

INDEPENDANT & ENTREPRISE

SEPTEMBRE 2007

**Bénéficier
d'un avocat
pro deo**

**Vendre
à perte**

**Les 13 indices
de fraude
fiscale**

**Aller travailler
en moto**

Victime d'un vol ?

Déposez plainte par Internet !

Les Véhicules Utilitaires Opel.

Votre carte de visite sur roues.



Silver Pack
pour **0 €**

VIVARO : Climatisation • Vitres à commande électrique
• Rétroviseurs chauffés à commande électrique

COMBO - MOVANO : Climatisation

Place à votre réussite professionnelle. Les utilitaires Opel ont une belle image, c'est sûr. Mais ils donnent en plus une belle image de vous et de votre activité. Sous tous les angles. Avec leur faible coût au kilomètre, leur généreux volume de chargement et leurs moteurs diesel conformes aux normes Euro 4, ils sont prêts à relever tous les défis de votre business. Un test vous convaincra, rendez-vous sur www.opel.be



DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

Consommation moyenne (L/100 km) / Émissions CO₂ (g/km): Vivaro: 7,9-10,6 / 214-253; Movano: 8,3-9,0 / 219-238; Combo: 5,1-6,3 / 138-151



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

Editeur responsable

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



Membre de l'union des éditeurs
de presse périodique

Rédacteur en chef

Benoît ROUSSEAU

Comité de rédaction

Nancy GEENS
Marie-Madeleine JAUMOTTE
Olivier KAHN
Meryam KHOUI
Pierre van SCHENDEL

Photos : Benoît ROUSSEAU

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

Imprimerie : Nevada-Nimifi s.a.

Collège du S.D.I. PRESIDENT

Daniel CAUWEL

VICE-PRESIDENT

Danielle DE BOECK

SECRETAIRE GENERAL

Arnaud KATZ

GESTION ET FINANCES

Thierry GUNS

DIRECTEUR JURIDIQUE

Benoît ROUSSEAU

SECRETARIAT

Jocelyne BRAEM
Anne SOUFFRIAUX

PUBLICITE

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

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

Editional

Rendre aux indépendants ce à quoi ils ont droit !

Comment dégager les moyens d'action permettant de moderniser enfin en profondeur le statut social des indépendants ? Si la question est simple, la réponse est loin d'être évidente. La solution pourrait être de rééquilibrer de manière plus équitable le financement alternatif de la sécurité sociale des indépendants.

Je m'explique : on considère généralement que le secteur privé est composé pour 83% de salariés et pour 17% d'indépendants. Les deux régimes sont financés de la même manière : à la fois par les cotisations du secteur, par des subventions de l'Etat et par ce que l'on appelle le financement alternatif de la sécurité sociale.

C'est à ce dernier niveau que le bât blesse. Avant les élections législatives de juin dernier, la coalition violette s'est félicitée d'avoir doublé la clé de ce financement alternatif en la faisant passer de 5 à 10%. En clair, cela signifie que, lorsque l'Etat finance la sécurité sociale, 10% des montants (contre 5% auparavant) bénéficient aujourd'hui à celle des indépendants et 90% à celle des salariés (au lieu de 95% auparavant).

A l'analyse et comme l'a également fait remarquer le CDH, cette annonce apparaît cependant un peu rapide. En effet, si l'on examine le budget fédéral 2007, on constate que le montant global du financement alternatif de la sécurité sociale bénéficiant aux indépendants s'élève à 662,7 millions EUR, contre 10.338,3 millions EUR pour les salariés, soit une clé de répartition de 6% - 94%. On est loin des 10% annoncés en faveur des indépendants !

En réalité, la clé n'est passée à 10% que sur certaines composantes du financement alternatif (pré-compte mobilier et accises tabac), lesquelles ne représentent qu'une faible part du financement alternatif. Pour la composante principale, à savoir la TVA, la clé est toujours de 5,6% - 94,4%.

Nous savons qu'il y a toujours moyen d'ergoter sur les chiffres et de leur faire dire ce qu'on veut. Cependant, une chose nous paraît claire, c'est que les indépendants ne bénéficient pas vraiment de ce à quoi ils devraient avoir droit en fonction, non seulement, de leur poids économique, mais aussi des défis très importants qui pèsent sur eux en matière de création d'emplois, de prospérité et d'innovation.

Eu égard au fait que les indépendants représentent 17% du secteur privé, nul ne peut nier que les 5,6% des revenus de la TVA affectés aujourd'hui au financement alternatif de leur sécurité sociale ne sont pas équitables. C'est là que se situe la marge de manœuvre qui pourrait permettre de financer de nouvelles et conséquentes avancées de notre statut social. Il s'agit, pour nous, d'un enjeu crucial pour cette nouvelle législature.



Benoît ROUSSEAU
Rédacteur en chef

Sommaire

Avancée

Les commerçants peuvent déposer plainte par Internet 4

Fiscal

Les 13 indices qui vous placent dans le collimateur du fisc... 6

Stratégie

Réduire les files aux caisses grâce aux nouvelles technologies 8

Europe

Rendre espoir aux entrepreneurs qui ont connu l'échec 10

Fiches pratiques

Toute l'actualité juridique, sociale et fiscale 11

Gestion

Mon comptable me répond...

Se rendre au travail en moto 15

Déduire ses frais vestimentaires 15

Juridique

Prendre un avocat pro deo 16

Vendre à perte 17

Internet

Formulaires ultra-intelligents : le contact malin avec les visiteurs de votre site ! 19

Réussir

Ecouter pour se faire entendre... 20

Pratique

Quoi de neuf au Moniteur ? 22

Victime d'un vol ?

Déposez plainte par Internet !

Etre victime d'un vol, d'un cambriolage ou simplement de vandalisme est une situation très pénible, non seulement sur le plan matériel, mais aussi psychologique. A cela s'ajoute en général tout un parcours du combattant pour déposer plainte à charge de l'auteur des faits. Bonne nouvelle : depuis le 7 juin 2007, il est possible partout en Belgique de déclarer via Internet les vols dans les commerces, le vandalisme, les vols de vélos et les graffitis...

Depuis le 7 juin dernier, le système de déclaration électronique, baptisé police-on-web, s'est étendu, après une période test de cinq mois, à toutes les zones de police locale de Belgique.

Pendant la période test qui a été d'application dans cinq zones de police, les déclarations effectuées ont surtout concerné les vols de vélos et les dégradations.

Police-on-web offre comme énorme avantage au citoyen d'avoir littéralement la police sous la main. De son côté, la police espère recevoir plus de déclarations de délits afin de pouvoir intervenir plus efficacement et de manière plus orientée, ce qui permettra d'offrir plus de sécurité à tous.

Les initiateurs de police-on-web souhaitent obtenir les déclarations de personnes qui, en temps normal, n'en feraient pas à cause de la lourdeur de la procédure administrative. En effet, trop de gens ne déclarent pas les petits délits parce qu'ils n'ont pas envie de se rendre à un bureau de police, parce qu'ils pensent que ça ne sert de toute façon à rien ou parce qu'ils croient que la police ne fera rien de leur déclaration.

Augmenter le nombre de plaintes

Du Moniteur de Sécurité 2006, il apparaît, par exemple, que le nombre de délits qui ne sont pas déclarés ou signalés pour les vols de vélo s'élève à 70%. Mais si plus de personnes font des déclarations, ce chiffre diminuera et la police pourra alors voir plus clairement quels sont les endroits dans une ville ou une commune où beaucoup vols ou d'actes de vandalisme sont commis, à quel moment ils le sont exactement, etc. Des patrouilles préventives, par exemple, pourront alors être mise en place afin de surveiller et d'éviter de nouveaux délits.

Grâce à police-on-web, il est possible, pour l'instant, déclarer les vols dans les magasins, le vandalisme, les graffitis et les vols de vélo via internet.



Le délit doit cependant satisfaire à cinq conditions :

- > aucune intervention urgente n'est exigée;
- > il n'y a aucun blessé;
- > aucune violence n'a été utilisée;
- > aucune menace n'a été proférée;
- > les auteurs sont inconnus.

Avantages

Police-on-web vous offre toute une série d'avantages :

- > vous avez un bureau de police miniature à la maison, sur votre PC;
- > via police-on-web, vous pouvez faire une déclaration 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7;
- > police-on-web est facile d'utilisation;
- > vous évitez de longues périodes d'attente ainsi que des déplacements.

Pour la police, la déclaration électronique signifie la possibilité de travailler plus efficacement et de manière plus orientée mais le système constitue également un gain de temps considérable. La finition administrative des déclara-

Nombre total de déclarations électroniques pendant la période test

Catégories de déclarations	Nombre
Vols de vélo	99
Vandalisme (dégradations)	48
Vols dans les magasins	11
Vandalisme (graffitis)	5

tions est simplifiée et le traitement des données se fait très facilement parce que tout le monde transmet ses données de la même manière.

Résultats de la période test

Le nouveau système de déclaration a été testé entre le 3 janvier et le 31 mai 2007 dans cinq zones de police : Bruxelles-Ouest, Druivens-treek, Gand, La Louvière et Lommel.

Nos lecteurs trouveront toutes les informations utiles concernant la déclaration électronique via le site web 'www.police-on-web.be' et via les sites web de la police locale.

Découvrez Dell™ Vostro™! Technologie sur mesure et services personnalisés.

