



**Nous sommes fiers
d'être indépendants !**

Fiscal p.20
Quels sont les frais
déductibles ?

Juridique p.28
Comment faire breveter
mon invention ?

Avantage p.15
Découvrez les subsides
auxquels vous avez droit

Promotion exceptionnelle

Terminal de paiement gratuit

Recevez gratuitement un terminal de paiement YOMANI (d'une valeur de 754 €) ou YOXIMO (d'une valeur de 895 €), conçu pour booster vos transactions et augmenter votre chiffre d'affaires. Dépêchez-vous ! Il n'y en aura pas pour tout le monde !*



Profitez-en dès maintenant !

Contactez-nous sur
+32 (0)78 152 037

*Offre soumise à conditions



Editorial

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



S O M M A I R E

Nous sommes fiers d'être indépendants !

Ettonnamment, dans notre pays, l'indépendant ou le chef d'entreprise n'a pas toujours bonne presse. Cette situation est paradoxale, car nous avons toutes les raisons de nous montrer fiers de notre statut.

Tout d'abord, nous sommes des créateurs d'emplois. En développant notre entreprise, nous embauchons du personnel et contribuons à réduire le taux de chômage. En offrant des opportunités sur le marché du travail, nous participons activement au développement économique et social de notre communauté.

Ensuite, nous sommes des agents d'innovation. Nous introduisons des idées, des produits et des services novateurs sur le marché. Notre capacité à prendre des risques et à expérimenter de nouvelles approches permet d'enrichir l'offre existante et de répondre à l'évolution des besoins de notre société.

En incarnant cet esprit d'innovation, il est incontestable que nous jouons un rôle important dans la dynamique de relance économique.

Autre raison d'être fiers, nous apportons de la flexibilité à l'économie. Notre capacité à nous adapter aux demandes du marché et à changer de direction en fonction des circonstances contribue à maintenir le dynamisme économique du pays.

Cerise sur le gâteau, notre statut d'indépendant nous offre une grande autonomie et la possibilité de réaliser nos propres aspirations professionnelles. Nous avons l'opportunité de façonner notre entreprise selon nos valeurs et nos objectifs et nous bénéficions de la liberté de prendre des décisions en accord avec nos convictions.

Ainsi, notre vision entrepreneuriale nous permet de donner du sens à nos actions et de laisser notre empreinte sur la société.

En résumé, notre engagement et notre détermination à poursuivre nos projets entrepreneuriaux contribuent au développement économique et social, et nous pouvons légitimement en être fiers !

3	Edito	Nous sommes fiers d'être indépendants !
4-6	Actualité	Bon à savoir
7	Lobbying	<i>Amendes de roulage</i> A la suite d'une interpellation du SDI, le Parquet adapte son courrier aux entreprises
8-9	Management	20 conseils pour performer avec votre entreprise
11	Management	Ne négligez pas vos relations humaines. Elles sont essentielles !
12-13	RH	<i>Bapéc Assurances à Ecaussines</i> Un recrutement réussi grâce au Plan Formation-Insertion
14	Gestion	Optimisez votre collaboration avec votre comptable grâce à un logiciel de facturation « full web »
15	Avantage	Grâce au SDI, obtenez tous les subsides auxquels vous avez droit !
16-17	Social	<i>Soins de santé</i> Remboursements automatiques, e-attest, recours au tiers payant... Mutualia vous explique tout !
20-22	Fiscal	<i>Mon comptable me répond...</i> Tout savoir sur la déductibilité de vos frais professionnels
23	TIC	<i>Mon expert en informatique me conseil...</i> Economisez du temps et de l'argent grâce à l'assistance informatique à distance
24-25	Assurances	<i>Mon courtier me répond...</i> Les assureurs se préparent à assumer de nouveaux défis...
26-27	Juridique	<i>Mon avocat me répond...</i> Quelles sanctions en cas de non-respect d'obligations contractuelles ?
28-29	Question-Réponse	« Comment faire breveter mon invention ? »
30	Moteur	Nissan Townstar : le Kangoo du Soleil levant Kona 2023 : le choix ! Quelle occase ?

