



Magazine
du
SDI
Indépendant & Entreprise

Daniel Cauwel, Président du SDI
et Christophe Deroose, CEO d'Acerta

AVANTAGE

**Acerta nouveau
partenaire du**



Action p.5

Le SDI se bat pour vous

Interview p.8

Didier Reynders

Juridique p.24

La durée du bail commercial



En Belgique, 114.601 personnes se sont lancées comme Indépendant l'année dernière. Serez-vous le prochain ?

Acerta vous aide rapidement et facilement pour toutes les démarches liées à votre début d'activité :

- ▶ Votre inscription officielle
- ▶ Votre numéro d'entreprise
- ▶ Votre statut social
- ▶ Votre traitement de salaire
- ▶ Votre pension

Rendez-vous sur jedebute.be ou prenez rendez-vous dans votre bureau le plus proche.

je
debute

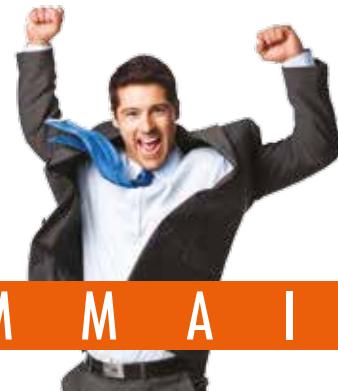
jedebute.be
la plateforme de
démarrage d'Acerta

acerta



Editorial

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



S O M M A I R E

Le SDI choisit Acerta !

Aujourd'hui, pour pouvoir gérer efficacement son entreprise, l'indépendant et le responsable de PME doit, plus que jamais, être entouré par des conseillers spécialisés en matières sociale, comptable, fiscale et juridique.

C'est dans cette perspective que nous avons choisi de nous allier à Acerta Wallonie-Bruxelles. L'objectif est d'offrir à nos membres une meilleure représentativité et l'accès à des services à la fois performants et adaptés à leurs besoins.

Notre nouveau partenaire est le plus important groupe social du pays. Il est spécialisé dans le conseil, l'information et le traitement des procédures administratives en rapport avec l'administration des salaires, la sécurité sociale, les allocations familiales et les formalités d'établissement.

Outre son professionnalisme, sa caisse d'assurances sociales applique les frais de gestion les plus faibles du pays : à peine 3,05%, et son secrétariat social offre des solutions d'optimisation en matière de gestion salariale de votre personnel, avec de nombreux avantages pour les membres du SDI.

"Le meilleur est en vous", telle est la devise d'Acerta. Ses collaborateurs sont formés pour aider les entreprises à valoriser leur capital humain sur la voie de la croissance.

Comme on le constate, Acerta et le SDI poursuivent clairement un objectif commun : accompagner le chef d'entreprise dans tout ce qu'il entreprend et à chaque phase de sa vie professionnelle. Le groupe partage aussi avec le SDI des valeurs et une éthique qui placent l'individu au cœur de leurs préoccupations. Avec son apport, nos services, nos actions et prises de position ne pourront être que plus pointus et plus efficaces !

3	Edito	Le SDI choisit Acerta !
4	Actualité	News
5-6	Lobbying	Le SDI se bat pour vous
8-11	Politique	<i>Interview de Didier Reynders, Ministre du Commerce Extérieur : "Il faut cultiver l'ouverture qui fait la force de nos entreprises !"</i>
12-13	Politique	<i>Interview de Philippe Close, Bourgmestre de Bruxelles : "Mon rôle est d'assurer la promotion de nos entreprises bruxelloises."</i>
14	Paiements	Ce 11 mai, devenez ambassadeur du Digital Payment Day !
15	RH	Le premier travailleur : quand franchir le pas ?
16	TIC	La Wallonie va privilégier l'eBox
17	Wallonie	Baromètre numérique des entreprises 2018 : il reste du chemin à parcourir !
18	Entrepren dre	Budgétiser vos projets : un réflexe pour tout bon entrepreneur !
20-21	Financement	Je veux investir. Ai-je droit à une prime ?
22-23	Assurances	<i>Mon courtier me répond...</i> Comment financer une pension extralégale avantageuse ?
24-25	Juridique	<i>Mon avocat me répond...</i> La durée et le renouvellement du bail commercial
26-27	Fiscal	<i>Mon comptable me répond...</i> Comment contester une rectification de revenus ?
28-29	Questions - Réponses	Comment me faire connaître en tant qu'artisan ?
30	Moteur	Suzuki Jimny - Mazda CX3 - Peugeot Partner

Périodique adressé gratuitement aux membres du SDI 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, Anne-Catherine Henrot

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



Allocations de maternité **PAIEMENT ACCÉLÉRÉ POUR LES INDÉPENDANTES**

Désormais les mutualités paieront plus rapidement l'allocation de maternité pour les travailleuses indépendantes.

Un premier versement aura lieu au plus tard le trentième jour calendrier à compter du premier jour du repos de maternité, pour chaque semaine de repos de maternité déjà prise. Le paiement sera ensuite mensuel (au plus tôt le troisième dernier jour ouvrable de chaque mois civil et au plus tard le cinquième jour calendrier du mois civil suivant).

Inspection sociale **CONTRÔLES FLASH EN 2019**

Le Service d'information et de recherche sociale (SIRS) a récemment annoncé qu'en 2019, les contrôles éclair suivants seront organisés :

- Secteur des **taxis et des transports** : 17 mai 2019;
- **Horeca** : 6 juillet 2019;
- **Agriculture et horticulture** : 24 septembre 2019;
- Secteur des **carwash** : 22 novembre 2019.

Le caractère informatif et préventif de ces contrôles n'empêche évidemment pas qu'en cas de constat d'infractions lourdes, les services d'inspection interviendront et verbaliseront si nécessaire.

Pour informer les employeurs de la législation à respecter, le site du SIRS a publié des check-lists afin de vous mettre à jour.



Cotisation à charge des sociétés **MONTANTS 2019**

Le gouvernement fédéral a fixé le montant 2019 de la cotisation à charge des sociétés destinée au statut social des travailleurs indépendants.

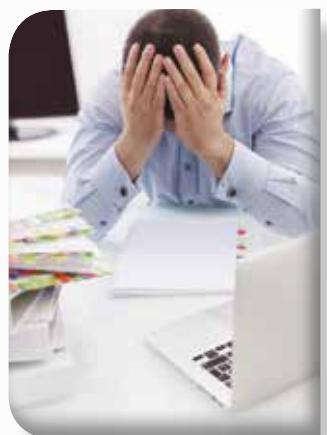
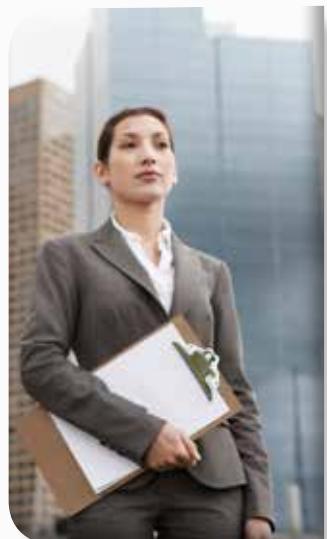
Les montants de cette cotisation, qui doit être payée pour le 30 juin 2019, s'élèvent à :

- 347,50 EUR si le total du bilan de l'avant-dernier exercice comptable clôturé était inférieur à 700.247,09 EUR;
- 868 EUR si le total du bilan de l'avant-dernier exercice comptable clôturé était supérieur à 700.247,09 EUR.

Statut des indépendants **AUGMENTATION DE CERTAINES PRESTATIONS SOCIALES**

Au 1^{er} mars 2019, les prestations sociales suivantes ont été augmentées de 0,7% :

- l'allocation d'aïdant proche;
- la prestation du droit passerelle;
- l'indemnité d'incapacité de travail et l'indemnité d'invalidité (avec ou sans assimilation) pour le titulaire isolé ou avec charge de famille;
- les minima de pensions de retraite et de survie pour une carrière complète.





Anne-catherine Henrot
Secrétaire Politique du SDI
anne-catherine.henrot@tdi.be



Wallonie

Bientôt une indemnisation pour les commerçants victimes de travaux publics

Le SDI se réjouit de la décision du gouvernement wallon d'indemniser, à partir du 1^{er} septembre 2019 et à raison de 100 EUR par jour, les petits acteurs économiques entravés pendant au moins 20 jours par des travaux sur la voie publique. Nous sommes évidemment favorable à cette future réglementation wallonne que nous réclamons depuis longtemps et qui permettra aux indépendants de passer plus facilement le cap des chantiers publics.

Nous estimons cependant que cette réglementation doit impérativement être couplée à des mesures permettant aux commerçants d'atténuer leur préjudice, de bénéficier de réductions d'impôts et de charges et d'obtenir une indemnisation plus juste de leur préjudice.

A noter qu'à l'heure où nous écrivons ces lignes, le projet de décret est toujours sur la table du Parlement Wallon. Nous communiquerons plus en détails sur le sujet dans une prochaine édition de votre magazine.



Horeca

Le SDI réclame une TVA à 6% dans l'Horeca !

Le SDI s'inquiète de l'augmentation des prix dans l'Horeca, récemment reconnu comme secteur en crise par le ministre des PME Denis Ducarme.

Rappelons qu'en Belgique, l'Horeca est un secteur économique très important : il représente plus de 120.000 travailleurs salariés pour 57.000 entreprises. C'est donc non seulement un secteur pourvoyeur d'emplois, mais qui contribue également fortement à l'attractivité touristique du pays. Cependant, c'est aussi un secteur sous pression où la pénibilité du travail, la concurrence exacerbée et l'inflation des charges réglementaires, fiscales et sociales ne sont pas suffisamment pris en compte.

C'est pour ces raisons que nous estimons impératif de diminuer le taux de la TVA à 6% pour lui permettre de surnager et le rendre plus florissant.





Incapacité de travail des indépendants

Le délai de carence bientôt réduit à 7 jours !

Bonne nouvelle ! La Chambre a récemment adopté un projet de loi visant à réduire à 7 jours le délai de carence pour les indépendants malades.

Ainsi, à partir du 1^{er} juillet 2019, les indépendants dont la maladie dure plus de 7 jours bénéficieront d'une indemnité journalière pour l'ensemble de leur période d'incapacité. Le montant de cette allocation se montera à 47,89 EUR par jour pour un isolé, à 59,85 EUR pour un chef de ménage et à 36,47 EUR pour un cohabitant. Cette somme sera perçue à partir du huitième jour d'arrêt de travail pour cause de maladie et aura un effet rétroactif, c'est-à-dire que le montant sera perçu pour l'intégralité de la période d'incapacité, et ce depuis le premier jour d'arrêt de travail.

Si cette mesure va évidemment dans le bon sens, nous demandons cependant d'aller plus loin dans le renforcement de la couverture maladie des indépendants et de supprimer purement et simplement tout délai de carence pour les indépendants, comme c'est le cas pour les salariés.



Carburant

A quand la déductibilité à 100% des frais de carburant ?

La hausse continue des prix des carburants fait souvent grincer des dents, principalement pour les indépendants et les PME qui en ont besoin pour leur travail ! Le SDI réclame donc la fin d'une injustice que nous dénonçons depuis des années, à savoir le retour de la déductibilité à 100% des frais de carburant liés aux déplacements professionnels.

En effet, il est choquant que, depuis le 1^{er} janvier 2010, les frais de carburant aient vu leur déductibilité ramenée à 75% ! Nous estimons que cette limitation n'est pas fondée. Lorsqu'un contribuable peut démontrer qu'il utilise son véhicule à titre exclusivement professionnel, la déductibilité du carburant utilisé doit évidemment être intégrale !

Faut-il rappeler qu'un approvisionnement énergétique à des prix abordables est essentiel pour notre économie ? Comme c'est très loin d'être le cas et qu'aucune baisse des prix ne semble en vue, nous réclamons d'urgence la possibilité pour nos opérateurs économiques de déduire à nouveau intégralement leurs frais de carburant professionnel !



Congé parental

Un congé rémunéré pour les indépendants accueillant un enfant placé

Le SDI se réjouit de l'approbation récente, par le gouvernement fédéral, d'un projet d'arrêté royal permettant à un indépendant, à l'instar d'un salarié, de bénéficier d'un congé rémunéré pour accueillir un enfant.

Concrètement, les indépendants concernés pourront prendre un congé allant jusqu'à 6 semaines et recevront une indemnité de 484,92€ par semaine, quel que soit l'âge de l'enfant, pour autant qu'ils cessent leur activité pendant ce laps de temps.