Spécialement conçu pour les PME.

Vostro™: bien plus qu'un simple PC. Une solution complète qui englobe le matériel, les services, l'assistance de nos experts et l'aspect financier. Le tout sur mesure pour répondre précisément aux besoins de votre entreprise. Pour nous, toutes les PME méritent au moins ça.

Appelez-nous
ou visitez notre
site Internet
pour connaître
les dernières
offres!

Valables jusqu'au 25/09/07



NOUVEAU! VOSTRO™ 200

Large mémoire

- Processeur Intel® Core™2 Duo E4400 (2GHz, 2Mo Cache, 800MHz FSB)
- Windows Vista® Professionnel authentique
- 2048Mo (667MHz) de mémoire
- Disque dur de 250Go

349€ 13€,- per mois (leasing)**
(TVA excl.)

E-Value Code: PPBE5 - D09V02

Ordinateur rapide pour les PME



NOUVEAU! VOSTRO™ 1700

Grand clavier avec pavé numérique

- Processeur Intel® Core™2 Duo T7100 (1800MHz, 2Mo L2 Cache, 800MHz FSB)
- Windows Vista® Professionnel authentique
- 2Go (667MHz) de mémoire
- Disque dur de 160Go

779€ 28€,- per mois (leasing)**
(TVA excl.)

E-Value Code: PPBE5 - N09V002

Compact et léger



NOUVEAU! VOSTRO™ 1500

Large disque dur

- Processeur Intel® Core™2 Duo T7300 (2GHz, 4Mo L2 Cache, 800MHz FSB)
- Windows Vista® Professionnel authentique
- 2048Mo (667MHz) de mémoire
- Disque dur de 160Go

849€ 31€,- per mois (leasing)**
(TVA excl.)

E-Value Code: PPBE5 - N09V003

Spécialement conçu pour les PME

vostro™

Appelez le 02 482 86 14 ou cliquez sur www.dell.be/PME

LES OFFRES PRÉSENTÉES DANS CETTE BROCHURE SONT EXCLUSIVEMENT DESTINÉES À NOS CLIENTS PROFESSIONNELS. Les prix sont indiqués en euros hors TVA. Recueil et frais de transport et d'administration. Transport (TVA excl.) en €: ordinateurs portables, de bureau et stations de travail: 75,-; serveurs: 99,-; PowerConnect: 25,-; Logiciels et périphériques: 15,-. Un copyright local peut s'appliquer aux imprimantes. Offres valables dans la limite des stocks disponibles et avec une limite de 5 systèmes par client. Les systèmes présentés peuvent être différents des configurations indiquées. Offres faites sous réserve de fautes de frappe. Les Conditions Générales de Dell Belgique sont applicables. GB = Gigabytes (1 million d'octets); la capacité totale du disque dur disponible dépend de l'environnement du système d'exploitation. Les disques gravés avec les lecteurs DVD+RW peuvent ne pas être compatibles avec certains lecteurs existants. Sauf mention contraire, tous les ordinateurs de bureau Dimension™ et les portables Inspiron™ sont équipés du logiciel Microsoft Works 8.5. **Financement & leasing sont proposés par Dell™ Financial Services étant une dénomination commerciale de CIT Group (Belgium) N.V. 12A Avenue Brugmann, 1050 Bruxelles Belgique. H.R. Brussel/R.C. Bruxelles: 519024. B.TW./TVA: BE 437 436 445. Adresse de correspondance: Dell™ Financial Services, Transformatorenweg 38-72, 1014 AK Amsterdam, Nederland. Sous réserve de changement de prix. Le financement est subordonné à un accord crédit, montant minimum de commande est de 299 Euro. Des frais de dossiers sont appliqués. Tous les prix sont sans TVA et frais de transport. Les financements de Dell™ Financial Services sont réservés exclusivement pour les clients entreprises Belges. Les fonctionnalités de Windows Vista® ne sont pas toutes disponibles sur tous les PC capables d'exécuter Windows Vista®. Tous les PC capables d'exécuter Windows Vista® exécuteront Windows Vista Edition Famille Basique avec les fonctionnalités minimales. Les fonctionnalités supplémentaires – telles que la nouvelle interface utilisateur Windows® Aero™ – sont disponibles dans d'autres éditions Windows Vista®, nécessitant un matériel avancé ou supplémentaire. Pour plus d'informations, reportez-vous au site www.windowsvista.com/getready. Microsoft, Windows, Windows Vista et le logo Windows Vista® sont des marques déposées ou des marques commerciales de Microsoft Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays. Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Viiv, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon et Xeon Inside sont des marques déposées ou enregistrées d'Intel Corporation ou de ses filiales, aux États-Unis et dans d'autres pays. Microsoft® Windows et IntelliMouse sont des marques commerciales déposées, propriété de Microsoft® Corporation. Toutes les autres marques commerciales ou noms utilisés appartiennent à leurs propriétaires. Dell™ rejette toute forme d'intérêt dans la propriété de ces marques commerciales.



Double cœur.
Toujours Plus.

Le **Baromètre** Indice **Qui** vous **Pré**sent
dans le collimateur du fisc...

Ce 1^{er} septembre 2007, une série de 13 indices ont été officialisés, en vertu desquels les banquiers, notaires, réviseurs d'entreprises, experts-comptables et comptables-fiscalistes agréés sont tenus de porter les faits à la connaissance de la Cellule de traitement des informations financières.

La loi anti-blanchiment du 11 janvier 1993 oblige un certain nombre de personnes, comme les banquiers, notaires, réviseurs d'entreprises, experts-comptables externes et les comptables-fiscalistes agréés, à communiquer immédiatement à la Cellule de traitement des informations financières tout fait ou opération dont ils savent ou soupçonnent qu'il est susceptible d'être lié au blanchiment de capitaux provenant de la fraude fiscale grave et organisée qui met en oeuvre des mécanismes complexes ou qui use de procédés à dimension internationale, surtout lorsque ces organismes et ces personnes détectent au moins un indicateur particulier.

Les indicateurs concernés ont été définis par un Arrêté Royal du 3 juin 2007, publié au Moniteur Belge du 13 juin 2007 et portant exécution de l'article 14 quinquies de la loi du 11 janvier 1993 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme. Il est entré en vigueur ce 1er septembre 2007.

Les indicateurs sont les suivants :

1. l'utilisation de sociétés écrans, créées ou rachetées, ayant leur siège social dans un paradis fiscal ou un territoire offshore ou à l'adresse privée d'un des intermédiaires ou effectuant une opération atypique par rapport à l'objet social, ou ayant un objet social incertain ou incohérent;
2. le recours à des sociétés dans lesquelles sont intervenus, peu de temps avant l'exécution des opérations financières suspectes, divers changements statutaires tels que la désignation d'un nouveau gérant, la modification de la dénomination sociale, l'extension ou la modification de l'objet social ou le déplacement du siège social;
3. le recours à l'interposition de personnes (hommes de pailles) intervenant pour le compte de sociétés impliquées dans des opérations financières;
4. l'exécution d'opérations financières atypiques pour l'exercice habituel des activités de l'entreprise ou suspectes dans des secteurs à forte concurrence ou sensibles aux fraudes à la TVA de type carrousels comme



par exemple les secteurs du matériel informatique, des voitures, de la téléphonie (GSM), des produits pétroliers, du textile, de la hi-fi, vidéo et électronique;

5. l'explosion du chiffre d'affaires, sur une courte période, manifestée sur le(s) compte(s) bancaire(s) nouvellement ouvert(s) et jusque-là peu actif(s) ou inactif(s), par une augmentation exponentielle du nombre et du volume des opérations;
6. la constatation d'anomalies dans les factures présentées comme justification aux opérations financières, telles l'absence de numéro de TVA, de compte financier, de numéro de facture, d'adresse ou de dates ou lorsque ces données ne peuvent pas être fournies;
7. le recours à des comptes de passage et la succession de multiples transactions, comprenant éventuellement des retraits même relativement limités en espèces (prélèvement de commission), dont le montant total est important, alors que les soldes sur compte sont souvent proches du zéro;
8. l'utilisation de comptes intermédiaires ou de comptes de titulaires de professions non financières comme compte de passage rendant difficile l'identification des véritables ayants droit économiques ainsi que celles des liens entre l'origine et la destination des fonds. Cette utilisation peut également se caractériser par le recours à des structures sociétaires

complexes et à des montages juridiques et financiers rendant peu transparent les mécanismes de gestion et d'administration;

9. la dimension internationale des opérations financières rendant difficile la compréhension des justifications économiques et financières à la base des opérations financières, celles-ci se limitant alors le plus souvent à des transits purs et simples de fonds venant de l'étranger et y repartant;
10. le refus du client ou son impossibilité de produire des pièces justificatives quant à la provenance des fonds reçus ou quant aux motifs avancés des paiements;
11. l'organisation de l'insolvabilité par la vente rapide d'actifs à des personnes physiques ou morales liées ou à des conditions qui ne sont pas conformes à celles du marché;
12. le recours à des prêts back to back qui consistent à transférer des fonds dans un pays étranger pour solliciter un crédit auprès d'un établissement bancaire de ce pays en proposant lesdits fonds en garantie de manière à pouvoir ensuite rapatrier les fonds prêtés dans le pays d'origine, ce qui permet d'achever le processus puisque dans les faits, la société se prête à elle-même;
13. le paiement de commissions à des sociétés étrangères sans activités commerciales, ainsi que le versement ou le virement vers la Belgique en provenance de telles sociétés. ■

Votre bureau où vous voulez.