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

EDITEUR RESPONSABLE

Daniel Cauwel - rue de la Presse 4 - 1000 Bruxelles
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, Pierre Boland, Emilie Nicosia, Pierre van Schendel

MISE EN PAGE

Aurore Belloir

COLLÈGE DU SDI

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

DIGITALISATION - MARKETING

Nicolas Mathy, Norman Michel,
Ludovic Holvoet

DIRECTEUR JURIDIQUE

Benoit Rousseau

IMPRIMERIE

Hayez

SECRETARIAT

Nathalie Verheyen, Vanessa Strobbe, Valérie Adams

AFFILIATION - ABONNEMENT

info@sdi.be



Indépendants en incapacité de travail **UN TRAJET RETOUR AU TRAVAIL**

Depuis 2023, les indépendants en incapacité de travail peuvent entamer un trajet retour au travail. Celui-ci peut être entamé à l'initiative du médecin-conseil de la mutualité ou à l'initiative de l'indépendant en incapacité de travail.

Sur la base d'un questionnaire, et éventuellement après un examen médical, le médecin-conseil évalue l'état de santé de l'indépendant en incapacité de travail. Ensuite, le médecin-conseil examine en collaboration avec le coordinateur retour au travail de la mutualité si et de quelle manière la personne concernée peut reprendre le travail.

Si l'état de santé de l'indépendant le permet, un plan de réinsertion est établi. Sur la base de ce plan, la personne concernée bénéficie alors d'un accompagnement et d'un soutien supplémentaires pour la reprise de son ancienne activité indépendante ou pour l'exercice d'une autre activité professionnelle.

Le système comporte également un volet de responsabilité financière : si l'indépendant est absent à l'examen médical ou au premier rendez-vous avec le coordinateur retour au travail sans justification valable, le montant journalier des indemnités peut être réduit de 2,5%.

E-commerce

PME, LANCEZ-VOUS DANS LA VENTE EN LIGNE !

Le SPF Economie a récemment développé une boîte à outils permettant d'aider les entreprises à acquérir des connaissances pour faciliter le déroulement d'un projet d'e-commerce, en donnant une première réponse aux questions des entrepreneurs.

Au travers de huit thématiques, cette boîte à outils développe différents aspects liés au lancement ou au développement de l'e-commerce. En outre, elle pose les questions-clefs pour s'y lancer.

La mise en place, la gestion et le développement des activités en ligne, l'e-marketing, les paiements et l'aspect logistique sont ainsi notamment abordés.

Elle identifie également les obstacles auxquels les entreprises sont confrontées et propose des solutions et même une approche méthodologique pour éviter au maximum les pièges et les échecs.

Outre les informations générales dont peuvent profiter toutes les entreprises, la boîte à outils tient également compte de leur diversité en proposant un filtre : grâce à quelques questions-clefs, l'entreprise recevra uniquement les informations intéressantes pour elle.

Pour en savoir plus, surfez sur <https://economie.fgov.be/fr/e-commerce>



E-commerce

170 MILLIONS D'ACHATS EN LIGNE EN 2022

L'étude BeCommerce Market Monitor montre que 8,5 millions de Belges ont fait des achats en ligne en 2022. Au total, 170 millions d'achats en ligne ont été enregistrés, représentant une valeur de 14,7 milliards d'euros.

Les dépenses liées aux achats en ligne ont augmenté de 22% l'année dernière par rapport à 2021. Dans les 14,7 milliards d'euros qu'ils représentent, le secteur des 'services' est le principal contribuant à cette croissance. Les dépenses en ligne qui y ont été consacrées ont augmenté de 53% par rapport à 2021 pour atteindre 6,7 milliards d'euros. Dans le segment des produits, les trois principales catégories de dépenses en 2022 sont l'habillement (22%), l'alimentation et produits connexes (15%) et les chaussures et accessoires (11%).

Aptitude professionnelle

EXAMEN POUR LES ARMURIERS

Le Service fédéral des Armes du SPF Justice organisera les 21 et 22 septembre 2023 un examen d'aptitude professionnelle pour les armuriers.

Cet examen est obligatoire pour toute nouvelle demande de reconnaissance. Il évaluera la connaissance des lois et règlements en matière d'armes.



Emploi du temps des médecins généralistes

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE



Une enquête à grande échelle a été menée auprès des médecins généralistes pour mieux connaître leur emploi du temps et leur expérience professionnelle. Les premières conclusions de l'étude révèlent que la charge de travail actuelle est plus élevée que souhaitée.

