraiment constituer une valeur ajoutée pour les entreprises. Mais, bien entendu, on n'aime que ce que l'on connaît. À nous, en qualité de fabricants, d'expliquer au mieux les possibilités et les atouts présentés par les IMF. Une situation où toutes les parties sont gagnantes, certainement à plus long terme."

Un avenir prometteur pour la numérisation

La bonne nouvelle, c'est que 40% des PME souhaitent réduire leur consommation de papier à l'avenir et que 69% pensent à une numérisation poussée. Une tendance claire, qui indique un changement de mentalité, bien que tout se limite pour l'instant à de bonnes intentions. À l'avenir, le défi se situe en premier lieu dans l'établissement de l'inventaire de la consommation de papier. Car mesurer, c'est savoir : une première étape vers la gestion efficace des documents et les économies correspondantes.

METTRE TOUS LES ATOUTS DANS SON JEU...

Les commerçants belges ne sont pas assez connectés

Deux études récentes montrent la façon dont les détaillants relèvent les défis de l'ère numérique et répondent aux attentes du consommateur. Elles montrent que nos commerçants ne sont pas encore prêts pour le commerce connecté et qu'ils devraient pourtant s'y intéresser sans tarder...

PwC a récemment publié les résultats surprenants de deux études portant sur l'avenir de la vente au détail : "Total Retail Survey 2017" et "Are You Ready For Connected Retail?".

La frontière entre ce qui se passe en ligne et hors ligne disparaît, le consommateur souhaite recourir au commerce connecté. Pourtant, tous les détaillants belges ne sont pas prêts à y faire face. Le consultant entend donc préparer les commerçants à l'ère numérique.

Le consommateur est roi

Dans un monde connecté en permanence, où il est possible de comparer des prix et de commander en un clic à l'échelle mondiale, le consommateur a véritablement son mot à dire. Et ses attentes sont énormes. Il espère à la fois un service personnalisé et le confort du numérique, les deux se superposant de manière fluide.

C'est ce qui ressort de l'enquête annuelle de PwC "Total Retail 2017", réalisée auprès de 24 471 clients en ligne de 31 pays. En Belgique, 1 003 consommateurs ont été sondés. 62% d'entre eux utilisent leur smartphone pour effectuer des achats. Et 52% sont prêts à partager leurs données si le commerçant les utilise pour proposer une offre plus ciblée.

Les détaillants belges à la traîne

Nos commerçants sont-ils prêts pour le commerce connecté ? Cela ne semble pas être le cas, selon des entretiens menés avec les détaillants belges. Si en 2014, 40% d'entre eux se sentaient prêts à la numérisation, ils ne sont plus que 7% en 2016. Les détaillants éprouvent des difficultés à trouver le partenaire informatique adéquat, doivent faire face à la pression sur les marges bénéficiaires et ne sont pas en mesure d'exploiter les données disponibles. Par ailleurs, ils sous-estiment la puissance des médias sociaux. Le fossé entre les attentes du consommateur et la réalité dans le secteur du retail se creuse donc toujours plus.

10 domaines à privilégier...

PwC souligne 10 domaines cruciaux dans lesquels les détaillants peuvent investir :

- *Les sites web mobiles*: investir dans un site mobile, car les consom-



mateurs en ligne font leurs achats et paient au moyen de leur smartphone.

- *Le talent*: un personnel bien formé, des équipes d'analyse de données et de médias sociaux et, enfin et surtout, une gestion avec un esprit et des compétences adaptées au commerce d'aujourd'hui sont essentiels.

- *Comprendre le bigdata*: utiliser les données pour aborder les clients de manière plus personnalisée.
- *Définir les tendances*: apprendre d'Amazon, le point de départ par excellence pour de nombreux consommateurs.
- *Le storytelling (raconter une histoire)* : souligner l'authenticité et susciter l'interaction avec les clients.
- *La sécurisation*: faire en sorte que les clients puissent surfer et effectuer des achats en toute sécurité.
- *La fidélisation*: récompenser les clients fidèles d'une manière spécifique.
- *Le showroom*: remplacer les présentations fixes en magasin par des showrooms inspirants.
- *L'authenticité*: proposer des produits uniques.
- *La santé et le bien-être*: envisager de proposer également des services de bien-être.

Tout savoir sur les frais professionnels déraisonnables

Corollaire à l'imposition des revenus professionnels, la déduction des charges professionnelles constitue une source potentiellement infinie d'interrogations ou de discussions avec l'administration. Bien que l'option en faveur du régime forfaitaire ne laisse que peu de place au doute, le choix du régime des frais réels peut constituer un casse-tête lorsqu'il s'agit de remplir sa déclaration fiscale. En effet, une fois le caractère professionnel prouvé, il sera toujours possible dans le chef de l'administration de rejeter une partie des frais au motif qu'ils sont déraisonnables...



Olivier Bottequin

Expert-comptable
et Conseil fiscal
ob@odb.be

En collaboration avec
Guillaume Schmitz
Juriste-fiscaliste
guillaume@odb.be

Quels frais ?