Grâce au réseau 3G Haut Débit ultrarapide, vous travaillez en ligne partout.



Conserver le même confort de travail qu'à la maison ou au bureau lorsque l'on est mobile? Oui, grâce à la technologie avancée du réseau 3G Haut Débit et son débit maximum de 3,6 Mbps. Partout, vous accédez facilement à vos e-mails, intranet et Internet. Intéressé? Profitez dès maintenant de notre promotion spéciale : souscrivez pour 12 mois à Mobile Internet No Limit ou Mobile Internet 10h et recevez une carte data ou un modem pour €81,82* (au lieu de €197,52) et 2 mois d'abonnement gratuits. Pour plus d'infos et toutes les conditions, surfez sur www.proximus.be/totalmobility ou envoyez gratuitement "INTERNET" au 3698 et Proximus vous contactera immédiatement. MOBILE BUSINESS SOLUTIONS

*Prix hors TVA

proximus
BELGACOM MOBILE

Réduire les files aux caisses

ce nouveau technologie

21 minutes : c'est le temps que le consommateur moyen déclare consacrer aux files d'attente aux caisses pour payer ses courses. Pour les francophones, ce temps est de 37 minutes, tandis que pour les néerlandophones, il est de 9 minutes. C'est long !..

En mai 2006, le CRIOC a réalisé une enquête dont l'objectif est de mesurer l'intérêt des consommateurs par rapport aux nouveaux services offerts par le secteur de la distribution et l'attrait des nouvelles solutions technologiques.

Ce n'est pas surprenant : le consommateur accueille évidemment favorablement toute initiative lui permettant de gagner du temps aux caisses. Il voit avec intérêt les innovations qui permettent des courses plus agréables et plus rapides. 70% d'entre eux sont disposés à utiliser le self-scanning ou les bornes interactives, ce système permettant de demander un article en magasin pour le réceptionner et le payer à la caisse..

Gain de temps

La volonté de gagner du temps lors de ses achats est largement partagée par les consommateurs. En effet, ceux-ci estiment « perdre » plus de 20 minutes par semaine à attendre de payer leurs achats aux caisses et plus de 35 minutes à chercher un article ou une information sur celui-ci.

Pour mieux répondre aux attentes des consommateurs, le secteur de la distribution se doit de proposer des innovations, des solutions pour permettre au consommateur de faire ses courses de manière plus agréable, plus rapide et plus facile. Et les solutions proposées rencontrent un intérêt parmi les consommateurs. En particulier, les solutions permettant un gain de temps aux caisses (irritation principale des consommateurs) sont accueillies positivement. 70% des consommateurs se disent prêts à utiliser le self-scanning ou les bornes interactives permettant de payer et de recevoir l'article commandé.

Meilleure information

Les consommateurs attendent généralement plus d'information que ce qui est disponible sur les étiquettes des produits en général. Les bornes in-

teractives qui permettent de recevoir des informations sur les produits pourraient répondre à cette demande d'informations supplémentaires. Les consommateurs se disent prêts à les utiliser et apprécient en particulier le fait de pouvoir vérifier le prix des articles, leur disponibilité et le fait de pouvoir obtenir des informations sur les produits. En particulier, ces bornes interactives pourraient permettre de rencontrer les souhaits des consommateurs pour plus d'informations sur la fraîcheur, l'origine des produits, les qualités nutritionnelles des produits, une explication sur les logos ou labels apposés sur les produits, etc.

Des solutions technologiques permettent de solutionner le problème : sept consommateurs sur dix sont intéressés de pouvoir disposer d'informations sur ces produits épuisés, de les commander et de les réceptionner au moment du passage à la caisse.

Bons de réduction personnalisés

Les consommateurs sont aussi intéressés par des bornes interactives qui permettent de recevoir des bons de promotion personnalisés.



**Libre-service
et livraison en caisse**

Parmi les avancées technologiques permettant de faciliter les courses, sept consommateurs sur dix sont intéressés par des bornes interactives qui permettent de sélectionner des articles et de les récupérer à la caisse ou de payer et de recevoir l'article commandé. Cette solution permet, outre le gain de temps, un confort d'achat accru (éviter la fatigue des courses, faciliter la recherche des articles, possibilité d'accès à un assortiment de produits plus important, etc.).

Disponibilité des produits

Le problème des articles manquants ou épuisés au moment du passage dans les rayons est source d'insatisfaction pour le client obligé d'opter pour un autre produit ou de changer de magasin.

Toutefois, cet intérêt est plus limité lorsque l'information nécessite une intervention dans la vie privée du consommateur.

Sensibilité régionale

Les nouvelles technologies permettent d'améliorer les relations entre le magasin et le consommateur. Et ces innovations technologiques sont positivement perçues par la clientèle. Cependant, des différences significatives apparaissent entre les différents profils de consommateurs. Ainsi, les Francophones et les personnes âgées de 18 à 29 ans sont beaucoup plus favorables que la moyenne vis-à-vis de ces nouvelles technologies et sont plus disposés à y recourir. Les Néerlandophones ainsi que les personnes âgées sont moins nombreux à déclarer qu'ils utiliseraient ces nouvelles solutions technologiques.



Les meilleurs soins. Pour toute la vie.



hospitalisation

ambulatoire

dépendance

revenu garanti

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

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

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

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

Rendre espoir

Quelques entrepreneurs ont connu l'échec

Dans un monde où règne la concurrence, les faillites font malheureusement partie des réalités de la vie. En 2005, quelque 140.000 faillites ont été enregistrées dans l'Europe des Quinze. Elles ne sont pourtant pas une fatalité et ne devraient pas priver automatiquement les entrepreneurs d'une seconde chance. Telle est la position de la Commission Européenne...

Si elle constitue toujours une expérience traumatisante, la faillite peut aussi être, pour les entrepreneurs, une occasion d'apprendre et de tenir compte de leurs erreurs pour mieux réussir à la prochaine tentative. C'est cet aspect positif que la Charte européenne des petites entreprises a toujours privilégié.

Réduire le poids du risque

Le message semble aujourd'hui passer. En témoignent les efforts visant à maximaliser le potentiel des entrepreneurs ayant fait faillite dans le passé, qui remplacent désormais une législation sur la faillite inutilement sévère. Les programmes de réforme nationaux rédigés l'année dernière par les États membres, dans lesquels ils exposent leurs objectifs stratégiques au titre de la stratégie de Lisbonne pour la croissance et l'emploi, montrent qu'un tiers d'entre eux envisagent de réformer leur législation sur la faillite.

Le récent rapport de la Commission européenne intitulé « Une politique des PME moderne pour la croissance et l'emploi » souligne également l'importance d'élaborer des mesures permettant de réduire le poids du risque, indissociable des activités d'entrepreneur.

Ces changements visent à simplifier la législation sur la faillite, à offrir davantage de solutions en cas de faillite avérée ou imminente, ainsi qu'à faciliter la restructuration des entreprises et à aider leurs dirigeants à prendre un nouveau départ.

Nouvelle initiative

L'essentiel de ces efforts trouve son origine dans le projet BEST, lancé en 2003 par la Commission, dans le cadre duquel les parties prenantes ont été consultées sur la restructuration, la banqueroute et le redémarrage. Ce projet insistait, d'une part, sur l'importance d'identifier les difficultés et les menaces à un stade précoce



et, d'autre part, soulignait la nécessité, pour les systèmes juridiques, d'établir une distinction entre les banqueroutes non frauduleuses et les escroqueries et de proposer des possibilités de restructuration.

Avec la participation d'experts nationaux, la Commission met en œuvre, depuis le début 2004, un projet intitulé « Stigmate de l'échec et outils d'alerte précoce ». Cette initiative poursuit un double objectif : créer du matériel de communication pour lutter contre les séquelles d'une faillite et développer des outils d'alerte précoce pour prévenir la faillite des entrepreneurs.

Mesures pratiques

Les changements introduits actuellement dans l'Europe des 25 se concentrent notamment sur l'aide aux entreprises en difficulté. D'autres

visent à éliminer tout ce qui peut faire obstacle à un nouveau départ.

Ainsi, la France a mis en place un système qui permet aux entreprises dont la viabilité financière approche de la zone critique de bénéficier d'un soutien et de conseils, dispensés par trois liquidateurs judiciaires et par un site internet spécialisé. Aux Pays-Bas, une organisation reconnue d'entrepreneurs à la retraite offre une assistance gratuite aux PME en difficulté.

Au Royaume-Uni, la nouvelle loi sur la faillite aide les entrepreneurs ayant déposé leur bilan pour des raisons indépendantes de leur volonté en réduisant le nombre de déchéances ainsi que le délai prévu pour la remise de dettes. L'Allemagne a produit un manuel pour les chefs d'entreprise envisageant un redémarrage, créé pour ces derniers un réseau en Rhénanie-du-Nord - Westphalie et imaginé récemment un nouveau prix « START ».

Comparatif de 26 pays

La conférence sur l'insolvabilité et la prise d'un nouveau départ organisée par la Commission le 28 mars 2006 à Bruxelles a fourni une occasion d'évaluer les nombreuses mesures prises dans ce domaine et d'en envisager de nouvelles. S'étalant sur toute une journée, elle a réuni des fonctionnaires nationaux et européens ainsi que des représentants d'organisations internationales.