Les médecins généralistes consacrent par ailleurs trois quarts de leur temps aux patients ou à des tâches qui leur sont directement liées. Ils consacrent le quart restant de leur temps à d'autres tâches médicales et non médicales telles que remplir les dossiers des patients, s'occuper de l'administration financière et lire la littérature médicale.

Le nombre de téléconsultations a fortement augmenté en raison de la pandémie. Enfin, la structure organisationnelle des médecins généralistes évolue vers la pratique de groupe.

Déplacements professionnels

INDEMNITÉ KILOMÉTRIQUE FORFAITAIRE

Le montant de l'indemnité forfaitaire kilométrique pour les déplacements des fonctionnaires, qui sert de référence dans le secteur privé, a été fixé à 0,4246 EUR pour la période du 1er avril 2023 au 30 juin 2023.

Les employeurs peuvent appliquer ce montant lorsque leurs travailleurs effectuent des déplacements professionnels en utilisant leur propre voiture.



Brochure

COMMENT VOUS INSTALLER À VOTRE COMPTE ?

Vous souhaitez créer votre propre entreprise mais vous ne savez pas par où commencer ni quelles démarches entreprendre ? Vous cherchez des infos mais vous craignez de vous y perdre ? Le SPF Economie vous aide dans votre démarche grâce à sa brochure « *Comment s'installer à son compte ?* »

Plusieurs aspects sont abordés :

- Préparer son projet
- Vérifier qu'on est bien autorisé à exercer l'activité souhaitée
- Se rendre dans un guichet d'entreprises
- Les démarches à entreprendre...

Téléchargez la brochure à l'adresse <https://economie.fgov.be/fr/publications/comment-sinstaller-son-compte>



Numérique

PME, CYBERSÉCURISEZ-VOUS !

Plus de 100 ! C'est le nombre d'incidents cybercriminels quotidiens rapportés en Belgique en 2021, pour un total annuel record de 37.982. Ce chiffre est en hausse permanente ces dernières années. Ce type de criminalité prend de nombreuses formes (fraude à la vente en ligne, spam, phishing, ransomware, etc.) et peut avoir d'importantes conséquences pour les victimes.

Les victimes ne sont pas seulement des citoyens, elles comptent également des entreprises. Et contrairement à ce que l'on pourrait penser, les grandes entreprises ne sont pas les seules à être visées. Plus d'une PME belge sur cinq a déjà subi un incident de sécurité informatique et il ne s'agit là que des cas rapportés.

Pour savoir comment vous protéger, rendez-vous sur le site mapmcybersécurisée.be, dont le contenu est évolutif et offre à la fois de l'information mais également des outils d'analyse de risque et de cyber-résilience spécifiques aux PME, tels que le Quickscan ou le Cyberscan.

Le site web regorge par ailleurs d'informations et de liens utiles sur des thématiques telles que la gestion des mots de passe, les sauvegardes, la sécurité physique, les menaces internes potentielles, la protection des appareils mobiles, des terminaux et des réseaux, les formations existantes, etc. pour les PME soucieuses de renforcer la cybersécurité de leur activité. Ce contenu continuera de s'enrichir au fil du temps.



Entreprenariat

UN TIERS DES ENTREPRENEURS SONT DES FEMMES

Selon les nouvelles données publiées par le SPF Economie, 35% des indépendants en Belgique sont des femmes. Ce score est supérieur à celui de nos voisins. L'écart avec les hommes se réduit par ailleurs d'année en année dans notre pays.

Les femmes restent donc à l'heure actuelle moins susceptibles d'exercer une activité indépendante. En outre, elles gèrent encore trop souvent des entreprises plus petites, avec moins d'employés, que leurs homologues masculins.

Cependant, les chiffres évoluent positivement et l'écart genré dans le monde entrepreneurial belge se réduit petit à petit.

La majorité des femmes indépendantes et aidantes exercent leur activité au sein des professions libérales (41,7%) et du commerce (28,1%). Ces secteurs restent toutefois principalement masculins. Les services sont le seul secteur dans lequel les femmes

indépendantes sont plus nombreuses (57,4%) que les hommes (42,6%). A contrario, l'industrie affiche le plus grand déséquilibre en terme de parité homme-femme avec une représentation féminine de seulement 16,4%.