Parmi les catégories de frais majoritairement visés se trouvent ceux relatifs à la représentation, aux formations et séminaires, aux restaurants qui y sont combinés et, bien entendu, aux voitures.

Si pour certains la déductibilité est déjà limitée légalement (50% des frais de représentations, 69% des frais de restaurant et 75% des frais de voiture) rien n'empêche l'administration de n'accepter qu'un montant déductible en deçà des maxima légaux.



La déductibilité et ses limites

Selon le principe général, sont déductibles au titre de frais professionnels les frais que le contribuable a faits en vue d'acquérir ou de conserver des revenus imposables.

Chacun est en principe libre de décider des dépenses qui sont nécessaires pour acquérir ou conserver des revenus professionnels, pour autant qu'il y ait un lien avec son activité ou l'objet social dans le cas d'une société.

Lorsque le caractère professionnel est contesté par un contrôleur, il appartient au contribuable de se ménager la preuve de la réalité de la dépense, du montant et de la réalité du caractère professionnel au moyen de documents probants.

Cependant, une fois que le caractère professionnel est admis, l'administration peut toujours, sur base de l'article 53, 10° du Code d'impôt sur les revenus, refuser la déduction des frais professionnels lorsqu'elle estime que ceux-ci dépassent manifestement les besoins professionnels. Ceux-ci sont dès lors considérés comme revêtant un caractère déraisonnable et, en conséquence, réduits par l'Administration de manière proportionnelle à la seule activité professionnelle du contribuable.

Sont par exemple visées les dépenses qualifiées de somptuaires, c'est-à-dire celles qui, selon le commentaire administratif 53/181, sont « inspirées par le désir ou le souci d'afficher un certain standing, d'entretenir des relations sociales ou mondaines ».

Du point de vue des frais de déplacement relatifs aux voitures, il est recommandé aux contrôleurs en vertu du commentaire administratif, de rejeter les dépenses dont le montant fait apparaître un coût kilométrique supérieur à une fois et demie l'indemnité kilométrique prévue en matière de frais de parcours du personnel de l'Etat (0,3093€/km selon l'art. 13 de l'AR du 18 janvier 1965). Néanmoins, il est rappelé que ce barème ne peut être utilisé sans tenir compte de la situation concrète du contribuable et qu'il sera possible d'y déroger.

...et mon véhicule ?

En ce qui concerne les dépenses liées à l'achat du véhicule, il n'est pas nécessaire, selon la jurisprudence, qu'il y ait un lien entre le montant de la dépense d'une part, et les revenus du contribuable d'autre part. Ainsi l'achat d'une voiture coûteuse peut se justifier professionnellement, et ce malgré des revenus non proportionnés, si l'objectif d'un tel achat est la recherche de revenus professionnels futurs conséquents.

Le traitement des dépenses professionnelles relatives aux séminaires, cours, congrès ou encore des voyages d'étude ont fait l'objet d'une circulaire de l'administration (Ci.RH.243/547.426 (AFER 4/2002)). Il en ressort que de telles dépenses seront déductibles à titre de frais professionnels pour autant qu'elles présentent un lien direct avec l'activité et qu'elles soient nécessitées par l'évolution de la technique de cette activité.

Néanmoins, si les dépenses sont mixtes, une partie des frais se verra rejetée. Tel est le cas des frais de séjour du conjoint accompagnant le contribuable. Sont également rejetés les frais relatifs à des formations poursuivies en vue de démarrer de nouvelles activités professionnelles.

Une ventilation préalable à la déclaration peut permettre, en cas de contrôle ultérieur, de faire preuve de bonne volonté dans l'évaluation du caractère professionnel de telles dépenses.

Revenus peu élevés



Il est une situation que de nombreux contribuables ont connue ou connaîtront : celle de la limitation des frais professionnels en cas de revenus peu élevés ou de pertes récurrentes d'année en année. Il s'agit ici d'un rejet eu égard à l'ampleur globale des frais professionnels déclarés proportionnellement aux revenus.

A cet égard, la Cour de cassation rappelle dans un arrêt du 23 avril 2010 qu'il n'est pas requis que les frais professionnels soient inférieurs aux revenus professionnels pour pouvoir être déduits.

Néanmoins, le fait d'engager des frais excessivement élevés peut laisser présumer qu'ils ne revêtent pas un caractère professionnel dans leur totalité.

Le Tribunal de Gand a, selon nous à juste titre, rejeté la position selon laquelle le fait que les frais dépassent de manière globale les revenus ne suffit pas à les qualifier de déraisonnables, mais qu'il est nécessaire pour le fisc de démontrer et de justifier pour chacun des postes que les frais sont excessifs.

Charge de la preuve

En cas de rejet d'une dépense sur base de l'absence de caractère professionnel, la charge de la preuve appartient au contribuable.

En revanche, c'est à l'administration que revient la preuve du caractère déraisonnable de la dépense, ce qui signifie qu'elle doit, individuellement pour chaque dépense, justifier celles qu'elle considère comme exagérées ainsi que les motivations de ce rejet.