Les participants ont reçu des explications détaillées sur un projet de l'OCDE relatif à la législation sur les faillites. Sur les 26 pays étudiés, 14 disposent de systèmes publics d'alerte précoce, et 6 sont en mesure d'initier des procédures rapides de réorganisation des PME. Les faillis honnêtes bénéficient automatiquement d'une remise de dettes dans cinq pays, tandis qu'une dizaine de pays imposent un plan pour le remboursement (partiel) de la dette.

Source : *Entreprise Europe* n° 23

EMPLOI

Aides à l'emploi

Information en ligne

En Belgique, il existe bon nombre de mesures de réduction des coûts salariaux dont l'objectif est de promouvoir l'emploi. Un nouveau site Internet 'www.autravail.be' propose un aperçu des avantages et primes pour lesquels une entreprise entre en ligne de compte. Les salariés et demandeurs d'emploi y trouvent également l'information qui les concerne. Fruit d'une collaboration entre toutes les autorités du pays responsables en matière d'emploi, le site offre un aperçu intégré et mis à jour en permanence de quelque 90 mesures décrites de manière détaillée dans des fiches structurées.

A terme, l'application permettra de calculer dans des situations concrètes l'avantage financier dans le chef de l'employeur ou du demandeur d'emploi, de réaliser des simulations ou d'introduire une demande électronique.

Info : www.autravail.be

En ligne

Tout savoir sur la sécurité sociale

La version 2007 de la brochure "Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur la sécurité sociale" est en ligne. Édité par le SPF Sécurité sociale, elle peut être téléchargée gratuitement au départ de la rubrique "Publications" du site www.socialsecurity.fgov.be.

Le document s'adresse aux néophytes, qui y découvriront quantité d'explications sur les mécanismes et les champs d'application de la sécu. Mais les personnes intéressées par des matières plus spécifiques y trouveront également l'essentiel de l'information actualisée concernant leur domaine. Le langage y est clair et dynamique, va à l'essentiel, utilise des tableaux, fournit des adresses et autres renseignements utiles.

Bref, il s'agit d'un excellent guide pratique de 60 pages, à consulter en ligne ou à télécharger, qui permet de s'y retrouver dans une matière réputée complexe.

SOCIAL

INASTI

Rapport annuel 2006

L'Institut National d'Assurances Sociales pour Travailleurs Indépendants (INASTI) a publié son rapport annuel 2006. Les chiffres indiquent une augmentation du nombre total des indépendants. Le nombre de ceux qui sont en activité principale a légèrement augmenté. Par contre, le nombre de titulaires d'activités complémentaires est, quant à lui, toujours en très nette augmentation. Au total, en 2006, l'INASTI a enregistré 880.622 travailleurs indépendants.

Autres constats : le nombre de pensionnés exerçant une activité indépendante augmente toujours. D'autre part, au cours

de l'année dernière, on a enregistré davantage de sociétés redevables de la cotisation annuelle des sociétés. En 2 ans, plus de 20.000 unités se sont ajoutées.

La moyenne des revenus nets de référence 2003 (servant au calcul des cotisations 2006) s'est élevée à 20.582,54 euros.

Le rapport annuel complet peut être consulté sur le site web de l'INASTI, www.rsvz-inasti.fgov.be (rubrique 'Publications').

Soins dentaires

Remboursements élargis

Le 1^{er} juin 2007, certaines mesures de l'accord dento-mutualiste 2007-2008 sont entrées en application. Elles concernent la réintroduction progressive de l'intervention INAMI pour l'extraction dentaire pratiquée chez certains patients. Elles portent également sur la gratuité de l'examen buccal annuel, dorénavant d'application pour les bénéficiaires âgés de 18 à 55 ans révolus.

Rien ne change pour les enfants avant leur 12^{ème} anniversaire. Ils continuent à bénéficier de la gratuité des soins dentaires.

Si, jusqu'ici, le coût d'une extraction dentaire était intégralement à charge du patient à partir de 12 ans, ce n'est plus le cas depuis le 1^{er} juin 2007. L'assurance soins de santé intervient désormais dans ces frais, pour les 12-15 ans et les plus de 66 ans.

Pour connaître tous les tarifs des soins dentaires applicables au 1^{er} juin 2007, consultez le site de l'INAMI :

<http://www.inami.fgov.be/insurer/fr/rate/index.htm>

Congé de maternité

Extension

Depuis le 1^{er} juillet 2007, la durée du congé de maternité des indépendantes et des conjointes aidantes a été augmentée de 6 à 8 semaines ou de 7 à 9 en cas de naissance multiple en vertu de l'arrêté royal du 7 juin 2007 publié au Moniteur belge du 22 juin 2007 - 2^{ème} édition.

Par ailleurs, la mère n'est désormais plus tenue de prendre la période de repos complète. Le nombre minimum de semaines est de 6 (ou de 7 en cas de naissance multiple). D'une enquête, il était en effet ressorti que beaucoup de femmes indépendantes veulent reprendre leur activité plus rapidement. Techniquement, on parle désormais d'un montant hebdomadaire (montant par semaine) et non plus d'un montant global. Sur la demande, la mère doit indiquer les semaines pendant lesquelles elle souhaite prendre son congé de maternité (et non plus la date exacte du début du congé de maternité). La mutualité doit liquider en une fois la prestation dans le mois de la dernière semaine de repos de maternité.

Estimation des droits à la pension

Enfin opérationnel

Nos lecteurs se souviendront peut-être qu'un arrêté royal du 12 juin 2006 avait prévu un certain nombre de mesures visant à permettre une estimation individualisée des droits à la pension légale de retraite, sur demande ou d'office.

Des mesures d'exécution restaient cependant à adopter. Elles l'ont été par un arrêté royal du 26 avril 2007 (Moniteur belge du 15 mai 2007), applicable depuis le 1^{er} juillet 2007.

Assurance faillite

Amélioration

Depuis le 1^{er} juillet 2007, le régime de l'assurance faillite offre une couverture plus large. La période pendant laquelle une indemnité peut être accordée a été prolongée jusqu'à maximum 12 mois (au lieu de 6 précédemment). Le montant de l'indemnité a également augmenté : il est lié au montant minimum de la pension pour indépendants.

La nouvelle réglementation, inscrite dans la loi-programme du 27 avril 2007 (M.B. du 8 mai 2007 - 3^{ème} éd.), s'applique aux indépendants non commerçants qui ont cessé leur activité au plus tôt le 1^{er} juillet 2007 et aux commerçants dont la faillite a été prononcée au plus tôt le 1^{er} juillet 2007.

AIDES

Création d'entreprise

Accès simplifié

Tout candidat commerçant souhaitant s'inscrire à la Banque-carrefour des entreprises doit prouver qu'il possède les connaissances de gestion de base par un certificat délivré par l'enseignement secondaire, par les centres de formation des classes moyennes ou sur base de son expérience professionnelle. Depuis le 2 mai 2007, l'organisation d'un examen informatisé auprès du SPF Economie raccourcit les délais d'inscription et de délivrance de ce certificat de connaissance de gestion de base.

Le centre d'examen, situé dans le WTC III à Bruxelles, a été équipé de 10 écrans, ce qui permet d'accueillir 100 personnes par semaine. Le test est constitué de 25 questions réparties dans 3 matières (droit, commerce et comptabilité). Chaque candidat dispose de 3 heures pour présenter l'épreuve. Le

système choisit arbitrairement les questions parmi celles répertoriées dans la banque de données qu'actualise constamment le jury d'examen.

Dès la fin de l'épreuve, si vous l'avez réussie, un certificat vous est délivré par le gestionnaire de la salle d'examen. Dès le lendemain, les résultats sont encodés dans une base de données accessible aux guichets d'entreprises permettant ainsi l'inscription immédiate des candidats indépendants dès la réussite de leur épreuve.

Les frais d'inscription s'élèvent à 35 euros. Un paiement électronique est possible grâce à l'installation d'un terminal. Le bulletin d'inscription peut être obtenu sur le site du SPF Economie : http://economie.fgov.be/SME/profession_access/home_fr.htm

A conserver

Domicile des indépendants

Insaisissabilité

Une personne qui désire exercer une activité indépendante hésite parfois à se lancer à cause du risque qui y est lié, parce qu'il n'y a pas de distinction entre son patrimoine privé et son patrimoine professionnel. Ce risque de saisie freine la création, le développement et la transmission d'entreprises. Nous l'avons déjà évoquée dans notre édition de janvier 2007 : la loi du 25 avril 2007 vise à réduire ce risque et permet au travailleur indépendant de protéger son domicile en le faisant déclarer insaisissable dans certaines circonstances. Elle est entrée en vigueur le 8 juin 2007.

L'indépendant qui souhaite bénéficier de la mesure doit faire une déclaration d'insaisissabilité devant le notaire de son choix. Le montant des frais et honoraires pour l'établissement de la déclaration est fixé à 500 EUR, et pour l'inscription ou la radiation, ils s'élèvent également à 500 EUR. Le coût total est donc de 1.000 EUR.

Médiateurs et ombudsmans

Un site portail

Vous avez certainement déjà entendu parler d'un médiateur dans tel domaine ou d'un ombudsman pour tel secteur. Mais en existe-t-il un pour votre problème? Et si oui où et comment le contacter? Ne cherchez plus! La CPMO (Concertation Permanente des Médiateurs et Ombudsmans), le réseau des médiateurs/ombudsmans vient de lancer le site portail 'www.ombudsman.be'.