Soutien aux entreprises bruxelloises

DEUX NOUVELLES PRIMES POUR ÉCONOMISER L'ÉNERGIE

Deux nouvelles aides économiques de la Région bruxelloise visent à aider les entreprises les plus sensibles énergétiquement qui le souhaitent à réduire leur consommation d'énergie et à investir dans du matériel moins énergivore.

Ces nouvelles aides régionales sont disponibles via le site de Bruxelles Économie Emploi depuis le 11 avril à l'adresse <https://economie-emploi.brussels/primas-energie>. Concrètement, pour l'aide aux investissements, le montant minimal de l'aide est de 2.000 euros, avec un taux d'intervention de 50% sur la facture.

Le taux d'intervention pour le recours à la consultation est de 70% avec un plafond à hauteur de 15.000 euros.

Une rétroactivité a été prévue : les dépenses encourues depuis le 1er septembre 2022 peuvent être prises en compte.



Salon de l'Auto 2023

RÉSULTATS DES CONTRÔLES DU SPF ECONOMIE

Lors de l'édition 2023 du Salon de l'Auto, 41 marques, 2 stands de restauration et 1 autre entreprise ont été contrôlés. Dans sept cas, les informations sur la garantie légale n'étaient pas claires, car elle semblait injustement limitée (par exemple à un nombre maximum de kilomètres ou à quelques pièces). En outre, la garantie légale était souvent mentionnée en même temps que la garantie commerciale, ce qui donnait à tort au consommateur l'impression que la garantie légale était également soumise à ces restrictions. Une seule marque a enfreint la législation sur la publicité pour les crédits à la consommation. Sur les 41 marques contrôlées, 10 n'étaient pas en ordre en ce qui concerne l'indication correcte du prix de vente. Le prix affiché ne doit par exemple pas inclure la prime de reprise et le prix doit se rapporter au modèle exact exposé.

Les exposants ayant commis des infractions ont reçu un avertissement. Tous ont régularisé la situation immédiatement ou dans les jours qui ont suivi.

Amendes de roulage

A la suite d'une interpellation du SDI, le Parquet adapte son courrier aux entreprises !

Nos lecteurs se rappelleront qu'à l'automne dernier, le SDI dénonçait une vague d'amendes de 509 EUR infligées par le Parquet à des entreprises de bonne foi qui avaient simplement oublié de compléter un formulaire en matière d'amende de roulage. Bonne nouvelle ! En réponse à nos interpellations, le Parquet a adapté son courrier de demande d'identification du conducteur !



nées avant de les sanctionner aveuglément.

Notre appel n'est pas resté lettre morte. A la suite de notre cri d'alarme, l'envoi des propositions de transactions en cas de non-respect de l'obligation d'identification a été suspendu par le Parquet.

Le Parquet adapte son courrier

Dans la foulée, la procédure d'identification du conducteur a été adaptée et, au début du mois de mai 2023, le Parquet a adapté son courrier :

- Le formulaire de l'amende pour les entreprises contient aujourd'hui un avertissement clair signalant au chef d'entreprise qui omet d'identifier le conducteur du véhicule qu'il risque de recevoir une proposition de transaction de minimum 500 euros.

A l'automne dernier, notre fédération était interpellée par plusieurs de ses membres possédant un véhicule de société. A la suite d'une infraction de roulage, ces sociétés avaient payé l'amende réclamée, oubliant (ou pensant qu'il n'était pas nécessaire) de remplir le formulaire d'identification du conducteur ayant commis l'infraction. Pour ce petit oubli et sans le moindre rappel préalable, elles avaient reçu une amende de 509,06 euros !

Une attitude contestable !

Après analyse du dossier, nos services ont interpellé le Parquet dont l'attitude leur paraissait contestable pour trois raisons :

- Tout d'abord, l'avis d'infraction au code de la route n'indiquait pas clairement que le défaut d'identification du conducteur serait sanctionné.
- Ensuite, aucun rappel n'était envoyé aux entreprises concernées.
- Enfin, l'amende infligée était déraisonnablement élevée.