Nous estimons que, même si elle va dans le bon sens, la mesure ne prend toutefois pas parfaitement en compte la réalité du travail des indépendants. En effet, ceux-ci peuvent difficilement cesser complètement leur activité pendant plusieurs semaines. Non seulement d'un point de vue financier, mais aussi parce qu'il est très compliqué pour eux de trouver un remplaçant pour gérer leur activité pendant leur absence.



Vous souhaitez acquérir un ou plusieurs véhicule(s) électrique(s) ou hybride(s) pour votre activité?

AVEZ-VOUS PENSÉ AUX POSSIBILITÉS DE RECHARGE ?

EasyCHARGING est une solution intégrée de TOTAL adaptée aux professionnels qui répond à tous vos besoins en recharge.



TOTAL propose une gamme très vaste de solutions de recharge à votre domicile et/ou à votre lieu de travail.

La prise en charge de la recharge à votre domicile par votre activité professionnelle ou «split billing» est une fonctionnalité exclusive de TOTAL. Celle-ci vous permet une distinction automatique sur facture ou par le biais de notes de frais de votre consommation professionnelle et privée.

Sur la route, une carte unique permet à tout professionnel de faire à la fois sa recharge électrique sur 70.000 bornes en Europe, dont 4.000 bornes en Belgique, et le plein de carburant traditionnel dans le cas d'un véhicule hybride.

Pour plus d'info allez sur www.totalgp.be ou contactez-nous via easycharging@totalgp.be ou au **02/486.21.21**

Interview de Didier Reynders

Vice-Premier Ministre et Ministre des Affaires étrangères, du Commerce extérieur et des Affaires européennes

“Il faut cultiver l'ouverture qui fait la force de nos entreprises !”

En cette fin de législature, nous avons rencontré pour vous le Vice-Premier Ministre et Ministre des Affaires étrangères, du Commerce extérieur et des Affaires européennes, Didier Reynders.

I&E : En ce qui concerne vos compétences au sein du gouvernement fédéral, c'est le commerce extérieur qui intéresse plus particulièrement les chefs d'entreprises. Cette matière étant régionalisée, pouvez-vous nous expliquer en quoi exactement consiste votre rôle ?

Didier Reynders : Tout d'abord sur le plan international, je représente la Belgique au Conseil Commerce de l'Union Européenne ainsi que dans les discussions internationales comme au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce. Ensuite, mon rôle consiste à conclure les accords commerciaux.

Quels intérêts prenez-vous en compte dans le cadre de ces négociations ?

Je suis attentif à la défense des intérêts européens et j'essaye toujours de tenir compte des préoccupations légitimes d'un certain nombre d'acteurs.

Vous avez des exemples ?

Il y a d'abord les préoccupations du monde agricole, qui souffre depuis des années de toute une série de crises dans différents domaines, comme par exemple la peste porcine, et qui est par conséquent très inquiet à la perspective de voir arriver des accords commerciaux permettant d'importer un certain nombre de produits concurrents. Je pense qu'il faut limiter ces produits et surtout les mettre en lien avec notre capacité d'exportation, car vous devez savoir qu'il y a aussi des producteurs dans le secteur agricole et agro-alimentaire qui souhaitent qu'on conclue des accords pour exporter. Je pense bien-sûr à nos bières, nos gaufres et nos chocolats, mais aussi à par exemple aux frites surgelées que l'on envoie en Colombie et partout dans le monde...

Prenez-vous également en considération les intérêts des PME ?

Totalement ! J'essaye toujours de faire en sorte, dans tous ces accords, de tenir compte de la capacité de nos PME à être actrices dans le secteur du commerce international et de l'exportation.

Enfin, je veille à ce que, dans ces accords, il soit imposé à nos partenaires des règles minimales les plus élevées possibles en

matières sociales et environnementales, comme le respect des accords de Paris, pour arriver à ce qu'on appelle en anglais un “level playing field”, c'est-à-dire à des conditions égales entre partenaires.

Ça, c'est le premier grand volet sur lequel vous travaillez, mais il y a aussi les visites d'Etat et les missions économiques...

Effectivement. Chaque année, nous organisons deux visites d'Etats et deux missions économiques avec la Princesse Astrid, qui a



succédé au Prince Philippe, avant qu'il ne soit couronné, et au Prince Albert avant qu'il ne soit Albert II.

Les visites d'Etats intègrent la présence de CEO d'entreprises. En général, une centaine de personnes nous accompagnent, des recteurs d'universités, des personnalités culturelles... Cela leur permet d'avoir des contacts au plus haut niveau avec des officiels et des responsables d'entreprises du pays dans lequel nous nous rendons.

Quant aux missions économiques, elles sont organisées avec nos trois agences régionales : l'Awex, FIT et Brussels Export. Dans ce genre d'événement, on peut monter jusqu'à plus de quatre cents participants.



En pratique, les trois agences régionales organisent tous les contacts B2B des entreprises et l'Agence fédérale du Commerce Extérieur, où les Régions sont également présentes, assure la logistique et le soutien à l'organisation. C'est elle qui organise vraiment la mission, mais les contacts sur place sont programmés par les agences régionales.

L'Agence pour le Commerce Extérieur remplit-elle correctement son rôle ?

Oui, clairement ! Elle fait d'abord les choix des pays partenaires et c'est elle qui organise toute la logistique. C'est énorme ! Quand il y a une centaine de personnes dans le cadre d'une visite d'Etat, c'est déjà compliqué, mais quand vous arrivez à quatre cents personnes c'est encore une autre affaire. Il faut imaginer ce que cela représente sur quelques jours, l'organisation de milliers de contacts. Car il n'y a pas que le programme avec les conférences et les prises de parole. Derrière cette vitrine, il y a tous les contacts entre entreprises et l'agence aide beaucoup.

À l'occasion des 15 ans d'existence de l'agence, nous avons rédigé un petit bilan de ses réalisations. Elle a organisé 51 missions économiques avec plus de 10.000 participants. Cela représente plus de 6.500 entreprises. Elle a aussi organisé 1.000 visites d'Etats rien que ces quatre dernières années. L'agence a assuré toute la logistique de ces déplacements et les agences régionales ont accompagné les entreprises.

Faut-il être une grande entreprise pour se tourner vers l'étranger et exporter ?

Non. D'abord, il faut savoir que beaucoup d'entreprises sont présentes à l'international. En effet, l'essentiel de notre commerce se fait d'abord avec les pays voisins. Si vous vous situez près d'une frontière - et beaucoup de nos entreprises le sont -, vous possédez le plus souvent des clients de l'autre côté de cette frontière. Notre première zone d'exportation et d'importation, c'est avec les pays voisins : la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Grande-Bretagne et dans une moindre mesure le Luxembourg. Déjà sur cette première zone, il y a une activité importante de nos PME.

En ce qui concerne la Grande-Bretagne, le Brexit qui s'annonce risque cependant de changer la donne...

Exact. À ce sujet, je dois insister sur le fait que nos PME ont vraiment intérêt à se préparer correctement au Brexit. En effet, il y a un risque élevé que, du jour au lendemain, des entreprises sans expérience se trouvent soudain confrontées à des droits de douanes.

Des cycles de formation sont en train de se mettre en place à destination des responsables de PME qui travaillent avec la Grande-Bretagne, pour leur permettre de comprendre comment fonctionne le système des douanes. Je leur conseille vivement d'y participer.

Pour vous, quel est le principal atout de nos entreprises au niveau international ?

Notre atout premier, ce sont les langues. Avec nos trois langues nationales, une PME peut travailler dans tous les pays qui nous entourent. De même, en ce qui concerne la Grande-Bretagne, ce n'est généralement pas trop compliqué de trouver des membres du personnel qui se débrouillent en anglais. La connaissance de nos langues nationales est une des grandes forces de nos entreprises. Elle permet d'aborder les marchés français, allemand, luxembourgeois et hollandais !

Je pense donc que les PME doivent d'abord penser à travailler en premier lieu dans les autres Régions du pays. L'idée est de s'intéresser à la manière de travailler avec le reste du pays, puis seulement d'envisager les pays voisins. Quand on bénéficie du marché intérieur, on a de réelles facilités pour le faire.

Quels sont les secteurs les plus porteurs pour les PME ?

Les nouvelles technologies ont clairement la cote. Je pense à l'économie verte, à tout ce qui est économie d'énergie, énergie renouvelable, mais aussi au traitement des déchets, au traitement et à l'assainissement des eaux, à la distribution d'eau... Un certain nombre de start-ups dans ces domaines ont un intérêt à l'exportation.

Nous essayons de les convaincre de nous accompagner dans les missions économiques. Là, elles se trouvent dans un environnement relativement confortable. Elles peuvent échanger avec des gens qui connaissent les pièges et les démarches. Elles peuvent se faire accompagner. Dans certains cas, elles peuvent aussi travailler avec un exportateur plus important et s'introduire dans une chaîne à l'exportation.

Les entreprises sortent-elles généralement satisfaites de ce type d'expérience ?

Oui, bien-sûr. Il y a plusieurs niveaux de satisfaction. Le premier d'entre eux émane de la plus-value qu'apporte une participation de la famille royale et une présence élevée au niveau politique. Cela ouvre clairement des portes. Dans le cadre des visites d'Etats par exemple, la présence du Roi et de la Reine fait que des CEO sont présents et disponibles pour des rencontres. Tous les participants nous disent que cela leur permet d'obtenir des contacts qu'ils mettraient parfois des mois à réaliser. Cela crée un premier niveau de satisfaction.

Le deuxième niveau, c'est qu'on parvient à signer des accords qui ont parfois été discutés très longtemps. La visite force les partenaires à avancer et à débloquer un certain nombre de négociations, voire à régler des conflits. Plutôt que d'avoir à se lancer dans des procédures, on parvient à mettre suffisamment de pression pour que tout le monde fasse les concessions nécessaires pour régler des situations conflictuelles.

Après cela, la satisfaction provient du bon fonctionnement des agences, parce que si un chef d'entreprise devait organiser les contacts dont il va bénéficier pendant trois ou quatre jours, je pense qu'il passerait six mois dans le pays, ce qui est à peu près impossible. Et donc, ce qui normalement aurait pris un temps fou devient très simple !

Enfin, le dernier motif de satisfaction, c'est qu'à l'occasion de ces visites, vu le nombre de participants et des habitués, il y a des affaires qui se font et des contrats qui se concluent entre Belges. Parfois dans le but de travailler ensemble dans le pays où on se rend, et parfois, indépendamment de tout cela, en commençant à mettre en place des collaborations.

C'est étonnant, car le but premier des missions n'est pas de créer des relations entre Belges...

En fait, il y a un élément de disponibilité qui favorise le contact entre les participants. Quand vous vous trouvez dans un pays étranger, vous n'êtes pas soumis à la pression de l'activité au quotidien. Donc cela vous donne un peu de temps, avec pour conséquence que des contacts belgo-belges peuvent se développer...

Par exemple, un jour, tous les recteurs d'université ont participé à une visite d'Etat. Ils ont profité de l'occasion pour organiser une réunion tous ensemble. Ils ont avoué ensuite qu'ils n'étaient jamais arrivés à le faire en Belgique !

Une autre chose qu'on a vue aussi, ce sont des entreprises qui s'aperçoivent qu'elles sont complémentaires pour travailler dans le pays visité et puis qui, grâce à cela, relancent par la suite la même collaboration dans un autre pays. On voit alors des entreprises qui se mettent à préparer une mission ensemble et à s'organiser à l'intérieur de cette mission pour travailler ensemble de manière triangulaire avec des partenaires locaux...

L'internationalisation est-elle importante pour notre pays ?

Evidemment ! Une très grande partie de l'emploi belge dépend de l'exportation, qu'elle soit proche ou lointaine. Dès lors, il faut favoriser notre ouverture sur le monde, qui est un des atouts principaux de notre développement économique.



Il nous reste encore une série de bassins d'emplois, comme le Port d'Anvers, les aéroports, les pôles de recherche et d'enseignement des universités, le secteur pharmaceutique... Il s'agit d'un ensemble fragile. Si on se lance dans une logique protectionniste de fermetures, on mettra en péril un des piliers principaux de notre économie.

Il faut bien réaliser que, pour une PME ou un commerce, l'activité dépend beaucoup de la capacité qu'ont d'autres entreprises à être à l'exportation. Si une entreprise exporte et développe son activité, elle va utiliser des fournisseurs locaux qui n'ont peut-être pas le sentiment d'exporter, mais qui vont pourtant fournir des produits qui s'intègrent dans des produits partant à l'exportation.