En quelques clics, vous trouverez l'interlocuteur qui peut vous aider ou vous orienter. Vous apprendrez en même temps que le recours à ces médiateurs et ombudsmans est entièrement gratuit, qu'ils travaillent selon les mêmes principes de base et qu'ils collaborent pour que votre plainte ne soit pas comme une bouteille à la mer.

Info : www.ombudsman.be

Femmes "rentrantes"**Un numéro vert et des incitants**

Un numéro gratuit, le 0800/84.426, est à la disposition des femmes qui souhaitent reprendre une activité professionnelle d'indépendante après avoir arrêté leur carrière et être restées sans activité professionnelle sans revenu de chômage ou autre depuis plus de trois ans. L'initiative émane du Service Public Fédéral des Classes moyennes, en collaboration avec le Fonds de Participation.

La ligne permet d'obtenir toutes les informations souhaitées pour se lancer : les démarches administratives à accomplir pour la création d'une entreprise, la manière d'introduire un dossier pour une demande de crédit, la liste des organismes

utiles ou encore tout ce qui concerne le nouveau statut de conjoint-aidant.

Par ailleurs, deux autres décisions ont été prises par le précédent gouvernement fédéral concernant les femmes "rentrantes". D'une part, elles pourront bénéficier d'un accompagnement gratuit du Fonds de Participation pendant six mois maximum avant le lancement de leur projet, en plus des dix-huit mois traditionnels pour tout bénéficiaire d'un prêt de démarrage. D'autre part, elles recevront 100 chèques-service gratuits pour pouvoir se consacrer à la réussite de leur projet.

SECTEURS**Médecins généralistes en formation****Bientôt considérés
comme salariés**

En vertu d'un arrêté royal du 3 juin 2007 publié au Moniteur Belge du 12 juin 2007, à partir du 1^{er} juillet 2008, les médecins généralistes en stage (c'est-à-dire ceux qui suivent la formation de médecin généraliste) seront partiellement couverts par le régime de sécurité sociale des salariés.

Auparavant, cette extension était limitée aux médecins spécialistes stagiaires (médecins qui suivent la formation de médecin spécialiste).

FISCAL**Région bruxelloise****Toutes les taxes communales
en un seul clic**

Depuis peu, la section taxes communales du portail Internet de la Région de Bruxelles-Capitale 'www.bruxelles.irisnet.be' vous permet de rechercher selon différents critères les règlements taxes communales en vigueur dans chacune des 19 communes bruxelloises.

Ces dernières comptabilisent en effet ensemble plus de 800 taxes communales différentes. Afin de clarifier l'ensemble, la Région bruxelloise a mis en ligne tous les règlements taxes communales en vigueur à partir de l'exercice 2002.

Les taxes peuvent être recherchées sur base de différents critères, tels que la commune, la catégorie ou encore le titre ou une clé. Par taxe, vous avez accès au règlement.

Intérêts notionnels**Simulateur de calcul**

Fin mai 2007, le Centre de Connaissances du Financement des PME (CeFiP) a lancé sur son site Internet 'www.cefip.be' un simulateur de calcul de la déduction des intérêts notionnels. Cet outil vous permet de connaître en quelques clics l'impact fiscal de la mesure. A la fin de la simulation, l'utilisateur reçoit une estimation du gain fiscal obtenu grâce à la déductibilité des intérêts notionnels. Rappelons que cette mesure fiscale, mise en place le 1^{er} janvier 2006, s'adresse à toutes les sociétés. Elle permet de déduire un pourcentage déterminé de ses fonds propres de sa base imposable.

Le moteur permet également de calculer le taux réel d'impôt des sociétés auquel est soumise l'entreprise. Le simulateur permet en outre d'anticiper l'impact d'une potentielle augmentation de fonds propres. Enfin, le choix à effectuer pour certaines entreprises entre déduction des intérêts notionnels et réserve d'investissement y est notamment développé. Des exemples concrets assurent la bonne compréhension du visiteur.

Info : www.cefip.be

Nouvel outil d'information en ligne

La Commission Européenne a récemment mis en ligne un site Internet 'Les impôts en Europe', un nouvel outil d'information destiné aux citoyens et aux entreprises. Cette base de données en ligne donne des renseignements sur les principaux impôts en vigueur dans les États membres. Interface conviviale, elle offre des informations sur quelque 500 impôts (assiette de l'impôt, taux d'imposition applicable, etc.), telles qu'elles sont communiquées à la Commission européenne par les autorités nationales. De plus, elle fournit des renseignements sur les recettes tirées de chaque impôt. Tous

les utilisateurs y ont accès gratuitement.

La base de données «Les impôts en Europe» englobe les principaux impôts générateurs de recettes, notamment l'impôt sur le revenu des personnes physiques, l'impôt sur les sociétés, la taxe sur la valeur ajoutée et les droits d'accise. La base de données contient également des informations sur les principales charges sociales.

Info : http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/info_docs/tax_inventory/index_fr.htm

INDEX

Evolution de l'indice-santé

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Janvier	122.78	124.27	125.74	128.38	132.54	133.76	135.85	138.27	141.04	143.92
Février	123.08	124.56	126.07	128.80	132.74	134.51	136.27	138.99	141.71	144,66
Mars	122.92	124.57	126.35	129.18	133.02	134.82	136.30	139.74	141.60	144,34
Avril	123.51	124.87	126.69	130.14	132.76	134.71	136.85	139.70	142.11	144,82
Mai	124.18	125.08	126.85	130.77	133.05	134.52	137.05	139.97	142,59	144,49
Juin	124.05	124.86	127.12	131.19	132.74	134.86	137.03	140.21	142,56	144,41
Juillet	124.36	124.89	127.43	131.32	133.16	135.11	137.45	140.78	143,00	144,99
Août	123.87	124.58	127.49	131.41	133.10	135.28	137.49	140.80	143,18	
Septembre	123.84	124.83	128.05	131.61	133.37	135.61	137.55	140.64	143,15	
Octobre	123.85	124.97	127.85	131.69	133.15	135.22	138.04	140.42	143,10	
Novembre	123.83	125.19	128.35	131.94	133.18	135.47	138.03	140.85	143,45	
Décembre	123.84	125.42	128.29	131.70	133.29	135.42	137.75	140.96	143,59	

A conserver

CALENDRIER

Formalités

Semaine 36 (du 3 au 9 septembre 2007)

- > Paiement du 2^{ème} acompte ONSS 3^{ème} trimestre (5 septembre).
- > Effectuez vos rappels de paiement.
- > Préparez vos documents pour élaborer la déclaration TVA (régime mensuel).

Semaine 37 (du 10 au 16 septembre 2007)

- > Paiement du précompte professionnel août (15 septembre).
- > Dépôt du questionnaire statistique entreprises industrielles août (15 septembre).

Semaine 38 (du 17 au 23 septembre 2007)

- > Dépôt de la déclaration TVA août et paiement du solde (20 septembre).
- > Paiement du 2^{ème} acompte TVA 3^{ème} trimestre (20 septembre).
- > Dépôt de la déclaration Intrastat août (20 septembre).
- > Réalisez un back-up informatique trimestriel complet sur un support externe.

A vos agendas !

- > Prenez le temps de recueillir des informations sur l'offre de vos concurrents : demandes de documentation, visite des sites Internet,...

Semaine 39 (du 24 au 30 septembre 2007)

- > Tenue du livre centralisateur septembre.
- > Paiement des cotisations sociales indépendants / dirigeants (30 septembre).
- > Évaluez votre portefeuille clients.

Semaine 40 (du 1^{er} au 7 octobre 2007)

- > Paiement du 3^{ème} acompte ONSS 3^{ème} trimestre (5 octobre).
- > Envoi des factures de vente septembre.
- > Effectuez vos rappels de paiement.
- > Préparez vos documents pour élaborer la déclaration TVA (régime mensuel / trimestriel).
- > Analysez les informations recueillies chez les concurrents et définissez votre position.

Se rendre au travail en moto

Question

« J'en ai marre des embouteillages. Matin et soir, c'est pareil, je me tape des files pas possibles pour arriver au travail. J'envisage d'acheter une moto, ce qui devrait me permettre d'économiser chaque jour pas mal de temps. Or, comme vous le savez, pour un chef d'entreprise, le temps, c'est souvent ce qui manque le plus... Pouvez-vous m'expliquer le régime fiscal qui est applicable à ce mode de déplacement ? »

Réponse

La moto peut effectivement constituer une alternative intéressante à la voiture. Il s'agit en effet du moyen de transport idéal pour éviter les files. En outre, l'utilisation de la moto est traitée plus favorablement au niveau fiscal que la voiture. En effet, la limitation de 0,15 euros par km et la limitation à 75% de déduction (qui s'appliquent pour la voiture) ne sont pas d'application pour la moto.