Nous estimions que la lettre du Parquet n'était pas claire et que la moindre des choses était de recontacter les entreprises concer-

- La possibilité pour l'entreprise de payer elle-même l'amende a été supprimée.
- Après identification du conducteur ayant commis l'infraction, c'est ce dernier qui reçoit un courrier distinct contenant une invitation à payer.

Daniel Cauwel, Président du SDI et membre de la Chambre des Classes Moyennes de Brupartners : « *Vous devez savoir que les entreprises sont confrontées quotidiennement à des dizaines de formalités administratives en tous genres. La version initiale de la lettre du parquet était susceptible de les induire en erreur, avec une énorme amendes à la clé, raison pour laquelle nous sommes heureux que notre appel ait été entendu !* »

Vérifier si tout est en ordre

Pour éviter toute mauvaise surprise, nous conseillons à nos membres de vérifier via le site justonweb.be/fines si l'identité de tous les conducteurs de leurs véhicules de société ayant commis des infractions de roulage a bien été communiquée et, le cas échéant, de transmettre d'urgence les identifications manquantes au Parquet.

Mettez tous les atouts dans votre jeu !

20 conseils pour performer avec votre entreprise

Voici quelques conseils efficaces, empruntés au grand motivateur américain Bryan Tracy qui saura aider, nous l'espérons, tous ceux d'entre vous dont le souhait est de réussir dans l'entreprenariat...

1. Visez haut

Il faut avoir des rêves pour les réaliser. Tous les grands succès commencent par un rêve, une vision du futur, quelque chose de positif que vous pourriez accomplir.

2. Faites ce que vous aimez faire

Les gens qui réussissent font ce qu'ils aiment : c'est la seule façon de générer la motivation qui leur permet de devenir les meilleurs dans leur domaine.

3. Concentrez-vous sur vos talents

Nous avons tous des talents, des choses qui nous viennent naturellement. Ceux qui réussissent refusent les emplois dans lesquels ils ne sont pas les plus performants. Se concentrer sur ses forces est la marque des professionnels efficaces.

4. N'envisagez jamais l'échec

Foncez. La peur de l'échec est la principale cause d'échec. Votre comportement face au risque est probablement le meilleur indicateur de votre aptitude à réussir. Demandez vous quelle est la pire chose qui pourrait vous arriver si vous décidiez de foncer, puis assurez-vous en vous garantissant que cela n'arrivera pas.

5. Sachez où vous allez

Faites un plan d'attaque. Afin de pouvoir accomplir quelque chose, il faut savoir exactement ce que l'on veut. Sinon, l'échec est virtuellement garanti.

6. Travaillez fort

Tous les entrepreneurs qui réussissent travaillent fort. Dites-vous que vous travaillez 8 heures par jour pour survivre et que le reste mène à votre succès. Evidemment, si vous avez des buts précis et que vous vous concentrez sur vos talents particuliers, si vous aimez votre travail, il vous sera plus facile de gagner quelques heures...

7. Entourez-vous des « bonnes personnes »

Les gens qui réussissent ont l'habitude de s'associer avec des personnes qui, comme eux, sont positives et ambitieuses. Des

études démontrent que le choix d'un groupe de référence « négatif », au travail ou ailleurs, est souvent suffisant pour condamner quelqu'un à l'échec. Soyez prudent !

8. Soyez ouvert d'esprit

La plupart des entrepreneurs qui réussissent possèdent une intelligence moyenne et n'étaient pas des premiers de classe. Pour atteindre votre plein potentiel, vous devez rester ouvert à toute nouvelle information. Evitez le piège de l'idiot qui ne sait pas qu'il ne sait pas.

9. Sachez retomber sur vos pattes

C'est votre capacité à vous relever après une défaite temporaire ou une déception qui assurera votre succès. Tout le monde vit des périodes difficiles : ceux qui réussissent sont ceux qui se relèvent le mieux. Beaucoup d'entrepreneurs qui aujourd'hui performant ont connu d'importantes défaites, parfois même la faillite, avant de réussir.