Evidemment, si on réduit cette capacité, c'est toute la chaîne qui souffre. Il faut bien se rendre compte que le fait d'avoir des capacités d'entreprises de toutes tailles à l'exportation, c'est de la création d'emplois et de richesse en Belgique !

En matière d'internationalisation, il y a aussi l'attractivité de notre pays pour les entreprises étrangères...

C'est vrai qu'il y a une double démarche : d'une part, on essaye d'exporter ou d'aller investir ailleurs, mais on doit aussi attirer des investisseurs sur notre territoire. Je constate aujourd'hui une diversification. Vous l'aurez remarqué : Caterpillar ferme et, à sa place, c'est un constructeur de véhicules électriques chinois qui vient s'implanter. Sur l'aéroport de Liège, il y a Fedex, Ali Baba vient s'implanter... Tout cela, ce sont des milliers d'emplois.

Il faut évidemment mesurer que cela se fasse dans des conditions correctes, mais c'est de nouveau l'ouverture de la Belgique sur



le monde qui fait ça. Le fait que nous possédions une logistique importante fait que des entreprises viennent en Belgique et distribuent leurs produits sur un marché très important autour d'eux.

L'ouverture, c'est très important pour notre pays ?

C'est ce qui fait la force de la Belgique en termes de développement économique. Il faut la cultiver et c'est à ça que nous allons devoir continuer à prêter attention, tout en veillant à le faire dans des conditions correctes sur le plan social et environnemental et en étant bien conscient que, si on a un niveau de développement aussi important chez nous, on le doit au fait que la Belgique est un des trois ou quatre pays de la planète les plus ouverts sur le monde.

C'est ce qui fait aussi que nous avons cette capacité d'atteindre un bon niveau de vie pour l'essentiel de notre population, et nous devons continuer à travailler là-dessus. Bien-sûr, ça n'empêche pas de continuer à travailler sur le volet social et sur l'aide aux personnes qui ne sont pas intégrées dans ce processus...

Etes-vous satisfait de la politique fédérale menée ces dernières années en faveur de nos indépendants et de nos TPE ?

Ce qui est le plus significatif dans ce que nous avons réalisé ces dernières années, outre les plus de 200.000 emplois créés, c'est l'augmentation du nombre d'indépendants. De Sabine Laruelle à Denis Ducarme, nous avons réalisé une amélioration continue du statut des indépendants pour le rapprocher au maximum de celui des salariés en termes de droits et de possibilités. Parallèlement à cela, nous avons veillé à aider au maximum les gens à s'installer. D'où le principe du premier emploi que nous avons rendu indéfiniment libre de charges patronales.

Si nous comprenons bien, vous estimez important d'atténuer la prise de risque en Belgique ?

Bien entendu. C'est pour nous un enjeu majeur de voir les gens prendre des risques et développer de l'activité tout en se trouvant

quand même dans un cadre relativement sécurisé. On sait très bien qu'un indépendant prend des risques, mais il ne doit pas les prendre de manière démesurée. C'est pour cela que nous avons adopté une série de mesures pour protéger le logement familial et pour essayer d'éviter qu'en cas de problème, les gens ne subissent trop fort les difficultés.

Que pensez-vous des mouvements citoyens qui réclament aujourd'hui une meilleure prise en compte de l'enjeu climatique ?

A ce sujet et contrairement à ce que j'entends parfois, je trouve que nous avons fait beaucoup de choses, même s'il faut évidemment continuer sur notre lancée. Par exemple, nous sommes un des pays où on recycle le plus. Et ce sont des entreprises qui font ça ! Nous possédons une série d'acteurs dynamiques dans le secteur, qui permettent d'arriver à des taux de recyclage importants. Résultat : on peut aller vers une économie circulaire de plus en plus forte.

Je pense que nous devons en outre continuer à investir dans une série de technologies, par exemple pour réduire les émissions de CO2. Nous possédons de plus en plus d'entreprises spécialisées dans l'économie d'énergie, dans le renouvelable. On fait du offshore en éolien, du solaire, et on a de plus en plus d'entreprises spécialisées dans le traitement des déchets, notamment à cause de cette capacité que nous avons eue de développer le recyclage et parce que nous avons une densité de population telle en Belgique qu'on est bien obligé de recycler. Quand vous vous promenez dans le monde, vous constatez que la gestion des déchets reste un énorme problème ! Ici, nous avons fait un travail remarquable en la matière.

Nous avons également fait des progrès énormes en matière d'eau. C'est important, car l'assainissement et le traitement de l'eau, c'est une façon d'éviter de polluer non seulement les nappes phréatiques, mais aussi les cours d'eau. On pourrait évidemment aller plus vite et faire plus, mais les missions économiques ont aussi cet avantage de montrer que nous sommes performants dans ces matières et que nous pouvons dès lors apporter du savoir-faire ailleurs, à d'autres qui ne sont pas au même niveau de développement dans tous ces processus qui permettent, au final, d'éliminer du plastique et d'utiliser de nouvelles ressources...



Interview de Philippe Close

Bourgmestre de Bruxelles

“Mon rôle est d’assurer la promotion de nos entreprises bruxelloises !”

Outre son importance sur le plan économique et culturel, notre capitale est une des villes les plus internationales au monde. Pour évoquer sa situation et son avenir, nous avons rencontré pour vous son dynamique Bourgmestre, Philippe Close...

Indépendant & Entreprise : L’artisanat est un secteur important de notre économie. Quelles actions avez-vous entreprises ou envisagez-vous pour le promouvoir à Bruxelles ?

Philippe Close : On a plusieurs actions. Sur l’artisanat alimentaire, nous sommes très fiers de la rue Sainte-Catherine, par exemple. On a vraiment concentré des talents à la fois en boucheries avec Dierendonck ou avec les comptoirs de Tom, en poissonneries avec Noordzee- Mer du Nord ou encore en boulangeries avec Charlie, mais aussi Champigros... C’est vraiment pour montrer que le ventre de Bruxelles reste ce quartier Sainte-Catherine et ce sont aussi les pouvoirs publics qui ont travaillé sur cette dynamisation urbaine et sur la requalification de l’espace public.

Nous avons également soutenu le projet MAD Brussels, qui est une maison de mode et design dans le quartier Dansaert. Avec les pouvoirs européens, nous avons voulu promouvoir la destination de Bruxelles comme capitale de la mode et du design. C'est-à-dire mettre en avant nos talents, nos excellentes écoles, et aujourd’hui, en artisanat, c'est très intéressant ce qui se fait en mode et design. On voit des prototypes devenir des succès industriels et les pouvoirs publics sont là pour aider avec notamment Finance.brussels et le soutien des différents pouvoirs.

Autre chose est d’encore plus travailler dans nos appels d’offres au fait de pouvoir mettre en avant nos artisans. Ce n’est pas toujours le cas, car les appels d’offres sont souvent très fermés.

Mon rôle en tant que Bourgmestre, c'est d'assurer la promotion de nos entreprises bruxelloises et donc partout où je peux promouvoir nos artisans, je le fais ! J'ai d'ailleurs une anecdote : j'offre les chocolats Laurent Gerbaux ou Marcolini, lors notamment de visites officielles, réceptions de chefs d'Etats,... Et ils ont reçu des lettres de remerciements du Président Macron ou d'Hillary Clinton ! Ce sont des petits détails, mais qui font connaître nos artisans auprès de tous.

De nombreux travaux sont en cours à Bruxelles et suscitent souvent la grogne des commerçants des rues en travaux. Avez-vous mis en place – ou comptez-vous mettre en place –

des mesures de soutien aux commerces et entreprises préjudiciés ?

Tout d’abord, on me demande souvent quand les travaux à Bruxelles vont se terminer. Je vais être honnête, jamais ! Une ville qui n'est pas en travaux est une ville qui meurt.

Par contre, et c'est un fait, il faut mieux les coordonner. Comme je le dis souvent, on a un peu tendance à commander l’entrée, le plat et le dessert en même temps en termes de travaux, ce qui est assez indigeste ! Donc, il faut beaucoup mieux phaser les travaux !



Ensuite, nous avons une proposition dans notre programme de majorité qui est très concrète : 5% du montant total du chantier doit être consacré à l’indemnisation et à la promotion des commerces impactés par les travaux. C'est une mesure que l'on veut voir dès le début du chantier, pas sur la fin. On veut que les commerces survivent pendant le chantier car c'est souvent pour eux qu'on fait les travaux : pour redynamiser l’artère commerciale, par exemple.

Le parking est également un sujet sensible pour les entrepreneurs et particulièrement pour les commerçants. En effet, une bonne accessibilité est vitale pour leur prospérité, voire leur survie. Qu’envisagez-vous pour améliorer le stationnement et les zones de livraisons dans votre ville ?

Sur le stationnement, objectivement Bruxelles est bien couvert en parking et ce parking est payant comme dans toutes les grandes capitales. Pendant longtemps, ça ne l'a pas été. Aujourd’hui, toutes les communes ont adoptés les horodateurs pour les parkings privés à usage public.

Nous devons également lutter pour la qualité de l’air. C'est un des enjeux majeurs de la qualité de vie en ville. Le tout à la voiture et les autoroutes urbaines ne sont plus d’actualité. Mais dire que les voitures ne rentreront plus en ville, c'est ridicule aussi ! Les gens doivent pouvoir choisir leur mode de transport.

À la ville, nous travaillons avec le principe STOP (Stappen, Trappen (fiets), Openbaar vervoer en Personenwagens) qui hiérarchise les transports : d'abord les piétons, les vélos, les transports publics et enfin la voiture personnelle. Donc, on n'exclut pas la voiture, mais elle n'a plus priorité !

L'accessibilité des commerces, c'est justement de développer les réseaux de transports, mais aussi de comprendre que pour certains commerces les gens viennent en voiture. C'est donc trouver pour chaque commerce quelle est sa juste place par rapport aux modes de transport choisis.

Autre sujet : les marchés publics, qui sont toujours difficilement accessibles aux PME et indépendants, en raison notamment de la lourdeur de la procédure administrative. Selon vous, de quelle manière les communes peuvent-elles remédier à cette situation ?

Pour tous les marchés dits de procédure négociée (en dessous de 100.000 euros), beaucoup de PME postulent ! C'est mon expérience. Que ce soient des petits entrepreneurs ou des petites entreprises, on essaye de les intégrer via les pré-sélections, pour voir comment favoriser le développement de nos PME.

Pour les plus grands marchés, ce n'est pas toujours la procédure qui est le plus complexe. Ce sont les adjudications. C'est-à-dire uniquement le prix. C'est un vrai problème, car les entreprises qui sont les moins compétitives remettent des prix cassés et pour un résultat moindre. J'ai eu des réunions par exemple avec le secteur de la construction pour leur dire qu'il fallait que nous retrouvions un modèle plus vertueux, car pour l'instant personne n'est content, les chantiers prennent trop de temps. Je rappelle que tous nos chantiers sont privatisés, mais tout le monde râle sur les délais. On doit trouver un nouveau schéma où chacun puisse rencontrer ses objectifs et développer l'emploi local.

Que pensez-vous du piétonnier mis en place par votre prédécesseur ?

Ce que je me suis évertué à faire, c'est que le chantier s'achève ! Ce que les gens me demandaient au départ, c'est que les travaux commencent, ce qui a été le cas. Aujourd'hui, ils sont en train de se terminer. On sent qu'il y a une vraie activité économique autour. Beaucoup de projets, de logements, de bureaux, de commerces...

Pour une ville comme Bruxelles, le tourisme est clairement un vecteur de croissance économique. Comment en faites-vous la promotion ?

D'abord en travaillant sur l'ADN des habitants de Bruxelles, une des villes les plus internationales au monde, avec 184 nationalités, mais aussi la présence de plusieurs institutions internationales. Nous sommes la capitale de 500 millions d'Européens, c'est notre richesse !

Cela ne sert à rien d'inventer une destination, il faut travailler sur cet ADN. Bruxelles c'est le carrefour de l'Europe, du monde. C'est une ville où se décident les choses ! Rien qu'avec cela, on attire les investisseurs, les congressistes, les décideurs et le week-end toutes les familles, les city-trippers et les touristes de loisir.

Nous sommes également une ville de culture, avec des musées extraordinaires, des expositions, comme le musée de l'Afrique et le musée Magritte. Nous sommes une destination qui donne envie !