Le contrôleur doit déterminer avec discernement, circonspection et objectivité quand une dépense perd une partie de son caractère professionnel et doit être considérée comme une dépense déraisonnable.

Il convient de garder à l'esprit que, de manière générale, il n'appartient pas à l'administration de s'immiscer dans la gestion des entreprises et de juger de l'opportunité d'une dépense. La frontière entre les dépenses déraisonnables et les dépenses présentant un caractère professionnelles est donc ténue.

En cas de doute quant à l'entièreté du caractère professionnel d'une dépense ou à son caractère raisonnable, il est vivement conseillé de rejeter de bonne foi un certain prorata de la dépense afin d'éviter toute mauvaise surprise par la suite...



ODB
Waterloo Office Park - Bâtiment N

Drève Richelle 161 - Bte 48
1410 Waterloo

T +32 2 634 33 81

M +32 477 32 14 84

F +32 2 352 12 89

www.odb.be



At your side since 1992

Tour d'horizon de la procédure de réorganisation judiciaire

Après avoir traité de la faillite dans le précédent numéro de votre magazine, il est logique et utile de vous présenter la procédure de réorganisation judiciaire dont l'objectif est de "préserver, sous le contrôle du juge, la continuité de tout ou partie de l'entreprise en difficulté ou de ses activités".

La procédure de réorganisation judiciaire est régie par la loi du 31 janvier 2009 relative à la continuité des entreprises, loi qui a connu de nombreux aménagements après son entrée en vigueur.

Pour qui ?

Les commerçants en personne physique (en ce compris les agriculteurs), les sociétés commerciales ou sociétés civiles à forme commerciale.

Il y a lieu de préciser qu'à partir du 1^{er} mai 2018, la procédure s'adressera à toutes les "entreprises", en ce compris les A.S.B.L., fondations, professions libérales, etc. (voir ci-dessous).

Sont et resteront par contre exclus les établissements de crédit, entreprises d'assurances, entreprises d'investissement, sociétés de gestion d'organismes de placement collectif, organismes de compensation et de liquidation et assimilés, entreprises de réassurance, compagnies financières et compagnies financières mixtes.

Pour quoi ?

La procédure permet d'accorder un sursis (de 1 mois à 6 mois, prorogeable) au débiteur en vue :

- ▷ soit de permettre la conclusion d'un accord amiable avec un ou plusieurs créanciers : il s'agit d'une négociation menée par le débiteur avec plusieurs créanciers (au moins deux d'entre eux) avec lesquels il conclut un accord amiable portant sur les modalités de remboursement de leur créance. Le tribunal, statuant sur requête du débiteur et sur le rapport du juge délégué, constate cet accord et clôture la procédure;
- ▷ soit d'obtenir l'accord d'une majorité de créanciers sur un plan de réorganisation. Le plan doit comporter une partie descriptive (situation actuelle et causes des difficultés) et une partie prescriptive (que propose le débiteur pour s'en sortir, comment compte-t-il désintéresser ses créanciers). Il peut comprendre diverses propositions, telles la conversion des créances en actions, le règlement différencié par catégories de créances (avec certaines limitations), le rééchelonnement des dettes, le mode d'imputation des paiements, etc. Le délai d'exécution du plan ne peut dépasser 5 ans à compter de son homologation.



Me Jean-Maël Michez

Avocat - ORIGOLEX

jmm@origolex.be

Me Caroline Diel

Avocat - ORIGOLEX

cd@origolex.be

Le tribunal fixe une audience à laquelle l'assemblée générale des créanciers se tiendra en vue du vote sur le plan qui devra être déposé au greffe au moins 20 jours avant l'audience. L'assemblée des créanciers approuve ou refuse le plan collectif de réorganisation par un vote selon des quorums à respecter (une majorité des créanciers représentant au moins la moitié des créances totales). Dans les 14 jours de l'audience du vote, mais avant l'échéance du sursis, le tribunal décide ou non d'homologuer le plan voté. Il peut refuser l'homologation du plan en cas d'une inobservation des formalités requises par la loi ou pour violation de l'ordre public. L'homologation rend le plan contraignant pour tout créancier sursitaire (qu'il ait voté pour ou contre le plan, ou qu'il n'ait pas voté du tout) tant que celui-ci est respecté.



A noter que si l'exécution du plan homologué dans le cadre d'un accord collectif n'est pas respectée (pour rappel, le plan peut courir sur maximum 5 ans), le tribunal pourra être saisi à la demande d'un créancier ou du Procureur du Roi et pourra prononcer la révocation du plan;

- ▷ soit de permettre le transfert sous autorité de justice, à un ou plusieurs tiers, de tout ou partie de l'entreprise ou de ses ac-

tivités. Le tribunal désigne un mandataire de justice chargé de l'organisation et de la réalisation du transfert par la vente ou la cession des actifs mobiliers ou immobiliers nécessaires ou utiles au maintien de l'activité économique de l'entreprise. Le mandataire doit rechercher et solliciter les offres, tout en veillant au maintien de l'activité de l'entreprise d'une part, et d'autre part, tout en ayant égard aux droits des créanciers.