Deux formules de déduction

Deux formules peuvent être utilisées pour déduire les frais qui y sont liés :

- > vous pouvez choisir de prouver les frais réellement engagés au moyen de documents pro-



bants. Veuillez noter qu'il s'agit ici uniquement des frais liés à l'utilisation professionnelle de votre véhicule. Ceux-ci sont déductibles à 100 %. Il est également important de souligner que les frais de vêtements dits "sécuritaires" (comme, par exemple, le casque) sont déductibles. De plus, il est important de souligner que l'achat de la moto et les vêtements dits "sécuritaires" peuvent être amortis de manière accélérée;

- > vous pouvez aussi utiliser le forfait de 0,15 euros par km pour le trajet domicile-lieu de travail. Pour l'exercice d'imposition 2007,

ces kilomètres sont limités à 200 km aller-retour par journée de travail. Ce forfait comprend les frais de vêtements dits "sécuritaires" et il n'est dès lors pas possible de déduire ces frais en plus du forfait.

Frais réels ou forfait

Soulignons par ailleurs qu'il vous est loisible de choisir, par chaque période d'imposition, ou bien de prouver vos frais professionnels réels ou bien d'utiliser le forfait de 0,15 euros par km. ■

bonCompta

Déduire ses frais vestimentaires ?

Question

« J'ai décidé de m'acheter de nouveaux vêtements de travail. Pouvez-vous m'expliquer dans quelle mesure je pourrai déduire fiscalement le prix que j'aurai payé ? »

Réponse

Beaucoup de personnes l'ignorent, mais il y a une différence de traitement fiscal entre l'acquisition d'une nouvelle tige par un avocat

et l'achat d'un nouveau costume par un employé de banque. En effet, le premier pourra déduire son achat dans ses frais professionnels tandis que le second ne le pourra pas. Que disent les textes légaux ?

« Vêtements professionnels spécifiques »

En principe, les frais de vêtements ne sont pas considérés comme déductibles, à l'exception des vêtements professionnels spécifiques. Concrètement, il ne sera donc pas possible de déduire des vêtements de type tenue de soirée ou habit de loisirs. Il importe donc de bien

comprendre le concept de « vêtement professionnel spécifique ». Par définition, il s'agira des tenues imposées par une convention collective de travail (CCT) ou par la réglementation sur la protection du travail et des vêtements portés obligatoirement, nécessairement ou habituellement en raison de la nature d'une profession. Cette catégorie de vêtements inclut, par exemple, le tablier d'une infirmière ou la tige d'un magistrat.

Bonne nouvelle pour le travailleur qui se rend au travail à moto : ses vêtements de protection (comme son casque par exemple) peuvent être déduits fiscalement sous certaines conditions. ■

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



QUESTIONS REPONSES

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

Bénéficiaire d'un avocat pro deo

QUESTION Monsieur A.M.S. de Court-St-Etienne nous demande : « J'ai un problème avec l'un de mes voisins qui a décidé de m'attaquer en justice pour des questions de voisinage. Comme mon chiffre d'affaires est fort faible actuellement, il m'est difficile de supporter le coût d'un avocat. Pourtant, je veux faire valoir correctement mes droits devant le tribunal. Y-a-t-il une solution ? Quelles sont exactement les conditions pour pouvoir bénéficier des services d'un avocat pro deo ? »

REPONSE

Un avocat peut être nécessaire pour tenter une procédure judiciaire ou pour vous défendre dans le cadre d'une procédure intentée à votre encontre.

Revenus trop faibles

Il existe actuellement un système d'aide juridique qui vous permet d'obtenir l'assistance gratuite ou partiellement gratuite d'un avocat. Il s'agit de l'aide juridique de seconde ligne : un avocat vous assiste pour vous conseiller et vous défendre.

Si vous souhaitez être assisté par un avocat dans le cadre d'un litige ou d'une procédure, vous pouvez adresser votre demande au bureau d'aide juridique qui est organisé par chaque ordre d'avocats au sein de son arrondissement judiciaire.

Quelles conditions ?

Depuis le 1er janvier 2004, le nombre de personnes pouvant bénéficier de cette assistance a sensiblement augmenté. En effet, le seuil des revenus servant à déterminer l'accès à l'aide juridique a été revu à la hausse pour chaque catégorie (isolé, isolé avec enfant(s), ménage marié ou cohabitant). Ce seuil a été indexé ce 1^{er} septembre 2007. Ainsi, non seulement les allocataires sociaux mais également les travailleurs salariés ou indépendants peuvent aujourd'hui bénéficier d'un meilleur accès à la justice.

L'intervention est *totale*ment gratuite pour :

- > toute personne isolée dont le revenu mensuel net est inférieur à 822 €;

- > toute personne isolée avec personne à charge dont le revenu mensuel net est inférieur à 1 056 € (+ 128,89 € par personne à charge)
- > toute personne formant un ménage (mariée ou cohabitante) et dont le revenu mensuel net du ménage est inférieur à 1 056 € (+ 128,89 € par personne à charge)

- > tout demandeur d'asile, toute personne qui adresse une déclaration ou une demande de reconnaissance de la qualité de réfugié ou qui introduit une demande de statut de personne déplacée;
- > toute personne en détention ou tout prévenu visé par la loi sur la comparution immédiate



- > toute personne bénéficiant d'un revenu d'intégration sociale ou de l'aide sociale;
- > toute personne bénéficiant de la garantie de revenus aux personnes âgées (GRAPA);
- > toute personne bénéficiant d'allocations de remplacement de revenus aux handicapés auxquels il n'est pas accordé d'allocation d'intégration;
- > toute personne ayant à sa charge un enfant bénéficiant de prestations familiales garanties;
- > tout locataire social qui, dans les Régions flamande et de Bruxelles-Capitale, paie un loyer égal à la moitié du loyer de base ou qui, en Région wallonne, paie un loyer minimum;
- > tout mineur d'âge;
- > tout étranger, pour l'introduction d'une demande d'autorisation de séjour ou d'un recours administratif ou juridictionnel contre une décision prise en application des lois sur l'accès au territoire, le séjour, l'établissement et l'éloignement des étrangers;

diante qui est présumé, sauf preuve contraire, être une personne ne bénéficiant pas de ressources suffisantes;

- > toute personne malade mentale ayant fait l'objet d'une mesure prévue par la loi du 26 juin 1990 sur la protection de la personne des malades mentaux qui est présumée, sauf preuve contraire, être une personne ne bénéficiant pas de ressources suffisantes.

L'intervention sera *partiellement gratuite* pour :

- > toute personne isolée dont le revenu mensuel net se situe entre 822 € et 1 056 €;
- > toute personne isolée avec personne à charge dont le revenu mensuel net se situe entre 1 056 € et 1 289 € (+ 128,89 € par personne à charge);
- > toute personne cohabitant avec un conjoint ou avec toute autre personne avec laquelle elle forme un ménage et dont le revenu mensuel net du ménage net se situe entre 1 056 € et 1 289 € (+ 128,89 € par personne à charge);



L'avocat peut dans ce cas demander une intervention modérée pour couvrir ses prestations. Le montant de cette intervention est fixé sous le contrôle du bureau d'aide juridique.

Les montants repris ci-dessus sont adaptés chaque année à l'évolution de l'indice des prix à la consommation, l'indice de départ étant celui du mois de juillet 2007.

Les nouveaux montants entrent en vigueur le 1er janvier suivant l'année de leur adaptation.

Comment introduire sa demande ?

Votre demande peut être faite sur place ou envoyée par écrit au bureau d'aide juridique de votre arrondissement judiciaire. Vous de-

vez y joindre les documents qui justifient de votre situation ou de vos revenus (voir ci-dessus).

Le bureau d'aide juridique désignera alors un avocat pour assurer la défense de vos intérêts, qui connaît particulièrement la matière du problème qui vous occupe et qui parle votre langue. À défaut, un interprète pourra être désigné.

Vous pouvez aussi demander au bureau d'aide juridique de désigner votre avocat habituel ou un avocat que vous connaissez si celui-ci participe à l'aide juridique - il pourra lui-même vous renseigner à ce sujet.

Lorsque le bureau d'aide juridique est saisi de votre demande (accompagnée des documents

justificatifs), il dispose d'un délai de 15 jours pour décider s'il vous octroie ou non l'aide juridique, totalement ou partiellement gratuite. Il peut vous entendre, de même que votre avocat, et vous pouvez également demander à être entendu.

Et si votre demande est rejetée ?

Un recours peut être introduit devant le tribunal du travail, par requête écrite ou même verbale (au greffe). Le recours doit obligatoirement être introduit dans le mois de la connaissance de la décision prise par le bureau d'aide juridique.

Vendre à perte

QUESTION
Monsieur F.D. de Jambes nous demande :
« J'aimerais me débarrasser d'un stock de produits qui encombrant mon commerce mais que je ne parviens pas à vendre depuis des années. Puis-je les vendre à n'importe quel prix ? L'un de mes amis m'a en effet récemment expliqué qu'il était interdit à un commerçant de vendre des produits à perte en dehors des soldes ou d'une liquidation. Est-ce exact ? »

R E P O N S E

Votre ami a parfaitement raison. Il est interdit à tout commerçant de vendre un produit à perte, c'est-à-dire à un prix qui n'est pas au moins égal au prix auquel le produit a été facturé lors de l'approvisionnement ou auquel il sera facturé en cas de réapprovisionnement, et ce indépendamment du fait que la vente s'adresse à un commerçant, à un non-commerçant, à un consommateur ou à un non-consommateur.

Les non-commerçants peuvent vendre à perte. Est assimilé à une vente à perte toute vente qui, compte tenu de ses prix ainsi que des frais généraux, ne procure au vendeur qu'une marge bénéficiaire exceptionnellement réduite.