Sans oublier notre force, c'est-à-dire l'accueil des habitants de Bruxelles. Notre capitale est une cité accueillante où les gens ont des rapports positifs, que ce soit dans l'horeca ou à travers le voisinage, dans les usagers de la ville.

Avez-vous pris des mesures pour réduire le sentiment d'insécurité existant au sein de certains quartiers de Bruxelles ?

A Bruxelles, il n'y a pas de zone de non-droit. La police va partout ! Nous agissons avec fermeté. Notre police est composée de 2.600 femmes et hommes qui travaillent tous les jours dans nos rues pour assurer notre sécurité à tous. La sécurité, ça ne s'arrête jamais, même s'il est vrai que l'exigence de sécurité est en permanence plus importante et que les grandes capitales sont parfois confrontées à des phénomènes violents, comme c'est le cas à Paris par exemple.

A ce sujet, mon travail en tant que Bourgmestre est de trouver l'équilibre entre l'habitabilité de la ville et la liberté d'expression. On a près de 1.000 manifestations par an à Bruxelles. C'est près de 3 par jours et il faut aussi s'assurer que ça ne provoque pas une ville paralysée tous les jours !



Le paiement digital, quoi de plus normal ?

Devenez ambassadeur du Digital Payment Day !

Febelfin

Plus d'info sur digitalpaymentday.be

Le paiement digital, quoi de plus normal ?



11/05
Digital Payment Day

Payer vos courses ?
Ici, vous pouvez le faire rapidement et
en toute sécurité avec votre carte ou
votre smartphone !

En collaboration avec



Ce 11 mai, en nous inspirant du slogan "Le paiement digital, quoi de plus normal", nous vous proposons de faire tous ensemble la promotion du paiement par carte ou par smartphone.

Des avantages réels

Les paiements numériques sont rapides, faciles et sûrs pour vos clients, mais aussi pour vous :

- plus de convivialité : il ne faut plus rendre la monnaie
- moins d'administration et moins de risques d'erreurs
- moins de risques d'agressions.

Savez-vous que 89% des Belges préfèrent payer par voie digitale ? C'est aussi valable pour votre commerce. Pourtant, quatre cinquièmes de l'ensemble des clients sont déjà ressortis au moins une fois d'un magasin les mains vides : ils voulaient payer par carte ou par smartphone, mais le commerçant n'offrait pas cette possibilité.

Le Digital Payment Day, organisé ce samedi 11 mai 2019, est une initiative de Febelfin, la Fédération belge du secteur financier, avec le soutien de nombreux partenaires du monde des paiements et des entreprises, comme le SDI, mais aussi Bancontact, Payconiq by Bancontact, Mastercard, Maestro, VISA, Worldline, Comeos, Euro-pabank.... Tous ensemble et avec votre aide, nous avons décidé de promouvoir ce jour-là les paiements numériques.

Par ailleurs, dans environ 12% des cas, vous perdrez ce client. Celui-ci préférera se rendre dans un autre magasin où sa carte est acceptée. Evitez que cela ne vous arrive !

Des récompenses

Sur le site internet www.digitalpaymentday.be, Febelfin vous guidera à travers les différentes options de paiement numériques qui existent aujourd'hui. Toutes les méthodes de paiement digital y sont expliquées clairement et sans ambiguïté. Les commerçants peuvent ainsi choisir en toute liberté et en toute connaissance de cause les moyens de paiement qu'ils veulent proposer.

Les commerçants qui désirent participer peuvent le montrer en accrochant le wobbler du Digital Payment Day. Il se peut qu'une surprise intéressante les attende : le 11 mai, les équipes de promotion de Febelfin sillonnent différentes villes afin de récompenser quelques ambassadeurs enthousiastes du Digital Payment Day.

Vous n'acceptez pas encore les paiements numériques ? Alors, c'est le bon moment. Le coût des paiements numériques n'a jamais été aussi bas pour le commerçant. C'est tout bénéfice, tant pour vous que pour vos clients !

Une campagne de longue haleine...

Le 11 mai sera donc un jour important dans la campagne, mais le Digital Payment Day, ce n'est pas juste l'affaire d'une journée. C'est le point de départ d'une campagne de longue haleine qui continuera à promouvoir les paiements numériques tous les autres jours de l'année.

PS : Vous n'avez pas reçu de wobbler ? Envoyez vos coordonnées à l'adresse e-mail : digitalpaymentday@febelfin.be. Febelfin vous enverra un par courrier !

Le premier travailleur, quand franchir le pas ?



Avez-vous déjà quelques années au compteur en tant qu'indépendant ? Vous envisagez alors peut-être d'engager du personnel. 50% des indépendants qui deviennent employeur engagent leur premier collaborateur dans leurs 7 premières années. Un quart d'entre eux recherche un soutien de personnel après 10 ans. Et un petit 20% saute le pas autour de la quarantaine. Et vous ? Avez-vous déjà franchi le pas ?

Les mains supplémentaires allègent le travail

Nous ne devons probablement pas vous expliquer pourquoi un collaborateur peut être utile. Certaines activités sont pratiquement impossibles à effectuer seul. Pensez à la construction, le commerce, l'horeca, l'agriculture... Autant de secteurs où il faut beaucoup de main d'œuvre. Il y a de fortes chances que les indépendants de ces secteurs se mettent rapidement à la recherche d'une paire de bras supplémentaires.

Les autres indépendants préfèrent attendre un peu plus long-temps pour engager du personnel. Parfois même jusqu'à ce qu'ils commencent à penser à arrêter. Environ 20% des employeurs n'embauchent leur premier collaborateur qu'après 20 ans d'activité.

Si je l'avais su avant...

Imaginez que vos activités croissent. Une option possible est de faire appel à de l'aide. Toutefois, l'idée de la paperasserie administrative et des frais supplémentaires retient les indépendants de commencer à engager du personnel. Une fois qu'ils ont franchi le pas, ces freins semblent généralement moins importants qu'ils ne le pensaient au départ. Et il n'y a rien d'étrange à cela, car le gouvernement travaille depuis des années déjà à créer un environnement propice pour inciter les indépendants à devenir employeurs.

Profitez maintenant d'avantages majeurs

Vous sautez le pas d'indépendant à employeur ? Alors, vous pouvez bénéficier d'avantages considérables grâce au taxshift. Vous obtenez ainsi jusqu'à 20% de réduction sur votre précompte professionnel ainsi qu'une réduction ONSS pour l'engagement de vos 6 premiers travailleurs. Si vous embauchez votre premier travailleur avant le 31 décembre 2020, vous bénéficiez même, pour un tra-

vailleur par trimestre, d'une dispense totale de la cotisation ONSS patronale de base pour une durée illimitée. La cotisation patronale classique s'élève normalement à 25%. Chaque trimestre, vous payez donc toujours 0% de cotisation de base pour un travailleur, à condition que votre tout premier travailleur ait été embauché entre le 1^{er} janvier 2016 et le 31 décembre 2020. Envisagez-vous actuellement d'engager du personnel ? Vous feriez donc mieux de vous décider avant cette date.

**POUR DE PLUS AMPLES INFORMATIONS
CONTACTEZ-NOUS : sales.bruwal@acerta.be**

A propos d'Acerta

Partenaire du SDI, Acerta soutient les starters, indépendants, employeurs et comptables à chaque phase de leur processus de croissance. Tout sous un même toit : optimiser vos cotisations sociales, vous verser un salaire correct ou gérer l'administration salariale de vos collaborateurs, gérer vos ressources humaines (recrutement, coaching, formation, ...) ou encore préparer votre pension, Acerta vous accompagne à chaque étape.

Cerise sur le gâteau, notre Caisse d'Assurances Sociales prélève les frais de gestion les moins chers du marché (3,05%). Les indépendants et PME sont entre de bonnes mains.

Il y a toujours un bureau Acerta près de chez vous : Bruxelles, Charleroi, Libramont, Liège, Louvain-la-Neuve et Namur.

www.acerta.be



Simplification

La Wallonie va privilégier l'eBox

Depuis octobre 2018, les autorités publiques disposent d'un nouvel outil pour communiquer à destination des citoyens et entreprises. Baptisé "eBox", il offre aux administrations la possibilité de remplacer leur multitude d'envois papier de manière électronique vers les citoyens qui marquaient leur accord.

Une boîte aux lettres électronique

L'eBox est la plateforme de services en ligne de la sécurité sociale. Il s'agit d'une boîte aux lettres électronique grâce à laquelle chaque citoyen peut recevoir de manière centralisée et sécurisée des documents officiels émanant des différentes administrations de la sécurité sociale.

Les citoyens peuvent activer leur eBox en communiquant une adresse e-mail. Ils sont ensuite avertis par e-mail dès qu'une communication est disponible dans leur eBox. Pour accéder à son eBox et consulter ses documents en toute sécurité, il suffit de se connecter soit via sa carte eID, soit grâce à un token.

Un système bientôt généralisé

A terme, l'eBox devrait être utilisée par toutes les institutions de sécurité sociale, par toutes les instances qui coopèrent à l'application de la sécurité sociale et par d'autres services publics.

En Région wallonne, l'envoi de documents électroniques est déjà possible mais aucune disposition relative à l'envoi de recommandés électroniques n'existe à ce jour. Un manque que le gouvernement wallon a récemment décidé de combler.

Réduire les coûts

La digitalisation des envois engendrera une réduction des coûts pour les administrations publiques en Wallonie. Une réduction qui sera d'autant plus importante en y incluant les recommandés, dont le coût s'élève à environ 6 euros par envoi.

Un avant-projet d'arrêté modifiant l'arrêté relatif aux communications par voie électronique entre les usagers et les autorités publiques wallonnes a donc été approuvé le 21 mars 2019 par le Gouvernement wallon.

Vers une Wallonie "numérique"...

Rappelons que la mise à disposition de l'eBox est une nouvelle étape dans la mise en œuvre d'une administration wallonne numérique. Depuis 2017, il est notamment possible d'accomplir et de suivre ses démarches administratives en ligne via la plateforme sécurisée "Mon espace" (<https://monespace.wallonie.be/>).

Baromètre numérique des entreprises 2018

Il reste du chemin à parcourir !

Piloté par l'Agence du Numérique, le baromètre de la maturité numérique des entreprises wallonnes est un outil de stratégie destiné à favoriser la transformation numérique de nos entreprises. Voici ses principaux enseignements pour 2018...

Infrastructure numérique des entreprises

- 77% (+10) des entreprises wallonnes ont au moins un smartphone;
- 41% (+5) disposent d'au moins une tablette;
- 45% (+12) des entreprises dotées d'un site web ont adapté ce dernier au surf des terminaux mobiles;
- 15% (+1) des entreprises régionales disposent d'un spécialiste du numérique en interne;
- 41% (+1) d'entre elles possèdent un site web.

Organisation du travail et collaboration

Le numérique transforme l'organisation du travail (mobilité, télé-travail, ...) et les modes de communication interne de l'entreprise :

- 45% (+8) des travailleurs recourent au télétravail;
- 5% travaillent dans les centres de coworking.

Cependant, il reste du chemin à parcourir en matière d'usages de technologies collaboratives :

- Seulement 27% utilisent une messagerie instantanée de type Skype;
- 18% utilisent de la visioconférence pour faire des réunions à distance;
- 20% recourent parfois à l'e-learning;
- 15% des tâches professionnelles ont recours à l'accès mobile aux bases de données et applications de l'entreprise.

Digitalisation des flux d'information

Le baromètre met à jour plusieurs faiblesses. Celles-ci portent sur :

- l'automatisation des processus relatifs à la facturation;
- la digitalisation du traitement des commandes; dans 64% des cas, les commandes doivent être encodées manuellement dans la comptabilité, les stocks...;
- le recours aux déclarations obligatoires en ligne (51% des entreprises les utilisent);
- l'interconnexion informatisée entre entreprises qui atteint 15% (+3), ce qui reste insuffisant pour parler d'économie en réseau.

Stratégie d'entreprise

Nos entreprises ont largement adopté le canal digital mais ne l'utilisent pas assez pour proposer de nouveaux services à valeur ajoutée à leurs clients ou encore pour réinventer et élargir leur métier. Ainsi, le "digital marketing" n'est pas encore familier pour toutes les sociétés interrogées dans le cadre du baromètre. À peine 16% déclarent y recourir. Cependant, ce chiffre est contradictoire avec la réalité des faits puisque :

- 41% (+1) des entreprises possèdent un site web (80% des 10 et plus) et que
- 47% (+7) sont présentes sur les réseaux sociaux.