A noter que la demande peut poursuivre un objectif propre pour chaque activité ou partie d'activité.

Introduire la procédure

Le débiteur doit déposer la requête au greffe du tribunal de commerce de son siège social avec tous les documents exigés par la loi :

- ❶ un exposé des événements sur lesquels est fondée sa demande et dont il ressort qu'à son estime, la continuité de son entreprise est menacée à bref délai ou à terme;
- ❷ l'indication de l'objectif ou des objectifs pour lesquels il sollicite l'ouverture de la procédure de réorganisation;
- ❸ l'indication d'une adresse électronique à laquelle il peut être joint tant que dure la procédure et à partir de laquelle il peut accuser réception des communications;
- ❹ les deux derniers comptes annuels qui auraient dû être déposés conformément aux statuts, ainsi que les comptes annuels du dernier

❻ un budget contenant une estimation des recettes et dépenses pour la durée minimale du sursis demandé, préparé avec l'assistance d'un expert-comptable externe, d'un comptable fiscaliste agréé externe ou d'un réviseur d'entreprises; sur avis de la Commission des normes comptables, le Roi peut établir un modèle de prévisions budgétaires;

❼ une liste complète des créanciers sursitaires reconnus ou se prétendant tels (les créances nées avant le jugement d'ouverture de la procédure de réorganisation judiciaire ou nées du dépôt de la requête ou des décisions judiciaires prises dans le cadre de la procédure), avec mention de leur nom, de leur adresse et du montant de leur créance et avec mention spécifique de la qualité de créancier sursitaire extraordinaire (les créances sursitaires garanties par un privilège spécial ou une hypothèque et les créances des créanciers-propriétaires).

❽ les mesures et propositions qu'il envisage pour rétablir la rentabilité et la solvabilité de son entreprise, pour mettre en œuvre un éventuel plan social et pour satisfaire les créanciers;

❾ l'indication que le débiteur a satisfait aux obligations légales et conventionnelles d'information et de consultation des travailleurs ou de leurs représentants;

❿ En outre, le débiteur peut joindre à sa requête toutes autres pièces qu'il juge utiles pour l'étayer.

A l'appui de ces documents, le débiteur devra démontrer que la continuité de son entreprise est menacée à bref délai ou à terme mais qu'il existe un espoir raisonnable de la sauver. A noter que pour les personnes morales, la menace pesant sur la continuité de l'entreprise est présumée si les pertes ont réduit l'actif net à moins de la moitié du capital social.

Un droit de greffe de 1.000,00 € doit être payé le jour du dépôt de la requête.

Déroulement de la procédure

Dès après le dépôt de la requête, le président du tribunal désigne un juge délégué en vue de faire rapport. Le parquet est averti. Les créanciers peuvent consulter le dossier au greffe ou par voie électronique.

Le tribunal procède à l'examen de la requête dans les 14 jours de son dépôt au greffe.

A l'audience, le débiteur est entendu et le juge délégué y dépose un rapport.

Le jugement est prononcé dans les 8 jours et publié au Moniteur belge.

Si les conditions de recevabilité sont réunies, le tribunal déclare ouverte la procédure et accorde un premier sursis variant entre 1 et 6 mois. Celui-ci pourra éventuellement être prorogé pour une nouvelle période de maximum 6 mois (ou 12 mois dans des circonstances exceptionnelles) à la demande motivée du débiteur.

Le débiteur, le parquet et tout personne intéressée peut demander la révocation du sursis : soit parce que le débiteur peut exécuter intégralement ses obligations à l'égard des créanciers selon les accords pris avec eux, soit parce qu'il n'est plus en mesure d'assurer la continuité de son entreprise, soit parce qu'il n'a pas remis une information complète et exacte au juge délégué, au tribunal ou aux créanciers, lors du dépôt de la requête ou ultérieurement.



exercice, qui n'auraient éventuellement pas encore été déposés ou, si le débiteur est une personne physique, les deux dernières déclarations à l'impôt des personnes physiques;

- ❺ une situation comptable qui reflète l'actif et le passif et le compte de résultats ne datant pas de plus de trois mois, établis sous la supervision d'un réviseur d'entreprises, d'un expert-comptable externe, d'un comptable agréé externe ou d'un comptable-fiscaliste agréé externe;



Les effets du sursis

Les effets que la loi donne au jugement d'ouverture de la procédure en réorganisation judiciaire ont pour objectif de protéger l'entreprise en difficulté pendant une période donnée, le sursis, de façon à donner à l'entreprise l'occasion de se "réorganiser" et selon les cas, de conclure un accord amiable avec deux ou plusieurs créanciers, de proposer un accord collectif à l'ensemble des créanciers ou de transférer l'entreprise à un tiers.

Citons notamment les effets suivants :

- suspension des voies d'exécution et saisies;
- le débiteur ne pourra être déclaré en faillite ou dissout judiciairement;
- possibilité pour le débiteur en difficulté de ne pas exécuter certains contrats en cours à certaines conditions.