10. Libérez votre créativité

Le succès vient de l'imagination, et non du plagiat. Nous possédons tous des réserves de créativité qui peuvent être exploitées afin d'améliorer tous les aspects de notre vie. Toute source d'originalité vient de la recherche de quelque chose de meilleur, de plus rapide, de moins cher, de plus facile ou de plus grande valeur. Une seule bonne idée peut suffire à bâtir des fortunes. Concentrez-vous sur les solutions plutôt que sur les problèmes.

11. Progressez chaque jour

Ceux qui réussissent accordent souvent du temps à leur développement personnel. Apprenez constamment. Lisez des livres et des magazines qui enrichiront votre esprit et développeront vos capacités naturelles. Participez à des séminaires et suivez des formations. Pour gagner plus, il faut en savoir plus.

12. Soyez un inconditionnel de l'optimisme

La confiance en soi est essentielle pour réussir. C'est aussi une qualité assez rare, qui peut être développée par la pratique. Le succès vient à ceux qui savent voir les occasions favorables dans chaque problème. Ils ont confiance en eux et dans le futur. Evidemment, tôt ou tard, le destin finira par leur sourire.



13. Montrez-vous efficace et rapide

Agir rapidement est probablement la qualité la plus utile, mais aussi la plus facile à développer. Peu de gens font les choses à la fois bien et rapidement. Votre capacité à déterminer des priorités et à faire les choses rapidement est la manière la plus rapide de progresser.

14. Soyez toujours honnête, avec vous comme avec les autres

L'honnêteté est un préalable au succès. Les affaires se font principalement sur une base de confiance, que ce soit avec les banquiers, les clients, les fournisseurs, les employés et les autres. C'est la confiance qu'ont les autres en vous qui vous permettra souvent de vous tirer d'embarras.

15. Concentrez-vous sur une seule chose à la fois

Ceux qui réussissent établissent des priorités et font les choses une par une. Plutôt que de disperser leurs efforts, ils se concentrent sur la meilleure utilisation de leur temps et persèverent sans diversion ni distraction.

16. Soyez décisif

Pour réussir en affaires, il faut savoir prendre des décisions à temps. Prendre le temps de réfléchir et puis agir. Ensuite, soyez réceptif à toute information nouvelle et ajustez votre tir au besoin. Ceux qui réussissent n'ont pas peur de faire l'une ou l'autre erreur, à condition de les reconnaître rapidement et de les corriger. Ils se concentrent sur ce qui est exact plutôt que de chercher à savoir qui a raison.

17. Soyez persistant et déterminé

Décidez à l'avance que vous n'abandonnerez jamais. Le courage de persister face à l'adversité et aux déceptions est la qualité qui, plus que toute autre, vous mènera au succès. Votre meilleur avantage est votre volonté de continuer plus longtemps que n'importe qui. Votre opiniâtreté est la vraie mesure de votre confiance en vous et de votre habileté à réussir.

18. Disciplinez-vous

C'est la qualité qui amènera toutes les autres à s'épanouir. Le principe est simple : faites ce que vous devez faire quand vous devez le faire, que cela vous plaise ou non ! C'est en ayant le courage de faire ce dont les autres n'ont pas envie que vous forcerez votre réussite.

19. Dédiez-vous à vos clients

L'une des principales caractéristiques des « gagnants » est leur préoccupation à servir leurs clients. Ils cherchent constamment à améliorer la qualité de service qu'ils offrent. La plupart des réussites commencent avec une idée qui aide les autres à mieux vivre.

20. Ne vous mettez pas de chaînes aux pieds

Ne vous encombrez d'aucun poids mort et ne freinez jamais pour un détail qui pourrait ralentir votre processus de réussite. Éliminez tout ce qui, autour de vous, serait de nature à vous ralentir dans votre marche en avant. Une seule chose doit compter pour vous : réaliser votre rêve.

Utilisez votre smartphone ou tablette comme terminal de paiement.

À la recherche d'une solution de paiement mobile économique et facile à utiliser? **L'application Tap on Mobile de Worldline** est peut-être ce qu'il vous faut. Robbe Claes, sale advisor chez Worldline, dévoile quels commerçants peuvent tirer le meilleur profit de cette solution.