Nos entreprises mettent donc en œuvre davantage de "digital marketing" qu'elles ne le pensent, mais il leur manque souvent une stratégie commerciale globale tirant pleinement profit du digital.

E-commerce

Des taux assez faibles sont enregistrés :

- 13% des sites web permettent de commander des produits et services en ligne;
- 11% des entreprises wallonnes font de l'e-commerce;
- 2% sont présentes sur des plateformes d'e-commerce.





Budgétiser vos projets : un réflexe pour tout bon entrepreneur !

Olivier Kahn Expert-comptable
Accompagnateur d'entrepreneurs
www.clicstarter.be

Etonnamment, en entreprises, les budgets sont plutôt rares. Et lorsqu'ils existent, ils restent souvent très approximatifs. Avec le nouveau code des sociétés, les choses se sont précisées. A partir de ce 1^{er} mai 2019, il y aura lieu pour les starters de structurer leur plan financier en 7 axes :

- Une description précise de l'activité projetée;
- Un aperçu de toutes les sources de financement à la constitution;
- Un bilan d'ouverture établi selon un schéma à venir et des bilans projetés après 12 et 24 mois;
- Un compte projeté de résultats après 12 et 24 mois;
- Un budget des revenus et dépenses projetés pour une période d'au moins deux ans à compter de la constitution;
- Une description des hypothèses retenues lors de l'estimation du chiffre d'affaires et de la rentabilité prévus;
- Le cas échéant, le nom de l'expert externe qui a accompagné le starter dans l'élaboration du document.

Il n'est pas légalement obligatoire de passer par un professionnel comptable... mais fortement conseillé, toutefois. Il vous revient à vous entrepreneur de préciser la stratégie, les tendances chiffrées, les types de coûts,... tandis que votre expert-comptable pourra les mettre en musique et analyser la situation.

Nouveauté importante : il ne sera plus obligatoire d'apporter un "montant minimum" fixe de 18.550 EUR au démarrage pour les sociétés à responsabilité limitée (SRL, comme on les appelle dans le nouveau code). Sauf pour les sociétés anonymes, la notion de capital de départ disparaît. Il vous revient de déterminer les moyens financiers nécessaires pour démarrer compte tenu de vos besoins. A ce sujet, pour diminuer vos besoins, posez-vous d'abord deux questions de base :

- *Comment pouvez-vous limiter les coûts ?*

Quels sont les éléments "nice to have", mais non indispensables, qui peuvent être éliminés ? On n'a pas besoin de tout ce qu'on imagine ! Vous pouvez également acheter en seconde main ou en déstockage, profiter des "gratuits" (logiciels, conseils...) que l'on trouve sur le Web, racheter des biens issus de faillites, travailler en coworking ou de chez vous, sous-louer vos locaux...

- *Que pouvez-vous obtenir de la part des autres, échanger (ou demander en prêt) ?*

Un partenaire technique peut apporter autant qu'un partenaire financier. L'opération n'est pas onéreuse pour le partenaire (il lui coûte peu, par exemple, de vous mettre une salle ou un entrepôt à disposition) et vous couvrirez vos besoins. Pensez-y pour chaque type de coûts.

Cela paraît évident lorsqu'on part en vacances : on budgétise, souvent très précisément, son séjour. Il serait regrettable de devoir replier bagages plus tôt que prévu ou de revenir endetté.



Formulons encore quelques recommandations supplémentaires :

- Votre réserve financière doit être suffisante pour couvrir la phase de conception, de test et de lancement. Constituez-vous un "bas de laine" pour assurer au moins 3 à 6 mois de lancement (couverture des coûts fixes).
- Soyez plutôt pessimiste en ce qui concerne le commercial et ne sous-estimez pas les efforts nécessaires ni le délai pour décrocher les premières ventes. Prévoyez le budget en conséquence.
- Méfiez-vous des "faux coûts" ... qui ne le sont pas : frais environnementaux (gestion des déchets,...), de logistique, de sécurité,...

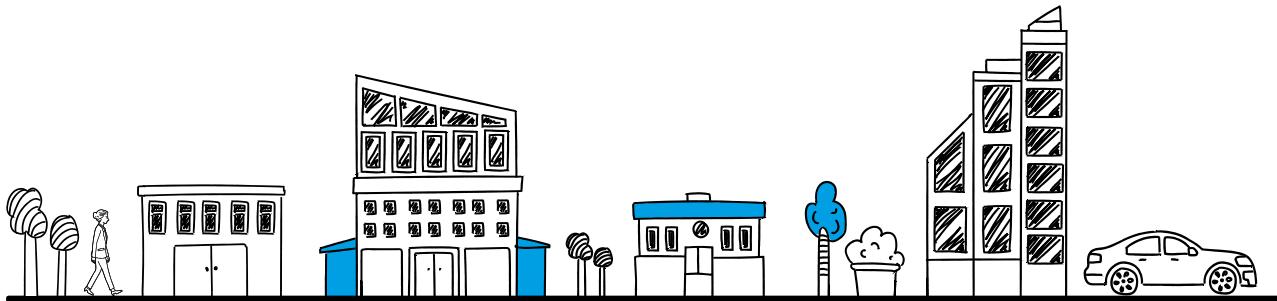
Pour les entrepreneurs actifs, le budget se devrait d'être également un exercice annuel. Analyser le passé grâce à une bonne comptabilité et prévoir les 12 mois à venir maintiendra votre entreprise dans les clous. Cela peut se faire hors salle de torture, mais plutôt au calme, dans un endroit inspirant, avec votre équipe proche et un bon outil de gestion prévisionnelle que l'on trouve aisément sur le marché.

Bons projets !



LA MOBILITÉ ALL-INCLUSIVE*

pour les professionnels



Free2Move Lease est la nouvelle marque du Groupe PSA pour la location longue durée. Forts de notre présence dans 6 pays en Europe et d'un parc de 300 000 véhicules loués à des professionnels, nous capitalisons également sur 25 ans d'expérience en location longue durée pour développer des solutions de mobilité innovantes. Avec Free2Move Connect Fleet et Free2Move Fleet Sharing, nous aidons les entreprises à réduire le coût total d'utilisation de leur parc automobile.

POUR EN SAVOIR PLUS SUR NOS OFFRES ET SOLUTIONS :
WWW.FREE2MOVE-LEASE.BE

*Tout compris.



Olivier Piantadosi

partenariat.sdi@gmail.com

0476/39 82 53



Aides régionales

“Je veux investir. Ai-je droit à une prime ?”

Sans aide, obtenir une prime régionale à l'investissement n'est généralement pas chose aisée. Voilà pourquoi notre partenaire Effiges Consulting propose aux membres du SDI de les accompagner dans les démarches nécessaires. N'hésitez pas à le contacter. Sur simple demande, notre partenaire réalisera un audit gratuit de vos projets d'investissement afin de déterminer si votre entreprise et les investissements que vous projetez sont éligibles.

Vous avez un projet d'investissement. Vous avez peut-être entendu, ou pas, que les Régions aidaient les entreprises dans leurs investissements. Peut-être même avez-vous été jeter un œil sur les sites de la Région dont vous dépendez. Et si vous n'avez pas encore abandonné, peut-être avez-vous poussé la curiosité jusqu'à télécharger, quand c'était faisable, les formulaires ad hoc. Si certains téméraires s'aventurent à les compléter et à les introduire, la plupart sont cependant envahis par un sentiment de découragement !

Un parcours du combattant...

A de multiples reprises, j'ai eu l'occasion de disserter en ces colonnes au sujet des aides à l'investissement proposées tant par la Région Wallonne que par la Région de Bruxelles-Capitale. Cependant, le nombre d'entreprises qui sollicitent ces aides reste très faible. Les raisons invoquées sont nombreuses :

- on ne sait pas,
- on n'ose pas,
- on n'a pas le temps,
- on n'y comprend rien, c'est trop compliqué,

- on pense dès le départ qu'on n'y aura pas droit ou que ce sera refusé.

Maintenant que vous savez que les primes existent bien, restent les autres raisons...

Premières démarches

Ne nous voilons pas la face, demander une prime à l'investissement demande de l'énergie et des connaissances. Par exemple, afin de ne pas perdre de temps, il convient de savoir si votre entreprise et vos investissements sont éligibles. Si malheureusement ce n'est pas le cas, ne gaspillez pas votre temps.

Règle de base : vous devez d'abord introduire en ligne votre demande initiale d'aide aux investissements avant d'effectuer la moindre dépense. Tous les investissements antérieurs à cette date d'introduction seront rejettés.

Jusqu'il y a peu, cette demande initiale n'était pas (trop) contraignante. Vous disposiez de 6 mois pour peaufiner votre demande complète. Les règles ont récemment changé. Vous ne pouvez à présent introduire une demande complète qu'avec un écart budgétaire de + ou - 20% par rapport à la fiche signalétique initiale !

Ensuite, une fois que la demande complète a bien été introduite, si tout va bien, vous recevez une décision d'octroi qui vous indique le pourcentage ainsi que le montant de la prime qui vous sera octroyée.

Respecter toutes les conditions

Ne sabrez cependant pas encore le champagne ni ne sortez trop tôt les petits fours, car décision d'octroi ne signifie pas encore prime octroyée... Cela veut simplement dire que la Région réserve un budget pour votre prime, laquelle vous sera versée si et seulement si vous remplissez et respectez toutes les conditions y afférentes. Dans le cas contraire, le paiement de votre prime pourrait être retardé, voire même annulé, avec l'obligation de rembourser la prime partielle qui, en certains cas, aurait déjà pu vous être versée. Une rigueur maximale est donc requise afin de conserver le bénéfice de votre prime.

Il est impossible de décrire toutes les règles et conditions dans un seul article, voire même dans un magazine complet du SDI...

Il y a les règles écrites mais aussi et surtout les interprétations de la réglementation par les services régionaux concernés.

Des recours sont possibles

Il arrive aussi régulièrement que la Région refuse injustement le bénéfice de la prime ou rejette une partie des investissements. Si vous êtes dans votre bon droit – encore faut-il en être absolument certain – vous pouvez introduire une demande de révision de la décision. Cette demande de révision doit être valablement motivée. Il ne suffit pas d'écrire "je ne suis pas d'accord" ou "mon voisin qui fait la même chose que moi a eu sa prime et pas moi. C'est trop injuste..!"

A ce sujet, je me souviens d'une entreprise que j'avais rencontrée il y a quelques années. Elle avait introduit une demande de prime à l'investissement sur un montant de plus ou moins 2.000.000 EUR. L'agent traitant avait rejeté tout en bloc. Cette entreprise me demande alors de prendre en mains son dossier. Et là, je constate que l'agent traitant a tout simplement ignoré le fait que ce type d'entreprise faisait partie des exceptions. Après une demande de révision de décision, l'entreprise a finalement bénéficié d'une prime de plus de 100.000 EUR, tous les investissements n'étant pas éligibles.

Mais ce n'est pas tout..... Quelque temps plus tard, cette même entreprise construit une nouvelle implantation à 90 km de la première pour exercer la même activité. Il s'agit bien d'une seconde implantation. Même demande, même agent traitant et même décision de refus... A nouveau, j'introduis une demande de révision de décision, mais cette fois sur un ton moins "consensuel"... Une fois peut être considérée comme une erreur, mais deux fois ce n'est plus une erreur, c'est pire ! La prime a donc finalement été octroyée.

Faites-vous accompagner !

Dès lors, si vous avez des projets d'investissements, n'hésitez surtout pas à vous faire accompagner par des professionnels. Il est préférable de confier votre dossier à un spécialiste plutôt que de consacrer votre temps précieux à tenter de vous "dépatouiller" personnellement pour risquer, in fine, de ne rien obtenir du tout.

Choisissez de préférence un partenaire qui vous accompagnera du début jusqu'à la fin (paiement de la prime), plutôt que des "structures industrielles" dont la mission s'arrête lorsque vous recevez la décision d'octroi. En effet, comme expliqué supra, la partie la plus compliquée du dossier commencera après la décision d'octroi.

Avantage SDI

Bonne nouvelle ! Notre partenaire Effiges Consulting vous propose, en tant que membre du SDI, la réalisation d'un audit gratuit de vos projets d'investissement pour déterminer si votre entreprise et vos investissements sont éligibles. Sur simple demande par mail à l'adresse partenariat.sdi@gmail.com, il vous adressera un questionnaire. Il déterminera alors, sur base des informations que vous lui aurez fournies, si l'octroi d'une prime est possible et si cela vaut la peine d'introduire un dossier ou pas. Si vous le souhaitez, notre partenaire pourra ensuite gérer votre dossier à des conditions préférentielles.