Le dépôt de la requête ne met pas fin aux contrats à prestations successives (comme les baux ou les leasings, fournitures d'énergie, etc.). Toutefois, les créanciers dont la créance provient d'un contrat en cours à prestations successives ne sont pas soumis au sursis, si la créance est relative à une prestation réalisée après l'ouverture de la procédure.

Fin de la procédure

La procédure de réorganisation judiciaire prend fin soit lorsque le tribunal constate l'accord amiable, soit lorsque le plan est homologué dans le cadre d'un accord collectif, soit lorsque le mandataire de justice chargé de procéder au transfert d'entreprise sollicite la clôture de la procédure et que celle-ci est prononcée par le tribunal.

Dans tous les cas, la procédure prend fin en même temps que le sursis.

Bientôt du changement

Une nouvelle loi a été votée le 11 août 2017 et est parue au Moniteur belge le 11 septembre 2017.

Celle-ci crée un livre XX dans le Code de droit économique intitulé "Insolvabilité des entreprises" qui fusionne la loi existante du 31 janvier 2009 relative à la continuité des entreprises et la loi du 8 août 1997 sur les faillites en un seul tout, qui est simultanément intégré au Code de droit économique.

Il ne s'agit toutefois pas simplement d'une coordination de la législation existante puisque le législateur a saisi l'occasion pour modifier sensiblement le droit de l'insolvabilité.

La modification la plus importante est probablement l'extension de la faillite et de la réorganisation judiciaire à des personnes physiques et morales qui n'étaient jusqu'à présent pas concernées par la loi sur les faillites et la loi sur la réorganisation judiciaire.

Le nouveau critère déterminant est la notion d' "entreprise" qui, quant à elle, est délimitée à l'aide de trois critères. Pour l'application du Livre XX, une "entreprise" est :

- ▷ toute personne physique qui exerce à titre indépendant une activité professionnelle (en ce compris donc les professions libérales mais aussi les artistes, artisans ou logopèdes, etc.),
- ▷ toute personne morale (en ce compris donc les A.S.B.L. et fondations),
- ▷ toute organisation sans personnalité juridique (société de droit commun, société interne et société momentanée et non pas, en règle, les associations de fait).

Cette nouvelle loi entrera en vigueur le 1^{er} mai 2018.

CONCLUSION

Plutôt que de conduire les entreprises en difficulté à l'échafaud, le législateur a tenté par la loi sur la continuité des entreprises d'échafauder pour elles des solutions de continuité (A. Zenner et C. Alter, *La loi sur la continuité des entreprises revisitée par la loi du 27 mai 2013*, Les dossiers du Journal des tribunaux, 94, p. 9).

En pratique et malgré son coût, nous estimons que la procédure reste intéressante pour tout débiteur traversant une période difficile et désireux de s'en sortir.

Il n'est ainsi pas rare de voir un débiteur autorisé à apurer seulement 20% du montant de ses créances en principal sur 5 ans avec une remise complète pour les intérêts, clauses pénales et frais. Les créanciers sont effet souvent obligés de voter à contrecœur en faveur d'un plan qui leur est pourtant défavorable afin d'éviter la faillite pure et simple de leur débiteur.

Nous terminerons sur une phrase fort à propos de Louis-Ferdinand Céline dans Mort à crédit: "*On ne meurt pas de ses dettes. On meurt de ne plus pouvoir en faire*".



Ode Rooman



Pierre van Schendel



Benoit Rousseau

Conseillers Juridiques du SDI - info@SDI.be

Question Réponse

« Comment choisir la dénomination de mon entreprise ? »

Mr U.K. de Chaumont-Gistoux nous demande : « J'envisage de diversifier mes activités et de créer une seconde entreprise. Pouvez-vous m'expliquer à quoi je dois être attentif pour choisir la dénomination de cette entreprise ? »



La réponse est différente selon que vous décidez de vous lancer en personne physique ou en société

1. Exploitation en personne physique

Si vous lancez votre activité sous la forme d'une entreprise individuelle (en personne physique), vous choisissez éventuellement d'exercer votre activité sous un autre nom que votre nom patronymique. Ainsi, plutôt que d'ouvrir votre commerce de fleurs sous le nom de "Dupont", vous choisissez par exemple de l'appeler "Au lys d'or". Vous aurez dans ce cas recours à un nom commercial.

Le nom commercial

Le nom commercial est l'appellation sous laquelle une personne physique exerce son activité commerciale ou encore l'appellation sous laquelle une entreprise commerciale est exploitée et connue de sa clientèle.

Choix du nom commercial

Vous êtes en principe libre de choisir le nom de votre activité commerciale. Vous pouvez utiliser votre nom de famille, un nom de fantaisie...

Le choix de votre nom commercial est important, car c'est sous celui-ci que votre entreprise va affronter le marché et ses concurrents. Il permet, d'une part, d'identifier votre entreprise et, d'autre part, de la distinguer des autres entreprises présentes sur le marché.