Uniquement les produits

L'interdiction de vendre à perte ne touche que la vente de produits et ne vaut en principe pas pour les fabricants et les prestataires de services. Dans ces cas, il y a lieu d'introduire une action en cessation démontrant que les agissements du concurrent constituent une pratique commerciale déloyale.

Quelques exceptions sont néanmoins prévues :

- > pour les produits vendus en liquidation;
- > pour les produits vendus en solde;
- > en vue d'écouler des produits susceptibles d'une détérioration rapide et dont la conservation ne peut plus être assurée;

- > pour les produits dont la valeur commerciale se trouve profondément diminuée du fait de leur détérioration, d'une réduction des possibilités d'utilisation ou d'une modification fondamentale de la technique;
- > lorsque le prix du produit est aligné, en raison des nécessités de la concurrence, sur ce-



- > pour les produits spécialement offerts en vente en vue de répondre à un besoin momentané du consommateur lorsque est passé l'événement ou l'engouement éphémère qui est à l'origine de ce besoin, s'il est manifeste que ces produits ne peuvent plus être vendus aux conditions normales du commerce;

lui généralement pratiqué par d'autres commerçants pour le même produit.

Pour les produits vendus ou offerts au public et/ou les catégories de produits qu'il indique, Le Roi peut déterminer la marge de bénéfice minimale sous laquelle une vente est considérée comme une vente à perte.

Le Micro-crédit, réalisez rapidement vos projets d'entreprise



Besoin de garanties?...Nous vous cautionnons.

Société de caution mutuelle des entreprises.
Rue de la Grosse Pomme, 1 B-7000 Mons

 : 065 84 40 91

 : 065 33 72 83

www.socame.be - socame@socame.be

SOCAME



am laint li rt

Le contact malin

vec le site de votre site

Attirer un maximum de visiteurs sur un site web, c'est bien. Encore faut-il valoriser au mieux ces clients potentiels et leur offrir une plate-forme de contact avec votre entreprise. Indiquer votre adresse E-mail sur le site ne suffit pas. Il est important d'indiquer toutes les coordonnées. Le business sur Internet offre aujourd'hui des alternatives bien plus efficaces, comme le formulaire « ultra intelligent ».

Un rapide tour d'horizon suffit à le vérifier : en Belgique, environ un site web sur trois n'est pas encore doté d'une interface de contact digne de ce nom. Ce n'est pas trop grave si votre portail mise essentiellement sur l'information et non le business. Par contre, c'est un véritable non-sens lorsque le site en question a une vocation commerciale.

« C'est vrai que nous le voyons régulièrement : de nombreux sites commerciaux se contentent d'indiquer leur adresse mail en guise de point de contact, constate Nicolas Pourbaix. Et souvent, vous ne trouverez même pas de numéro de

téléphone, ni l'adresse du siège social de l'entreprise. Un comble ! Or, le client souhaite un contact rapide avec les entrepreneurs, que ce soit pour poser une question ou solliciter ses services. Le système du mail classique ne contribue donc pas à la qualité des contacts. »

Formulaire ultra-intelligent : c'est presque une secrétaire !

Quelle alternative choisir pour une communication de qualité avec le client ? C'est ici que le formulaire « ultra-intelligent » entre en jeu. Ce système compte parmi les dernières innovations

Chaque mois, le jeune entrepreneur Nicolas Pourbaix livre ses bons conseils pour entreprendre « malin » sur Internet. Décrété meilleur webmaster belge au début des années 2000, ce jeune expert affiche des compétences reconnues dans le business sur Internet.



du moment dans le secteur. Mais qu'a-t-il de plus malin que les autres ? « Comme son nom l'indique, c'est un formulaire : une suite de zones que le client devra remplir avec ses coordonnées, poursuit M. Pourbaix. Il est intelligent dans la mesure où il vérifie que tout est bien complété. Mais, surtout, il peut être doté d'une cyber-secrétaire qui envoie seule des messages au client pour lui signifier que sa demande est prise en compte. »

Le système a largement fait ses preuves : il permet d'augmenter sensiblement la qualité d'interface avec le client. En effet, le formulaire adapte ses questions en fonction des sollicitations. S'agit-il d'une demande de devis ? D'une simple question ? En proposant un formulaire sur votre site, vous êtes donc certain(e) que le client potentiel aura fourni l'ensemble des renseignements nécessaires.

On l'aura compris : les PME comme les grandes entreprises très sollicitées y gagnent en temps et en efficacité.

Enfin, le formulaire ultra-intelligent peut encore aller plus loin. Dans certains cas, il pourra réaliser lui-même un devis complet sur mesure, sans l'intervention du webmaster. Qui dit mieux ? ■

Formulaire ultra-intelligent

Civilité *

Monsieur

Liste déroulante

Nom *

Prénom *

Firme/Société/asbl

TVA

E-mail *

Adresse *

CP+Localité *

Informations devis

Type de services

(les choix ci-dessous sont des options)

Intervention alarme

Transport VIP

Bodyguarding

Vente coffre-fort

Autre

Liste choix multiples

Message *

(Soyez précis pour obtenir une réponse précise)

Envoyez

Champs obligatoires

Contact

Nicolas Pourbaix (E-net Business sprl)
Zoning Industriel de Namur
Tél. 081/40.23.46 | Fax. 081/40.23.56
Site Internet : www.e-net-b.be
E-mail : sdi@e-net-b.be

Ecouter pour se faire entendre...

En votre qualité d'indépendant ou de chef d'entreprise, vous savez que l'art d'écouter votre client ou prospect est l'une des clés de votre succès. Mais l'art d'écouter, ce n'est pas simplement pouvoir répondre « sur le champ » à toute question qui vous est posée. La capacité de répéter les mots exacts que quelqu'un prononce en votre présence, tandis que vous êtes en train de fouiller dans votre attaché case ou que vous lisez un papier, tout cela n'a rien en commun avec l'art de l'écoute active !

Il faut être sûr de comprendre pour avoir une chance de se faire comprendre. L'écoute active demande de la concentration, de l'énergie et le désir de comprendre l'autre. Si elle est réelle, l'écoute active épargne du temps et de l'argent. N'essayez pas de vendre le produit A à un prospect qui tente de vous décrire son besoin d'un produit B. L'écoute active diminue le risque de conflit, d'erreur et d'incompréhension. Elle aide à construire une relation commerciale et humaine saine entre un fournisseur et un client.

Ce qu'il faut faire

1. Construire une atmosphère de confiance

Ceci prend du temps. Montrez à celui qui parle que vous désirez sincèrement l'écouter. Les gens n'aiment pas s'exprimer devant quelqu'un qu'ils soupçonnent de vouloir retourner leurs paroles contre eux pour les contrer ou pour les ridiculiser. Ils ne s'ouvriront pas à vous complètement s'ils savent que vous allez les interrompre ou que vous allez finir leurs phrases à leur place. Comment peuvent-ils deviner que vous êtes le type de personne à les interrompre ? Par l'expérience, tout simplement.

2. Faire un effort physiquement décelable

Utilisez votre corps. Penchez-vous en avant et recherchez le contact visuel. Ne restez pas derrière votre bureau. Supprimez les causes de distraction. Fermez vos classeurs et éteignez votre Pc. Demandez à ce que l'on ne vous passe pas d'appels téléphoniques.

Assurez-vous également que vous êtes dans un local « sûr » pour votre interlocuteur. Demandez-lui avant de commencer si tout est en ordre, s'il ne souhaite pas une boisson ou autre chose pour qu'il soit totalement à l'aise. Si vous vous trouvez dans le bureau d'une tierce personne, essayez de poursuivre la conversation en terrain

vraiment neutre. Demandez de l'eau. Ceci vous mettra à l'aise, vous donnera du temps pour vous concentrer et permettra à votre interlocuteur de se sentir comme l'invité.

3. Avoir assez de temps et d'énergie pour écouter

Ne regardez pas votre montre lorsque quelqu'un vous parle. Réservez à votre interlocuteur un temps de parole et réservez-vous un temps d'écoute. Assurez-vous de ce que la durée de

5. Refléter l'attitude et l'expression du visage de l'orateur

Au plus vous serez synchrone avec votre interlocuteur sur ces deux plans, et au plus il se sentira écouté et donc compris.

Si le client a une attitude « raide comme un piquet », ne restez pas avachi. S'il vient à changer de position fréquemment en étant assis, faites comme lui.



l'entretien a été calculée largement. Renforcez l'assurance de votre interlocuteur en lui précisant dès le début de l'entretien que vous souhaitez tout savoir au sujet de la situation, du problème, des souhaits et du planning de votre client.

4. Reformuler et clarifier ce que l'on vient d'entendre

Il s'agit du meilleur (et du seul) moyen de vous assurer que vous êtes sur le bon chemin dans la compréhension de votre interlocuteur.

6. Lire entre les lignes

Les mots prononcés ne représentent que 7% de la communication entre deux êtres. Il est primordial de tenir compte du contexte du message. Quelles sont les manières de votre interlocuteur et son état émotionnel ? Retenez chaque point qui vous paraît important en cette matière.