Olivier PIANTADOSI

Consultant Agréé RW

GSM: +32(0)476-39 82 53





Jacques Roland
Consultant
roland.jacques@jirras.be



Comment financer une pension extralégale avantageuse ?

Depuis quelques années, la matière des pensions subit de nombreuses évolutions en Belgique. De là l'intérêt de faire le point sur le cadre général de notre système de pension et de lister les principaux outils permettant à un indépendant de financer une pension extra-légale à des conditions fiscalement avantageuses. Car, ne nous y trompons pas, cela reste avantageux, même avec un rendement des placements limité.

Fondé en 1944, notre système pension basé sur la de répartition est aujourd'hui en butte à de nombreuses critiques basées pour la plupart sur des arguments aussi divers que variés tels le ralentissement de la croissance, l'évolution du marché du travail, l'influence du contexte international, l'évolution de la démographie, l'inefficacité des structures de sécurité sociale...

Une première réponse du gouvernement à la problématique des pensions a donc été, en 2001, la création du "Fonds de vieillissement", qui a pour objectif de constituer une réserve démographique pour les pensions dues entre 2010 et 2030 (période pour laquelle il est prévu un accroissement des pensionnés de l'ordre de 800.000 unités).

Le contexte actuel

Traditionnellement, et à l'instar des propos tenus par le professeur Gollier, le système des pensions en Belgique est représenté par la "théorie des trois piliers" mettant en parallèle, mais avec des moyens financiers et fiscaux différents, la pension légale (obligatoire) et les pensions extralégales collectives et/ou individuelles (généralement facultatives).

Le champ d'application du deuxième pilier pour les indépendants

LA PENSION LÉGALE DES INDÉPENDANTS

Comme pour les salariés, la pension légale des indépendants

LA PENSION LEGALE	LA PENSION EXTRALEGALE COLLECTIVE	LA PENSION EXTRALEGALE INDIVIDUELLE
Constitue le 1 ^{er} pilier Fonctionne selon le système dit de la "répartition" Regroupe la pension légale des travailleurs salariés, des travailleurs indépendants et des fonctionnaires	Constitue le 2 ^{ème} pilier Fonctionne selon le système dit de la "capitalisation" Regroupe les assurances de groupe, les assurances dirigeants d'entreprise, les engagements individuels de pension, les fonds de pension, les pensions complémentaires des travailleurs indépendants.	Constitue le 3 ^{ème} pilier Fonctionne selon le système dit de la "capitalisation" Regroupe les assurances vie individuelle et les assurances épargne-pension

Une deuxième réponse du gouvernement à la problématique des pensions a ensuite été "*de promouvoir la démocratisation de l'accès à des régimes de pension complémentaire*".

prend cours, tant pour les hommes que pour les femmes, entre 65 et 67 ans et est calculée sur base du nombre d'années d'activité ou d'années assimilées à des années d'activité, ouvrant un droit en matière de pension, et prestées par le travailleur comme indépendant ou comme aidant.

Restait cependant à trouver le moyen d'encore réduire l'écart existant entre les pensions des salariés et des indépendants.

LA PLCI (PENSION LIBRE COMPLÉMENTAIRE DES INDÉPENDANTS)

Ainsi, depuis le 1^{er} janvier 2004, le marché des pensions libres complémentaires est totalement libéralisé, de sorte que toute personne ayant le statut social d'indépendant – mais – à titre principal peut – toujours sur base volontaire – décider de souscrire un plan de pension, indifféremment auprès d'un assureur, d'un fonds de pension, d'une caisse de pension ou d'une caisse d'assurances sociales.

En outre, l'indépendant peut choisir ou cumuler deux formes de plan de pension : *le plan de pension ordinaire ou le plan de pension social*.

Le plan de pension ordinaire n'est rien d'autre que la pension libre complémentaire pour indépendant, telle qu'elle existait avant 2004 et qui visait à doter l'indépendant d'une pension de retraite complémentaire ou d'une pension de survie par le versement d'une cotisation annuelle.

Le plan de pension social est, quant à lui le système de pension libre complémentaire qui existait déjà pour certaines professions libérales (médecins, pharmaciens et dentistes) et qui, au 1^{er} janvier 2004, a été étendu à tous les indépendants. Lorsque le plan de pension peut être qualifié de "social", le plafond de cotisations déductibles est relevé de 15%. Toutefois, pour que le plan de pension complémentaire soit considéré comme "social", il faut qu'au moins 10% de la cotisation de l'affilié soit consacrée au financement de prestations de solidarité tel que par exemple le financement de la constitution de la pension complémentaire de retraite et/ou de survie pendant les périodes indemnisées d'incapacité de travail pour cause de maladie, invalidité dans le cadre de l'assurance maternité ou pendant la période indemnisée dans le cadre de l'assurance faillite.

Conseil ! La PLCI, c'est toujours le premier contrat à souscrire pour commencer à construire une protection extra-légale. C'est certes limité à une prime maximum d'environ 3.000 € par an, mais ce contrat procure le rendement fiscal optimum comparé à une épargne classique ou une augmentation de rémunération.

Les régimes spéciaux de pension complémentaire pour indépendants

Les médecins, dentistes et pharmaciens et certaines autres professions paramédicales bénéficient – s'ils sont conventionnés – d'un régime spécifique d'avantages sociaux qui consiste en une intervention de l'INAMI dans le financement d'une rente ou d'un capital, en cas de décès, d'invalidité ou de retraite.

Conseil ! Ces régimes sont aussi à privilégier car ils impliquent un financement par l'INAMI.

L'EIP (ENGAGEMENT INDIVIDUEL DE PENSION)

Ce type de contrat est normalement la seconde étape pour se constituer une pension complémentaire.

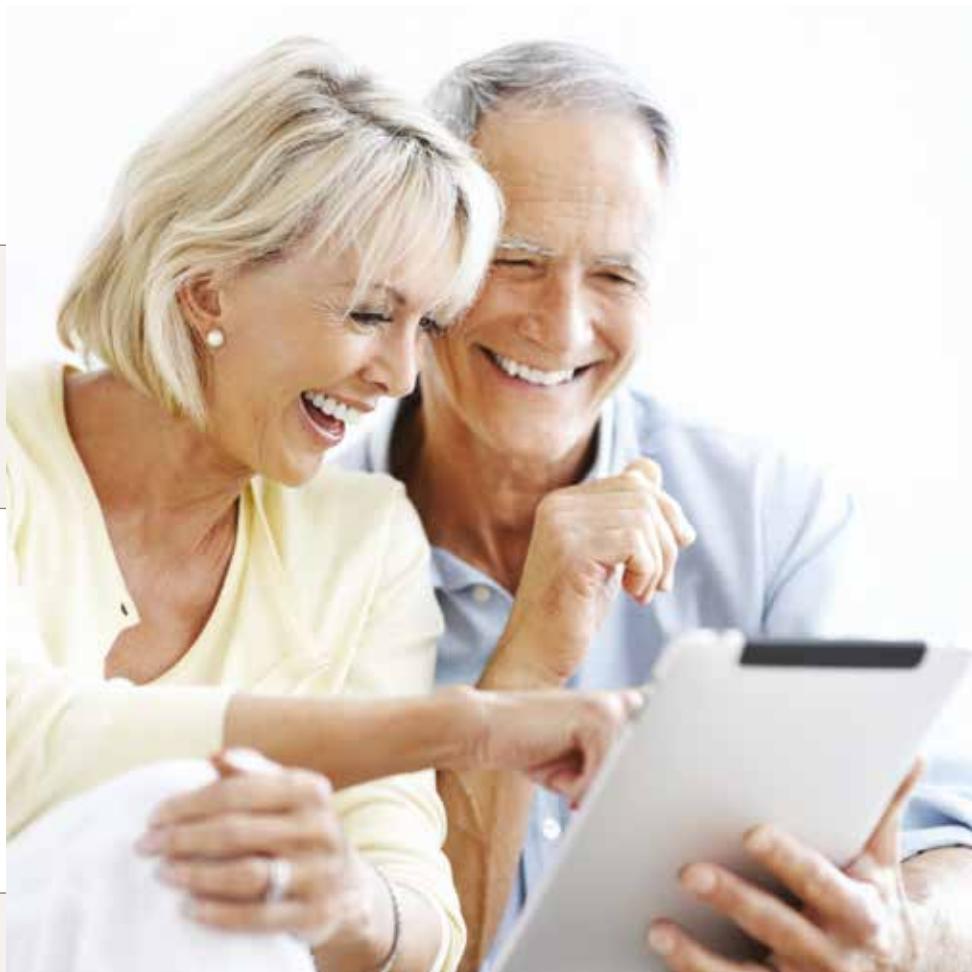
Les principales conditions pour en bénéficier sont de percevoir une rémunération mensuelle régulière et pour fixer le maximum de prime disponible, il "suffit" de respecter la "règle des 80%" calculée par l'assureur mais qui laisse à l'indépendant, dans la plupart des cas, une large marge de manœuvre.

Conseil ! Cette opportunité présente de nombreux avantages :

- contrat propriété de l'indépendant (fini le risque en cas de faillite par exemple) ;
- pas de souci pour individualiser les primes et prestations contrairement à l'assurance de groupe) ;
- possibilité de planifier les paiements à son rythme (possibilité de rattrapage des années passées) ;
- possibilité de payer une prime unique lors d'une année exceptionnelle pour l'assuré ;
- possibilité d'utiliser ce contrat pour financer un investissement immobilier.

Dans une prochaine chronique, nous décrirons plusieurs applications spécifiques des assurances extra-légales qui peuvent être très utiles pour vous et vos entreprises.

Source : *Quercus Solutions Kluwer, Les entreprises et leurs assurances*.





Me Jean-Maël Michez

Avocat - ORIGOLEX

jmm@origolex.be



La durée et le renouvellement du bail commercial

De nombreux indépendants exercent leur commerce dans un bien pris en location, accessible à la clientèle, soumis à la loi sur les baux commerciaux. La fin du bail peut avoir des conséquences graves pour le commerçant, qui perdra souvent par la même occasion son fonds de commerce, et donc ses revenus. Afin de préserver ses droits et ses intérêts, le commerçant doit dès lors être particulièrement attentif aux conditions de durée et au renouvellement de son bail commercial, ainsi qu'aux délais de recours. En voici les grandes lignes, la matière étant trop vaste pour en aborder tous les aspects dans cet article.

Bien que la matière des baux commerciaux ait été récemment régionalisée, la loi (fédérale) sur les baux commerciaux du 30 avril 1951, intégrée dans le Code civil, reste à ce jour d'application dans sa majeure partie.

Un contrat de bail commercial concerne les immeubles ou parties d'immeubles qui sont affectés principalement et avec l'accord du bailleur à l'exercice par le locataire d'un commerce de détail ou à l'activité d'un artisan directement en contact avec le public. Le contact, direct et régulier, avec le public est un élément déterminant à cet égard.

La durée du bail commercial

Un contrat de bail commercial doit être conclu pour une durée minimale de neuf ans. Si le bail est conclu pour plus de neuf ans, il doit faire l'objet d'un acte notarié pour être opposable aux tiers. Le bail ne peut pas être conclu pour une durée indéterminée. Il sera dans ce cas considéré comme ayant été conclu pour neuf ans.

La Région wallonne et la Région flamande ont toutefois chacune adopté une législation qui permet, dans certaines circonstances, de conclure un bail commercial d'une durée égale ou inférieure à un an. Ces baux sont soumis à des règles très différentes du bail commercial « classique » et ne sont donc pas visés par le présent article.

Le renouvellement du bail commercial

La loi sur les baux commerciaux règle la question du renouvellement du contrat en quelques articles seulement. Les choses peuvent donc paraître simples, mais elles sont en réalité loin de l'être,

tant la matière est technique. Le bail commercial, et en particulier son renouvellement, a donné lieu à un très important contentieux et les stricts contours du renouvellement ont été définis par la jurisprudence.

Le locataire a le droit de solliciter le renouvellement du contrat, pour y exercer le même commerce. Ce droit est soumis à des formalités et est limité à trois renouvellements (c'est-à-dire maximum trois renouvellements s'ajoutant à la durée initiale). Un renouvellement a lieu pour une période de neuf années, même si le contrat de bail initial est quant à lui supérieur à neuf années. Il est néanmoins possible pour les parties de renouveler le contrat pour une durée plus courte ou plus longue, si leur accord à ce sujet est constaté par un acte écrit présenté à l'enregistrement (en Région wallonne) ou bien par un acte authentique ou une déclaration faite devant le juge (dans les autres Régions).