Ce nom remplit par ailleurs également une fonction publicitaire. En outre, le nom de votre entreprise doit être renseigné sur tous les documents officiels liés à votre activité professionnelle (factures, bons de commande, cartes de visite...).

Si le choix du nom commercial est en principe libre, il faut cependant veiller à ce que le nom choisi ne porte pas atteinte à un droit antérieur appartenant à une entreprise concurrente.

Plusieurs possibilités existent pour vérifier préalablement l'existence d'un nom ressemblant à celui que vous souhaitez utiliser. Vous pouvez notamment effectuer une recherche sur les entre-

Question-Réponse

prises qui sont en activité via la Banque-Carrefour des Entreprises ou consulter la partie du site du Moniteur belge réservée aux sociétés commerciales, ou encore utiliser les moteurs de recherche de l'internet. Différentes sociétés spécialisées offrent également ce type de recherche contre rémunération.

Protection du nom commercial

Le droit au nom commercial n'exige aucune formalité de dépôt ou d'enregistrement préalable. Le droit naît du premier usage public qui est fait du nom commercial.

La mention du nom commercial auprès de la Banque-Carrefour des Entreprises pourrait constituer ce premier usage, mais en cas de litige, la question à régler se posera en termes de preuve à apporter, ce seront les règles du code civil qui seront alors d'application.

L'étendue de la protection du nom commercial est fonction de l'usage qui en est fait. Selon les cas, il peut être utilisé au niveau d'une ville, d'une région, du pays... Il est bien évident que plus ce nom est connu et répandu, meilleure est la protection qui en découle.

En cas d'utilisation de votre nom commercial par une autre personne ou d'un nom qui peut prêter à confusion, vous pouvez invoquer l'article VI.104 du livre VI Pratiques du marché et protection du consommateur du Code de droit économique qui stipule que *"tout acte contraire aux pratiques honnêtes du marché par lequel une entreprise porte atteinte ou peut porter atteinte aux intérêts professionnels d'une ou de plusieurs autres entreprises, est interdit"*.

En cas de litige entre votre nom commercial et un signe distinctif appartenant à une autre entreprise, le tribunal analysera d'abord l'antériorité (quel signe était le premier ?) et tiendra compte ensuite de plusieurs critères comme la zone d'achalandage, le rayonnement commercial, la renommée du commerce, l'extension potentielle de l'entreprise, etc., avant d'obliger éventuellement une des entreprises à modifier son nom. Des dommages et intérêts peuvent en outre être accordés.

Toute procédure judiciaire entraîne des coûts conséquents. Il convient dès lors d'évaluer correctement la pertinence d'une telle action. A cette fin, vous pouvez vous faire aider par un conseiller juridique.

2. Exploitation en société

Si vous lancez votre activité sous la forme d'une société, vous devez faire une distinction entre le nom commercial de votre entreprise et sa dénomination sociale (ou raison sociale).

Nom commercial

Le nom commercial est l'appellation sous laquelle une entreprise commerciale est exploitée et connue de sa clientèle.

Dénomination sociale

La dénomination sociale est, quant à elle, l'appellation officielle de la société (SPRL ou SA par exemple) qui est reprise dans les

statuts de la société et publiée au Moniteur belge. Ce nom sert uniquement à identifier la société, mais n'a pas de rôle publicitaire comme le nom commercial de l'entreprise.

Il est bien évidemment possible d'utiliser la même appellation comme nom commercial et comme dénomination sociale.

Choix de la dénomination sociale

Le choix de la dénomination sociale d'une SPRL ou d'une SA, par exemple, est libre. Vous pouvez reprendre le nom d'associés, l'objet de la société ou tout autre nom. Le nom de la société sera précédé ou suivi de sa forme juridique, soit complètement (par ex. : société anonyme), soit en abrégé (ex. : SA).

Afin d'éviter tout risque de confusion ou de concurrence déloyale (éviter qu'une société ne soit prise pour une autre), vous devez toutefois veiller à choisir une dénomination qui n'est pas déjà utilisée par une autre société ou qui ressemblerait trop à celle d'une autre société.

De même, il peut être utile de vérifier que le nom n'a pas été déposé comme marque ou qu'il ne s'agit pas du nom connu d'une organisation ou association.