Convivialité et sécurité

Avec l'application Worldline Tap on Mobile, vous pouvez transformer votre smartphone Android en terminal de paiement en un rien de temps. De cette manière, votre client aura toujours la possibilité de payer sans contact avec sa carte. Robbe Claes : « C'est un avantage indéniable pour une clientèle plus âgée, peu encline à télécharger une application pour procéder à ses paiements. Ce public a l'habitude de régler par carte, et comme presque tout le monde en a une de nos jours, vous ne risquez pas de perdre de clients de cette manière ! »

Comme système de secours

Que ce soit pour un petit café ou un grand magasin, la solution Tap on Mobile est toujours intéressante comme système de secours en cas de pépin. « Récemment, c'est de cette manière que j'ai dépanné un boucher qui avait un problème avec son terminal, problème qui ne pouvait pas être résolu immédiatement. Grâce à Tap on Mobile, les clients ont pu continuer à payer par carte.

Vous ne payez qu'à l'utilisation

Autre point positif pour les commerçants : les coûts sont minimes. « L'activation de l'application est gratuite et vous ne payez que 1,69 % sur le montant de la transaction. Cette somme est réglée immédiatement lorsque l'argent est versé sur votre compte, ce qui signifie qu'il n'y a plus de factures ni d'abonnements distincts. ». Vous n'avez pas encore de smartphone Android ? Worldline a récemment lancé une offre avantageuse comprenant un smartphone Samsung équipé de l'application Tap on Mobile.

Pour pallier les périodes d'affluence

La possibilité de lier plusieurs smartphones à un même compte offre un autre avantage, explique Robbe. « Cette solution vous permet de pallier les périodes d'affluence sans avoir à payer un abonnement mensuel supplémentaire. Idéale pour les bars d'été sur la plage ou les stands de glaces qui ne fonctionnent que quelques mois par an, ou durant un événement ou les soldes... »



Vous souhaitez en savoir plus sur notre solution Tap on Mobile ?

078 15 20 37
masolutiondepaiement.be/fr/smartphone

Ne négligez pas vos relations humaines. Elles sont essentielles !



Olivier Kahn
Expert-comptable
Auteur d'ouvrages
de gestion

A l'ère de l'hyper connection, la solitude des entrepreneurs reste paradoxalement importante. Les relations humaines véritables sont essentielles pour survivre psychologiquement et émotionnellement. Voici quelques pistes pour renforcer notre vrai réseau...



Aujourd'hui, les réseaux sociaux laissent penser que chacun est heureux, que tout le monde croûte sous les demandes des clients, que la réussite est totale. Mais l'envers du décor est souvent tout autre : « *Je suis seul face à la décision de licencier un membre de mon personnel, j'ai un doute sur ma stratégie, je me demande si je parviendrai à rentabiliser l'investissement, je ne sais pas trop comment expliquer la situation à mon conjoint,...* » nous relatent, en off, différents entrepreneurs.

Un ami Facebook n'est rien de plus qu'un contact. Les relations, les vraies, celles où l'on se serre la main, où l'on partage un café, restent de premier intérêt. Pour prendre plaisir dans la vie et aussi pour faire du chiffre d'affaires. Elles nous dynamisent, nous ouvrent des horizons, nous maintiennent en éveil. Bref, elles sont vitales. Je vous propose de (re)parcourir quelques pistes et conseils pour renforcer notre vrai réseau :

- Si ce n'est fait, (re)prenez le temps de vous renseigner sur les différentes communautés d'entrepreneurs pour en choisir finalement une à intégrer. Participer à la vie d'un réseau professionnel permet de trouver une nouvelle énergie relationnelle.
- Assistez à des événements professionnels sélectionnés et, une fois que vous y êtes, forcez-vous à rentrer en contact avec les autres participants (il ne sert à rien de passer la rencontre sur votre smartphone). Des applications comme Eventbrite ou Meetup peuvent vous guider vers des événements qui correspondent à votre profil et à vos attentes.