La demande de renouvellement par le locataire

A peine de nullité, la demande de renouvellement, datée et signée, doit être notifiée au bailleur par exploit d'huissier de justice ou par lettre recommandée, au plus tôt 18 mois et au plus tard 15 mois avant l'expiration du bail en cours. Si la demande est adressée trop tôt ou trop tard, il n'y aura pas de renouvellement et le bail prendra fin à la date prévue initialement.

La demande doit indiquer les conditions auxquelles le locataire souhaite renouveler le contrat et elle doit contenir la mention qu'à défaut de notification par le bailleur, suivant les mêmes voies et dans les trois mois, de son refus motivé de renouvellement, de la stipulation de conditions différentes ou d'offres d'un tiers, le bailleur



Me Caroline Diel
Avocat - ORIGOLEX
cd@origolex.be

sera présumé consentir au renouvellement du bail aux conditions proposées. Le bailleur peut également accepter purement et simplement la demande. Ces indications étant particulièrement délicates et la jurisprudence très développée et très stricte à ce sujet, il est conseillé d'être particulièrement vigilant pour la rédaction de cette demande.

Le renouvellement à d'autres conditions

Si le bailleur accepte de renouveler le bail mais à d'autres conditions que celles proposées par le locataire dans sa demande de renouvellement et si les parties ne tombent pas d'accord expressément à ce sujet, le locataire doit introduire une procédure devant le juge de paix dans les 30 jours de la réponse du bailleur. Si la procédure est introduite au-delà de ce délai, le renouvellement n'aura pas lieu (même pas aux conditions souhaitées par le bailleur); le bail prendra fin à l'échéance. A nouveau, la sanction est donc très stricte. Il est conseillé au locataire d'être très vigilant s'il ne veut pas perdre son fonds de commerce.

Le refus de renouvellement par le bailleur

Le bailleur peut refuser le renouvellement pour l'un des motifs suivants :

- il va occuper lui-même l'immeuble ou le faire occuper par un de ses proches ;
- il va affecter l'immeuble à une destination non commerciale ;
- il va reconstruire l'immeuble ou la partie louée de l'immeuble ;
- le locataire a commis des manquements graves à ses obligations contractuelles ;
- un autre candidat locataire lui offre un loyer supérieur pour le bien ;
- le locataire n'a pas d'intérêt légitime au renouvellement.

La loi et la jurisprudence ont défini plus précisément les contours de ces motifs.

Selon le motif invoqué, le bailleur peut être redevable d'une indemnité d'éviction forfaitaire allant de un an à trois ans de loyer, qui peut cependant être augmentée ou diminuée par le juge si elle apparaît manifestement insuffisante ou exagérée ainsi que si le bailleur ne concrétise pas le motif invoqué dans le délai fixé par la loi.

Le bailleur peut également refuser le renouvellement, sans motif ou pour un motif autre que ceux énumérés, mais il doit dans ce cas payer au locataire une indemnité d'éviction égale à trois ans de loyer, augmentée de la somme nécessaire pour réparer intégralement le préjudice subi par le locataire.

La fin du bail commercial

Le locataire peut mettre fin au bail à la fin de chaque période de trois ans à compter du début du bail. Il doit alors envoyer au bailleur un préavis de minimum six mois. Ce préavis doit être envoyé par lettre recommandée ou par exploit d'huissier de justice.

Le bailleur ne pourra, quant à lui, mettre fin au bail avant son échéance normale que dans des circonstances très limitées (à savoir, cumulativement : à l'expiration de chaque période de trois ans, avec respect d'un préavis d'un an, pour exercer, lui-même ou un proche, un commerce dans les lieux et pour autant que le contrat de bail lui réserve cette possibilité). Il sera ce cas redevable d'une indemnité d'éviction au locataire s'il va y exploiter un commerce similaire à celui du locataire.

Le locataire et le bailleur peuvent également mettre fin au contrat d'un commun accord, et ce à tout moment. En Région wallonne, cet accord doit être constaté dans un acte écrit présenté à l'enregistrement. Dans les autres Régions, cet accord doit être constaté devant un notaire (par acte authentique) ou devant le juge de paix.

Bien entendu, comme pour tout contrat, le juge de paix peut également résilier le bail commercial en cas de manquement grave de l'une des parties à ses obligations contractuelles, ce qui peut donner lieu au paiement d'une indemnité.

Enfin, à défaut de renouvellement, le bail prendra fin à son échéance, sans que la notification d'un congé ne soit requise.

Le locataire sera par ailleurs attentif, tant à la signature du contrat qu'à la fin du bail commercial, au sort qui est réservé aux travaux qu'il aurait effectués dans les lieux loués.

Conclusion

La matière du bail commercial est particulièrement complexe. Pour le locataire commerçant, l'étape la plus cruciale est de solliciter à temps le renouvellement et de rédiger correctement la demande. Il est conseillé de tenir un calendrier mettant en évidence les dates importantes du bail. Il faut également réagir très rapidement, éventuellement en se faisant conseiller, à tout courrier du bailleur relatif à la fin ou au (non-)renouvellement du contrat.



Olivier Bottequin
Expert-comptable
et Conseiller fiscal
ob@odb.be

Le système fiscal belge est, dans un premier temps, déclaratif et collaboratif, le contribuable étant amené à transmettre à l'Administration une quantité de plus en plus nombreuse d'informations et, dans une seconde phase, répressif, l'Administration étant susceptible d'investiguer et de vérifier les informations communiquées par le contribuable, conformément aux larges pouvoirs d'investigation qui lui sont conférés par la loi.

En cas d'erreurs dans les informations transmises, qu'elles soient involontaires ou commises sciemment, l'Administration rectifiera la déclaration fiscale sur base des éléments qu'elle considère comme correspondant à la réalité.

Tant durant la procédure de rectification de la déclaration qu'à son échéance, le contribuable dispose de la faculté de faire valoir ses observations auprès de l'Administration afin de contrer son argumentation.

Nous décrivons ici de manière synthétique ces différentes étapes, du contrôle à la réclamation, dans le cas où la déclaration fiscale du contribuable a été déposée dans les délais légaux (les situations d'absence ou de tardivité de la déclaration répondant à des règles spécifiques).

Des pouvoirs d'investigation...

Une présomption d'exactitude s'attache à la déclaration déposée par le contribuable. La loi précise à cet égard que l'Administration prend en compte les revenus et les autres éléments déclarés, sauf si elle les considère comme inexacts. Dans ce cas, l'Administration est dans l'obligation d'établir, par tous les moyens de preuve de droit commun, le montant de l'impôt qu'elle estime correct.

Parmi les différents moyens de preuve utilisés par l'Administration, le plus fréquent trouve son origine dans la principale obligation légale à charge du contribuable, qui lui impose de communiquer, lorsque cela lui est demandé, tous les livres et documents nécessaires à la détermination des revenus imposables. Cette obligation de communication s'étend aux livres électroniques.

Une telle "invitation" à la collaboration active afin de déterminer les revenus exacts est confirmée par l'obligation qu'a le contribuable de laisser l'accès libre à ses locaux professionnels et à répondre aux demandes de renseignement de l'Administration.

Comment contester une rectification de revenus ?

Que ce soit pendant ou à l'échéance d'une procédure de rectification de déclaration fiscale, un contribuable dispose de la faculté de faire valoir ses observations auprès de l'Administration afin de contrer son argumentation.



Guillaume Schmitz
Juriste-fiscaliste
guillaume@odb.be

... limités

À la vue de ces obligations à charge du contribuable, les pouvoirs de l'Administration semblent illimités. Ce constat est nuancé par les nombreuses limitations, tantôt  g ales, tantôt jurisprudentielles, prévenant l'Administration contre tout comportement excessif.

Tout d'abord, le principe de légalité consiste à exclure tout comportement de l'Administration qui ne répondrait pas aux objectifs de la loi ou qui les dépasserait, constituant dès lors un excès de pouvoir. A cet égard, l'Administration est en principe liée aux circulaires administratives, celles-ci constituant des instructions quant à la manière dont l'administration interprète la loi. Au contraire, les contribuables ne sont pas liés par de telles circulaires puisqu'elles n'ont pas force de loi.

Un autre principe s'imposant à l'Administration est celui de bonne administration, qui se décline via une multitude d'obligations sous-jacentes devant être respectées par l'Administration. Ainsi, le principe de sécurité juridique permet, à titre d'exemple, au contribuable d'imposer à l'Administration le respect d'une position qu'elle a adoptée par le passé, même si elle estime devoir revenir sur celle-ci.

Des restrictions plus générales aux pouvoirs d'investigation de l'Administration lui imposent  g alement, selon les travaux parlementaires, d'user de tels pouvoirs avec *modération* et *discernement*.

La rectification des revenus

Lorsque l'administration estime que les informations communiquées par le contribuable au sein de sa déclaration à l'impôt des personnes physiques ne correspondent pas aux informations qui auraient d  être déclarées, elle adresse au contribuable un avis de rectification de la déclaration fiscale. Cet avis de rectification contient, sous peine de nullité, l'ensemble des motifs qui fondent la décision de l'administration de rectifier la déclaration.

Le contribuable dispose d'un délai d'un mois à compter du troisième jour ouvrable suivant l'envoi de l'avis de rectification pour faire valoir ses observations. L'Administration ne peut en aucun cas établir la cotisation avant l'expiration de ce délai. Il est vivement conseillé de répondre à cet avis, l'Administration étant dans ce cas tenue de justifier la raison pour laquelle elle s'est  cart e des observations faites par le contribuable.

L'irrégularité de l'avis de rectification, que ce soit pour absence de motivation ou pour non-respect des délais de réponse, n'est pas irréversible et l'Administration pourra renvoyer un second avis de rectification, voire plus si les irrégularités se succèdent.

Délais d'enrôlement

Dans le cadre d'un contrôle fiscal, la question du délai endéans lequel l'Administration est en droit d'enrôler un nouvel impôt se pose régulièrement. La règle générale est que le nouvel impôt peut être établi dans un délai de trois ans maximum à dater du 1^{er} janvier de l'exercice d'imposition pour lequel ledit impôt est dû. Par exemple, vos revenus d'indépendant de 2016 peuvent encore faire l'objet d'une nouvelle imposition (après contrôle et avis de rectification) jusqu'au 1^{er} janvier 2020. En revanche, l'impôt calculé sur vos revenus de 2015 ne peut plus être modifié.

La règle générale ci-dessus connaît néanmoins une exception selon laquelle le délai passe de trois à sept ans lorsque l'Administration démontre que le contribuable a agi avec une intention frauduleuse ou qu'il avait à dessein de nuire.

La contestation d'une imposition

Si le montant d'impôt établi à votre charge n'est pas correct, que ce soit suite à une rectification de l'administration ou suite à une erreur de votre part dans la déclaration, vous avez la possibilité d'introduire une réclamation auprès de l'Administration afin de faire valoir vos arguments en vue de la contestation de la dette d'impôt.

Le délai pour introduire une telle réclamation est de six mois et trois jours à dater de la date d'envoi de l'avertissement-extrait de rôle indiquant le montant de l'impôt.

Cette réclamation doit être introduite par écrit, sans qu'un envoi recommandé soit obligatoire, même s'il est conseillé de se ménerger la preuve de la réception par l'Administration. Il est à noter que l'Administration a mis en place la possibilité d'introduire une réclamation via le portail Myminfin.

Lors de cette réclamation, le contribuable a le droit de demander à être entendu et à consulter son dossier. Il peut en outre saisir le Service de conciliation fiscale, service autonome qui a pour objectif

de traiter les demandes en tout indépendance et objectivité afin de permettre au contribuable et à l'administration de concilier leurs point de vue. Nous recommandons vivement de faire appel à ce service, toutes nos expériences avec celui-ci s'étant révélées excellentes.

Si l'Administration n'a pas rendu sa décision dans les six mois de la date de réception de la réclamation, le contribuable peut introduire une requête devant les cours et tribunaux compétents.

Délai de contestation plus long

Dans des cas limitatifs, le délai de contestation de l'impôt est porté à cinq ans. On parle ici de dégrèvement d'office, lequel vise les cas où une surtaxe est constatée en raison d'une erreur matérielle, d'un double emploi ou d'un fait nouveau.