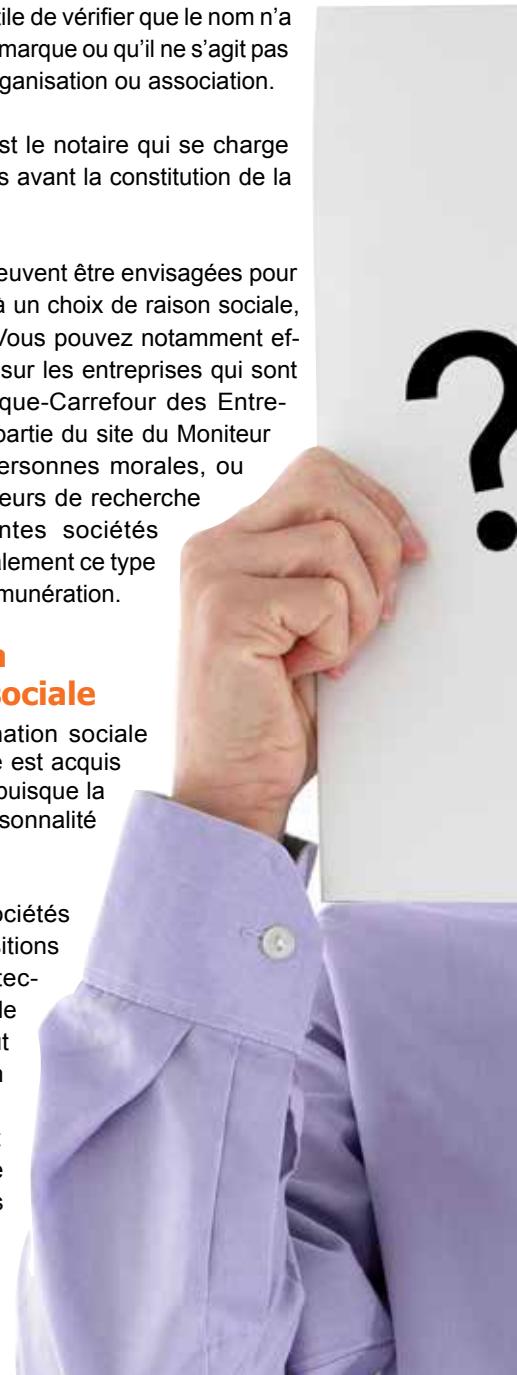
En règle générale, c'est le notaire qui se charge de vérifier ces éléments avant la constitution de la société.

Plusieurs possibilités peuvent être envisagées pour vérifier préalablement à un choix de raison sociale, l'existence d'un nom. Vous pouvez notamment effectuer une recherche sur les entreprises qui sont en activité via la Banque-Carrefour des Entreprises ou consulter la partie du site du Moniteur belge réservée aux personnes morales, ou encore utiliser les moteurs de recherche de l'internet. Différentes sociétés spécialisées offrent également ce type de recherche contre rémunération.

Protection de la dénomination sociale

Le droit à la dénomination sociale d'une personne morale est acquis dès le dépôt au greffe puisque la société acquiert la personnalité juridique à cette date.

C'est le Code des sociétés qui contient les dispositions relatives à cette protection (article 65). Il stipule qu'une société ne peut faire usage d'un nom déjà utilisé. Toutefois, la seule sanction qui est prévue consiste dans le paiement de dommages et intérêts.



Question-Réponse



En cas de litige, le tribunal analysera d'abord l'antériorité et tiendra compte ensuite de plusieurs critères comme la zone d'achalandage, le rayonnement commercial, la renommée du commerce, l'extension potentielle de la société... avant d'obliger une des sociétés à modifier son nom.



3. Déposer une marque

Alors que le nom commercial et la dénomination sociale sont des signes distinctifs de l'entreprise même, la marque est le signe distinctif des produits ou services de l'entreprise. Bien entendu, un même signe peut être choisi comme marque et nom commercial par exemple.

Vous pouvez donc également déposer votre dénomination sous forme d'une marque Benelux, communautaire ou mondiale pour bénéficier d'une protection renforcée et élargie.

Pour être protégée, la marque doit être enregistrée selon une procédure en bonne et due forme. L'Office Benelux de la Propriété intellectuelle pourra vous fournir toutes les informations utiles en la matière.

Avant de choisir un nom commercial ou une dénomination sociale pour votre entreprise, il est utile de vérifier s'il existe une marque antérieure ressemblante ou similaire pour des activités et territoires similaires. Vous pouvez effectuer une recherche via le site internet de l'Office Benelux de la Propriété intellectuelle(OBPI) qui gère le registre des marques Benelux. Ce registre permet d'accéder aux marques qui sont protégées sur le territoire du Benelux.

PLUS D'INFORMATIONS ?

Pour tout renseignement au sujet du droit des sociétés :

SPF Justice

Service du droit commercial et des personnes morales

Boulevard de Waterloo 115
1000 Bruxelles

Tél. : +32 2 542 65 11
E-mail : info@just.fgov.be



Bob Monard
Secrétaire Général de l'UJBAM
(Union des Journalistes Belges de
l'Automobile et de la Mobilité)
monard.bob@gmail.com



Renault Alaskan : Costaud et confortable

A l'image des SUV, les pick-up connaissent un succès de plus en plus affirmé : 5421 immatriculations fin 2016 soit 8% du marché belge des VU.

Constructeur généraliste, Renault n'allait pas assister les bras ballants à cette niche qui a doublé de volume en six ans, d'autant que le frangin Navara montre la voie à suivre. La face avant est bien une Renault mais pour le reste on dénichera péniblement la différence entre ces PU au gabarit impressionnant (5,40 m X 2,075 X 1,810, avec une benne pour emporter plus d'1m³ et une tonne) dont le cœur des villes n'est évidemment pas le terrain de jeu favori. Va donc pour les grands espaces accidentés sur lesquels il tractera 3,5 tonnes !