7. Augmenter sa capacité d'écoute

Forcez-vous à écouter des conversations ennuyeuses ou complexes. Prêtez l'oreille à des

sujets qui ne vous intéressent que très peu. Regardez les show télévisés que vous n'appréciez pas. Si vous vous entraînez ainsi à supporter l'insupportable, vous augmenterez votre potentiel d'écoute active pour des sujets qui vous captivent bien plus. Recherchez sans cesse à recueillir des informations qui accroissent votre culture générale. Sachez que l'on retient toujours quelque chose de chaque expérience vécue.

8. S'entraîner

Rendez-vous à des réunions et à des séminaires et contentez-vous d'écouter. Ne jugez pas, écoutez seulement. Posez à un client, à un collaborateur ou à un membre de votre famille des questions ouvertes et laissez-vous entraîner sur les flots de réponses interminables, en vous gardant bien d'intervenir ou de couper la parole à celui qui vous répond. Montrez de l'intérêt avec vos yeux et votre corps. N'hésitez pas à demander à votre « entraîneur à l'écoute » ce qu'il pense de votre attitude et de vos réactions, ceci afin de parfaire votre aptitude à l'écoute active.

Ce qu'il ne faut pas faire

I. Ne jugez pas

Mettez vos préjugés de côté : ce paquet de nerf sénile ou cet adolescent boutonneux et tatoué pourrait bien devenir un bon client et un excellent donneur de références.

2. Ne contrôlez pas et ne dominez pas

Employez des mimiques et des attitudes « non dominantes ». Si vous ne savez pas si vous êtes naturellement dominant, filmez-vous et regardez la cassette vidéo. Et n'hésitez pas à demander l'avis d'une relation proche et intègre. Certaines personnes ont une moue naturelle négative lorsqu'elles écoutent. D'autres ont une

expression qui fait penser à l'orateur qu'ils n'écourent pas. Souriez à bon escient. Si quelqu'un vous raconte quelque chose de sérieux ou de triste et que vous souriez bêtement, cela lui fera penser que vous vous êtes branché « sur pilote automatique ».

3. Ne prenez pas le pouvoir

Même si vous êtes un expert, résistez à l'envie de prendre le dessus dans la conversation durant l'explication de votre interlocuteur.

impoli de votre part. Celui qui parle ne veut pas passer à vos yeux pour un minuscule ou une personne qui a tort. Il a, tout comme vous, sa fierté personnelle.

4. Ne critiquez pas

Ne dévalorisez pas votre interlocuteur. Ne l'attaquez pas. Au contraire, encouragez le. Utilisez l'expression corporelle pour ce faire. Faites de temps en temps de petits « hmmm » ou « Ah! Ah! » pour ce faire. Marquez votre intérêt de



Vous en savez probablement bien plus que lui sur le sujet traité. Ou, peut être, voulez-vous faire acte de « pro » en lui en mettant plein la vue dès à présent. Reprenez-vous et abstenez-vous de l'interrompre. Ce serait le faire passer pour un être inférieur à vous, en plus d'être

temps en temps en disant des « Dites m'en un peu plus à ce sujet ».

5. N'interrompez pas

Utilisez vos atouts lorsque votre interlocuteur en aura terminé. Répondre à celui qui vous a interrompu est énervant. C'est souvent la cause d'un échec commercial. Le silence bien maîtrisé est une arme bien plus puissante que la parole, par trop souvent mal placée.

6. Ne psychanalysez pas

Ne donnez pas votre avis si on ne vous le demande pas. Il est facile de tomber dans le travers de la thérapie. Ce n'est pas votre rôle de donner un diagnostic sur l'état émotionnel de celui qui parle avec vous. Gardez-vous de petits mots dangereux tels que : « et selon vous, votre idée coûterait combien ? » ou encore « l'idéalisme en affaire ne fait pas le poids face au pragmatisme de vos confrères ».

« Les réponses à la plupart des questions sont déjà imprimées »

Pour optimiser son potentiel intellectuel, l'idéal est de s'obliger à lire chaque jour. Privilégiez cependant la qualité par rapport à la quantité. Focalisez-vous sur vos objectifs et vos centres d'intérêts et ne lisez que ce qui peut s'y rapporter. N'essayez pas de tout lire, car vous vous êtes fixé un but et vous avez autre chose à faire pour y arriver.

Ne retenez que ce qui est important et laissez le reste à ceux qui ont du temps à perdre. Commencez par un quotidien sérieux, chaque matin, et finissez la journée par cet outil merveilleux qu'est le télétexte de votre télévision, qui vous permet de choisir par vous-même ce que vous souhaitez retenir de l'actualité de la journée. Rendez fréquemment visite à une bonne librairie et choisissez les rayons qui vous intéressent réellement.

A votre service

**Nous vous transmettons gratuitement
tout extrait du Moniteur Belge**

Arrêté royal du 16 mars 2007 modifiant l'article 107 de l'arrêté royal du 22 décembre 1967 portant règlement général relatif à la pension de retraite et de survie des travailleurs indépendants, p. 20210.

Arrêté royal du 9 avril 2007 portant augmentation de certaines pensions et attribution d'un bonus de bien-être à certains bénéficiaires de pensions, p. 20758.

Arrêté royal du 9 avril 2007 accordant une réduction complémentaire de précompte professionnel pour frais professionnels, p. 20865.

Arrêté royal du 16 mars 2007 instaurant un supplément aux allocations familiales dans le régime des prestations familiales en faveur des travailleurs indépendants, p. 20872.

Arrêté royal du 13 février 2007 relatif aux examens sur les capacités entrepreneuriales, p. 21349.

Arrêté royal du 9 avril 2007 modifiant l'arrêté royal du 15 mars 1993 pris en exécution du chapitre II du titre III de la loi du 30 décembre 1992 portant des dispositions sociales et diverses, relatif à l'instauration d'une cotisation annuelle à charge des sociétés, destinée au statut social des travailleurs indépendants, p. 21672.

Arrêté du Gouvernement flamand du 23 mars 2007 modifiant l'arrêté du Gouvernement flamand du 27 mai 2005 fixant les conditions et les règles relatives au subventionnement d'activités encourageant les exportations, p. 21687.

Arrêté ministériel du 4 avril 2007 fixant des modalités diverses relatives aux jurys centraux pour les capacités entrepreneuriales, p. 22036.

Arrêté ministériel du 12 avril 2007 modifiant l'arrêté ministériel du 21 décembre 2001 fixant les rémunérations forfaitaires journalières pour le calcul des cotisations de sécurité sociale dues pour les travailleurs manuels dont la rémunération est constituée, en tout ou en partie, par des pourboires ou du service, ainsi que pour les travailleurs liés par un contrat d'engagement pour la pêche maritime, p. 22405.

Arrêté royal du 28 mars 2007 rendant obligatoire la décision du 19 décembre 2006 portant modification de la décision du 10 novembre 1998 relative à la rémunération équitable due par les points de vente et galeries commerciales, prise par la commission visée à l'article 42 de la loi du 30 juin 1994 relative au droit d'auteur et aux droits voisins, p. 22164.

Loi du 25 avril 2007 portant modification des dispositions en matière de déduction pour investissement, p. 25491.

Arrêté royal du 21 avril 2007 modifiant, en ce qui concerne la réinsertion socio-professionnelle des titulaires reconnus incapables de travailler, l'arrêté royal du 20 juillet 1971 instituant une assurance indemnités et une assurance maternité en faveur des travailleurs indépendants et des conjoints aidants, p. 25813.

Arrêté royal du 21 avril 2007 modifiant l'arrêté royal du 19 décembre 1967 portant règlement général en exécution de l'arrêté royal n° 38 du 27 juillet 1967 organisant le statut social des travailleurs indépendants, p. 25816.

Loi du 25 avril 2007 modifiant la loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce et sur l'information et la protection du consommateur, en ce qui concerne la reconduction tacite des contrats à durée déterminée, p. 26356.

Ordonnance du 3 mai 2007 du Ministère de la Région de Bruxelles-Capitale modifiant l'ordonnance du 18 mars 2004 relative à l'agrément et au financement des initiatives locales de développement de l'emploi et des entreprises d'insertion, p. 27602.

Arrêté royal du 26 avril 2007 modifiant l'arrêté royal du 8 avril 1976 établissant le régime des prestations familiales en faveur des travailleurs indépendants, p. 27953.

Loi du 11 mai 2007 modifiant la loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce et sur l'information et la protection du consommateur, p. 28167.

Loi du 21 mars 2007 réglant l'installation et l'utilisation de caméras de surveillance, p. 29529.

Loi du 21 avril 2007 relative à la répétibilité
des honoraires et des frais d'avocat, p. 29541.

Loi du 26 avril 2007 portant des dispositions
en matière de baux à loyer, p. 30223.

Arrêté royal du 3 mai 2007 modifiant l'arrêté royal du 17 janvier 2006 instaurant un régime de prestations d'aide à la maternité en faveur des travailleuses indépendantes et modifiant l'arrêté royal du 12 décembre 2001 concernant les titres-services, p. 30254.

Arrêté royal du 26 avril 2007 modifiant l'arrêté royal du 20 juillet 1971 instituant une assurance indemnités et une assurance maternité en faveur des travailleurs indépendants et des conjoints aidants, p. 30708.

Arrêté royal du 11 mai 2007 majorant les montants limites des revenus professionnels autorisés pour les titulaires d'une pension de survie, p. 32681.

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

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

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



www.vivium.be

Ensemble, c'est sûr.


VIVIUM
ASSURANCES

L'énergie, source de développement pour mon entreprise.