Ces définitions, qui sont de strictes interprétations par l'Administration, peuvent être synthétisées de la manière suivante : l'erreur matérielle est une erreur "grossière" résultant de la retranscription erronée ou de l'oubli de données et non d'une interprétation de la loi, le double emploi est la double imposition d'un même revenu dans le chef du même contribuable, et le fait nouveau est un élément qui ne pouvait être connu lors de la déclaration, à l'exception expresse d'un revirement de jurisprudence.

Conclusion

L'Administration semble avoir, de prime abord, des pouvoirs étendus et quasi-illimités. Ce constat est cependant une impression que l'Administration ne cherche pas elle-même à démentir, mais qui s'avère

inexacte lorsqu'on s'intéresse de plus près aux aspects de la procédure de contentieux fiscal.

Que ce soit lors de la phase de contrôle ou lors de la réclamation contre les impôts enrôlés à sa charge, le contribuable n'est pas dénué de mécanismes de défense lui permettant de faire valoir son point de vue et de contester la position administrative.

Il est plus que conseillé, à cet égard, de se tourner vers un professionnel qui veillera à ce que tous les moyens soient mis en œuvre afin que le contribuable fasse valoir ses droits, tout en respectant les multiples délais légaux qui s'imposent tant audit contribuable qu'à l'Administration durant les différentes étapes de la procédure de contrôle de la déclaration et de recours contre les impôts établis erronément.



Anne-Catherine Henrot



Ode Rooman



Pierre van Schendel



Benoit Rousseau

Conseillers Juridiques du SDI - info@SDI.be

Questions Réponses

“Comment me faire reconnaître en tant qu’artisan ?”

Mr P. VDA nous demande : “J’ai entendu dire qu’il était possible d’obtenir une reconnaissance légale de mon statut d’artisan. Pouvez-vous m’expliquer comment je dois procéder ?”

RÉPONSE

En tant qu’artisan, vous pouvez solliciter une reconnaissance légale auprès de la Commission Artisans du SPF Economie (loi du 19 mars 2014). Cette reconnaissance consacre le caractère authentique de votre activité, l’aspect manuel de votre travail et votre savoir-faire artisanal. Grâce au logo attestant l’obtention de la reconnaissance légale, vous pouvez compter sur une plus grande visibilité auprès du public.

Depuis l’entrée en vigueur de la loi en juin 2016, plus de 1.100 artisans ont obtenu cette reconnaissance légale auprès du SPF Economie. Ils figurent dans un répertoire mis à jour après chaque réunion de la Commission ou du Conseil.

Comment introduire votre demande ?

Introduisez votre demande via le formulaire de renseignements que vous trouverez sur le site Internet du SPF Economie.

Complétez le, signez-le puis envoyez-le par e-mail ou par courrier recommandé à :

SPF Economie
Direction générale de la Politique des P.M.E.
Secrétariat de la Commission « Artisans »
North Gate, 4^{ème} étage
Boulevard du Roi Albert II 16
1000 Bruxelles
E-mail : ambachtsman-artisan@economie.fgov.be

Veillez à transmettre avec le formulaire tous les documents que vous jugez utiles pour l’évaluation de votre demande d’octroi de la qualité d’artisan.

Quelques conseils pour la rédaction de votre demande :

- Prenez le temps d’expliquer votre activité.
- Décrivez en quelques phrases votre manière de travailler, l’origine des matières premières utilisées, etc.
- Ajoutez des photos “avant – pendant – après” ainsi que de vos installations : atelier, comptoir, matériel, produits...
- Signalez les reconnaissances appréciations déjà acquises (par exemple : monuments et sites, articles de presse...).

Quelles conditions faut-il remplir ?

La reconnaissance n’est possible que si :

- vous êtes inscrit à la Banque-Carrefour des Entreprises comme personne physique ou morale pour l’exercice d’une ou plusieurs activités ayant but lucratif;
- vous avez moins de vingt travailleurs;
- votre activité consiste en la production, la transformation, la réparation ou la restauration d’objets ou encore la prestation de services.

Lors de l’octroi de la reconnaissance, la Commission Artisans tient compte :

- des aspects essentiellement manuels et du caractère authentique de votre activité;
- de l’importance de votre travail manuel;
- de votre savoir-faire axé sur la qualité, la tradition, la création ou l’innovation.

Comment se déroule la procédure ?

Si votre dossier est complet, la Commission Artisans prend sa décision au plus tard deux mois après la réception du formulaire de renseignements. Ce délai est prolongé de trente jours si le président de la Commission Artisans décide de demander une enquête sur place.

Si le dossier est incomplet, le secrétariat de la Commission Artisans vous en avertit dans les quinze jours qui suivent la réception du formulaire de renseignements. Le secrétariat vous précise alors quels documents sont manquants.

Les séances de la Commission Artisans ne sont pas publiques. Le secrétariat vous communique la date de la séance de la Commission. Votre présence n’est pas obligatoire lors de cette séance.

Le secrétariat vous envoie, par lettre recommandée, la décision de la Commission.

Si la Commission Artisans ne prend pas de décision dans le délai prévu, la décision est considérée comme favorable et vous obtenez donc la qualité d’artisan.

Combien de temps votre reconnaissance est-elle valable ?

La reconnaissance de la qualité d'artisan a une durée de six ans. Elle prend cours dès le premier jour qui suit la date de la décision favorable.

Introduisez votre demande de prolongation au plus tôt un an et au plus tard trois mois avant la fin de la durée de validité de la reconnaissance via le formulaire de renseignements. Le secrétariat vous enverra un courrier de rappel.

La Commission Artisans doit prendre une décision au plus tard un mois avant la fin du délai de validité de la reconnaissance (à condition toutefois que le dossier soit complet et que vous ayez introduit à temps la demande de prolongation).

Si le dossier est incomplet, le secrétariat de la Commission Artisans vous en avertit dans les quinze jours qui suivent la date de réception du formulaire de renseignements. Le secrétariat vous indique quels sont les documents manquants.

Si la Commission Artisans ne prend pas de décision dans le délai prévu, votre reconnaissance est prolongée pour une nouvelle période de six ans.

Un retrait de la reconnaissance est-il possible ?

Si vous ne répondez plus aux conditions légales, vous devez en informer immédiatement la Commission Artisans.

Si, durant une période de plus de trois mois, vous ne remplissez plus les conditions de la reconnaissance, vous perdez la qualité d'artisan. La Commission Artisans décide alors de vous retirer votre reconnaissance.

Pouvez-vous introduire un recours contre une décision de la Commission ?

Vous pouvez introduire un recours contre la décision de la Commission Artisans. Vous devez le faire dans les trente jours qui suivent la notification de la décision défavorable de la Commission Artisans.

Le Conseil Artisans traite les recours. Si le Conseil ne se prononce pas dans le délai prévu (au plus tard le dernier jour du mois qui suit le mois au cours duquel le recours a été introduit), votre demande de reconnaissance ou de prolongation de la qualité d'artisan est considérée comme accordée.

Le délai dans lequel le Conseil doit prendre sa décision est prolongé de trente jours si le président du Conseil décide de demander de procéder à une enquête sur place.

Comment introduire une plainte auprès de la Commission Artisans ?

Toute personne constatant une infraction aux conditions légales pour être reconnu comme artisan, peut introduire une plainte auprès de la Commission Artisans en utilisant le formulaire de plainte que vous trouverez sur le site Internet du SPF Economie.

Cette plainte peut porter, par exemple, sur :

- l'usage abusif du logo d'artisan (sur un site, une vitrine...);
- un changement d'activité qui ferait perdre à l'artisan sa reconnaissance;
- l'engagement de personnel qui ferait augmenter le nombre de travailleurs (jusqu'à 20 ou plus)...

Le répertoire des artisans

Les artisans qui ont obtenu cette qualité sont repris dans le répertoire des artisans. De même, tout artisan qui perd sa qualité d'artisan est retiré du répertoire.

Dans le répertoire des artisans, vous trouvez toutes les informations relatives aux artisans. La liste est actualisée tous les jours.





Bob Monard
Secrétaire Général de l'Union
des Journalistes Belges de
l'Automobile et de la Mobilité
(UJBAM)



SUZUKI JIMNY : CLAP 4^{ème} !

Sur nos routes depuis 1970, le Jimny se remet sans cesse dans le coup. La première génération de 1970 est suivie d'un restyling en 1981 et en 1998. 20 ans après, cet authentique offroad ne perd rien de son look craquant mais se paie une vraie insonorisation et une authentique suspension digne de ce nom ! Et sous le capot le 1300cc fait place nette à un 1500cc pendant que la malle arrière avec plancher plat voit son volume s'accroître de 53 litres pour plafonner à 377 litres.

Son habitacle est sympathique car les rondeurs et les formes rectangulaires s'épousent harmonieusement. Assorti d'une garantie de 5 ans et 150.000 bornes, ce Jimny plus léger, plus haut et plus large, moins long mais toujours aussi solide est enthousiaste sur tous les terrains. Capable de tracter 1300kg, il est légitimement fier de son 4X4 enclenchable et réducteur comme de sa porte arrière traditionnelle et non hayonnée.

Egalement dispo en cabrio, il s'affiche de 17.999 à 21.999 EUR. Le Jimny ? Un polyvalent vraiment sympa !

MAZDA CX3 : TRÈS PLAISANT !

Apparu en 2015, le CX3 se refait une beauté. Plutôt intérieure car il s'adjuge une nouvelle motorisation diesel 1800 cc de 115 ch en plus du bloc essence 2 lites de 121 et 150 ch.

Son look 2019 se distingue par sa calandre, ses blocs-feux arrière à LED, ses nouvelles jantes 18 pouces en alliage pendant que son habitacle réceptionne une console centrale redessinée avec frein de parking électrique et accoudoir central à compartiments multiples. Tout respire la qualité de fabrication !



Crossover urbain dynamique à souhait, ce CX 3 diesel s'avère souple surtout au-dessus de 1800 tours, confortable et bien fini. Affichage tête haute, connectivité pour smartphone, technologies de sécurité active, traction ou transmission intégrale intelligente, boîte manuelle ou automatique, le CX3 allie design et technologies : optimisation des suspensions, aide au freinage intelligent, régulateur de vitesses adaptatif,...la fiche signalétique a belle allure.

Dommage que les espaces de rangement ne soient pas légion. Et le coffre de 350 à 1260 litres au seuil de chargement un chouia trop haut. A partir de 23.590 EUR.

PEUGEOT PARTNER : LE TOP EN VAN !

Troisième opus du genre couronné du titre "International Van of the year", le Partner s'inscrit avec élégance dans l'alliance de la polyvalence d'usage et du plaisir de conduire. Avec ses 4,40 m ou 4,75 m de longueur, il accueille de 2 à 5 passagers et deux europalettes. Soit de 3,30m3 à 4,40 m3 pour une charge utile de 600 à 1000 kg avec 6 voire 10 anneaux d'arrimage et des portes latérales coulissantes en option. Mieux, il embarque des aides à la conduite comme l'indicateur de surcharge, une caméra pour une vision des angles morts sur écran placé en lieu et place du rétroviseur intérieur, une version Grip pour des prestations robustes sur tous les terrains ou une version Asphalt pour les gros rouleurs, un contrôle de stabilité de la remorque tractée, un grand écran tactile de 8 pouces ou encore des rangements atteignant 113 litres.



Utilitaire, certes, mais ce Partner y a mis les formes : son design et l'aménagement de son habitable sont tout à fait séduisants. Les blocs sont des essences de 110 et 130 ch ainsi que des diesels de 75, 100 et 130 ch associés soit à une boîte manuelle à 5 et 6 rapports., soit automatique à 8 rapports. De 18.343 à 26.535 EUR.



NOUS VOUS DÉFENDONS, NOUS VOUS CONSEILLONS
ET NOUS VOUS AIDONS À BÉNÉFICIER DE TOUS LES
AVANTAGES AUXQUELS VOUS AVEZ DROIT !

CONTACTEZ-NOUS WWW.SDI.BE - INFO@SDI.BE - 02/652.26.92

STOP

AUX DISCRIMINATIONS SOCIALES

Les indépendants doivent bénéficier du
chômage

DYNAMISEZ VOTRE ACTIVITÉ

avec les solutions de paiement Worldline



Un partenaire, des solutions adaptées à vos besoins.

- Des solutions de paiement simples, innovantes et accessibles.
- Des Packs tout compris incluant le terminal de paiement, un volume de transactions, des transactions Bancontact gratuites et d'autres services.
- Une approche omnicanale pour un confort de paiement optimal en magasin, sur le web ou dans une application mobile.

Pour plus d'info, contactez-nous au



078 151 006



masolutiondepaiement.be



Worldline