Abritant un 2,3 litres (bi)turbodiesel de 160 ch ou 190 ch, l'Alaskan n'est pas un monstre d'accélérations (il pèse plus de 2 tonnes à vide) et privilégie donc la conduite appliquée en off road. D'autant que la boîte automatique ne se monte pas des plus enjouées. Se distinguant par son couple et sa consommation raisonnable de 10 litres aux cent, il se montre plutôt spéculaire sur les grands axes. Mais son équipement standard (4 caméras pour une vision 360 degrés) comme son comportement en tout terrain gommeront cela aisément. Authentique 4X4 robuste et efficace, l'Alaskan se négocie entre 35.775 et 44.900 euros.

Absence de TMC et 100% déductible pour les indépendants qui l'apprécient pour le boulot comme pour les loisirs.

Citroën C3 Aircross : Baroudeur sympa



Le terrain de jeu bleu-blanc-rouge des Renault Captur et Peugeot 2008 accueille une nouvelle pensionnaire avec la Citroën C3 Aircross.

Chouette look, personnalisable à souhait (90 possibilités), habitabilité et modularité du tonnerre avec un coffre immense de 410 à 520 voire 1289 litres, ce SUV urbain plaira au plus grand nombre. Son comportement routier est sans reproche comme son rapport dotation/tarification. Sous le capot, le choix s'opère entre diesel de 100 et 120 ch et essence de 82,110 et 130 ch. Avec boîte manuelle comme automatique.

Avec sa garde au sol de 17,5 cm et ses très nombreuses aides à la conduite, ce C3 surélevé et compact (4,15 X 1,76 X 1,64 m) favorise la conduite paisible dans une ambiance fun et techno. Selon l'une des 4 finitions, il vous en coûtera de 15.755 à 23.055 euros. Sympa, très sympa ! ...

Hyundai Ioniq plug-in : C'est du propre !

Première marque asiatique dans notre pays, Hyundai propose la première voiture au monde avec trois groupes propulseurs électrifiés.

La nouvelle Hyundai IONIQ, c'est l'IONIQ Hybrid, l'IONIQ Electric et l'IONIQ Plug-in (rechargeable) toutes à faibles émissions ou zéro émission. De plus, la Plug-in est 100 % déductible fiscalement ... ce qui est tout fait intéressant pour le fleet où elle devrait placer 75% de ses véhicules.

Produite avec 51% d'acier léger ultrarésistant et respectueux de l'environnement, cette Ioniq veut combiner plaisir de conduite, confort et écologie. Dotée d'un bloc 1.6 GDi de 105 ch et d'un moteur électrique pour un total combiné de 141 ch avec une boîte automatique à double embrayage, elle profite d'un couple de 265 Nm, ne rejette que 26 g de CO₂ au kilomètre et croise à 185 km/h dans un univers où les bruits ambients comme les vibrations et les secousses ont été rayées au maximum.

Ce véhicule est une berline 5 portes (coffre de 350 litres et banquette 2/3-1/3) dotée de la technologie innovante dans le domaine de la connectivité et de la sécurité...

Sa version Executive hyper dotée est facturée 36.999 € contre 33.999 € pour la déclinaison Premium. Le tout assorti d'un package de 5 ans de garantie sans limitation de kilométrage comme 8 ans ou 200.000 kms sur la batterie.





LE  Indépendant & Entreprise

SE BAT POUR VOUS !
REJOIGNEZ-NOUS !

Le SDI, Syndicat des Indépendants (commerçants, professionnels Horeca, entrepreneurs ou artisans) et leur état de santé.

En moyenne, les sondés s'attribuent une note santé de 6,5/10. S'ils reconnaissent avoir de problème de santé avéré, cette note moyenne s'explique par le fait qu'ils pressentent qu'à court ou moyen terme, leur charge de travail pourrait les ralentir physiquement. Un peu plus d'un indépendant sur deux prend une semaine de congés par an et 63 % ne pas s'arrêter de t-

**pour les
SANS DÉ**

La ministre Monica De Cominck, la ministre de l'Emploi (SPA) propose de créer un système de chèque travail pour faciliter l'embauche de jeunes peu formés.

Pour simplifier, il s'agit de diminuer les charges sociales, faciliter l'administration pour les entreprises afin de les encourager à engager des chômeurs de moins de 30 ans n'accès-



NON

Au développement
d'un pôle commercial
sur Dion

NON à l'implantation de rez commerciaux
NON à l'arrivée de nouveaux supermarchés

Avec le soutien du Syndicat des Indépendants et des PME



Travail

Ce n'est pas parce que
je suis petit que je mérite
moins d'attention



Un service
adapté
à votre
entreprise

Découvrez-en plus sur
orange.be/independants ou
prenez rendez-vous dans
l'un de nos Business Centers
[via shops.orange.be](http://shops.orange.be)

Vous rapprocher
de l'essentiel

orange™