- Tentez de trouver une ou deux personnes de confiance, à qui vous pourrez parler de tout et en sécurité. Evitez tant votre conjoint(e) que des personnes trop éloignées. Une fois la personne choisie, faites-lui part de votre souhait de pouvoir vous confier et de votre volonté d'avoir un retour honnête de sa part. Intégrez-la alors comme personne-ressource. Fixez au minimum une rencontre trimestrielle.
- Choisissez votre professionnel comptable en ce sens également. Comme pour votre médecin, vous devez pouvoir lui parler de tout et solliciter ses conseils. Il est tenu à un strict devoir de confidentialité (sauf si vous faites des actes frauduleux) mais il vous faut être à l'aise humainement avec lui.
- Sur le plan logistique et selon votre activité, rejoindre un espace de co-working vous permettra de trouver une certaine animation professionnelle, de rencontrer d'autres entrepreneurs et d'être dans une dynamique positive.
- Rencontrez physiquement vos clients et fournisseurs. Ce sont des relations à privilégier. Un partenaire professionnel qui vous connaît sera toujours plus compréhensif et soutenant. C'est ce qui s'appelle la « chimie humaine ».
- Gardez un hobby et choyez une communauté « hors boulot ». Quelle que soit votre charge de travail, restez en relations avec d'autres contacts via le sport, la culture, le voisinage sympa. En outre, les relations désintéressées sont souvent les plus intéressantes.
- Périodiquement, manifestez-vous auprès d'anciens collègues, amis de longue date, famille éloignée ou autres relations antérieures pour renouer ou renforcer le lien. Peu de personnes le font, or généralement la démarche « touche ».
- Enfin, votre famille représente votre refuge prioritaire. Privilégiez-là autant que possible. Consacrez-lui des périodes de temps bien définies et strictement respectées. Ce n'est pas nécessairement la quantité de ces moments qui compte mais la qualité.

Bref, une chose est certaine : nous avons besoin des autres et ils ont besoin de nous !

Un recrutement réussi grâce au Plan Formation-Insertion (PFI)

Sébastien Simon nous partage son expérience en tant qu'employeur. Avec l'assistance de notre partenaire le Forem, il a formé en Plan Formation-Insertion (PFI) puis engagé Perrine au poste de secrétaire en assurances. 5 ans après, les voilà toujours ravis de travailler ensemble au sein du trio formé avec Laurence, sa première employée qui, tout comme lui, a commencé par ce dispositif d'aide à la formation !

Une formule win-win !

Le PFI est une excellente opportunité pour former un collaborateur potentiel au sein même de son entreprise, selon ses besoins spécifiques, et de l'engager ensuite pour une durée au moins équivalente à celle de la formation.

Cette aide à la formation a été un bon levier pour Sébastien, Laurence et Perrine car elle a leur a permis de se réorienter, d'obtenir sur le terrain les compétences nécessaires à l'exercice de leur métier et de continuer à se développer vers de nouveaux projets. Sébastien a lui-même suivi ce parcours qui l'a mené jusqu'à la création de son entreprise et encourage aujourd'hui d'autres employeurs à la recherche de nouveaux candidats à passer par cette formule.

« J'ai suivi les traces de ma maman qui s'est courageusement réorientée à 40 ans dans les assurances en s'installant à son compte. À l'époque, je suivais une gestion commerciale car j'ai toujours eu le sens du business. Un jour, j'ai accompagné ma mère à un roadshow de produits en assurances et j'ai découvert le monde du courtage. J'ai trouvé ce job passionnant et c'est ainsi que j'ai suivi un cursus en graduat dans les assurances à Cuesmes. Résultat ? Je suis devenu son 1er employé en PFI. Et par la suite, avec un bagage plus conséquent, j'ai pu moi aussi créer ma propre entreprise », nous raconte Sébastien.

Quand l'employé devient employeur...

Son activité continuant à croître, Sébastien a d'abord pu engager Laurence au sein de sa boîte. Il a partagé avec elle son expérience et lui a transmis son savoir. Quelques temps plus tard, c'est Perrine qui les a rejoints.

« Notre palette de services en assurances n'a cessé de s'élargir et de se spécialiser au cours de ces dernières années, tant pour les particuliers que pour professionnels. Nous étions donc à la recherche de nouveaux collaborateurs pour continuer à servir au mieux nos clients. C'est pourquoi, nous avons contacté Nancy, notre conseillère au Forem pour nous aider à recruter. Elle m'a alors proposé de rencontrer Perrine. Je lui ai fait confiance et je ne l'ai pas regretté ! », raconte Sébastien. « Nous avons d'abord signé un PFI de 6 mois, avec un point sur la situation chaque semaine. Perrine a été courageuse car elle travaillait chez nous



en journée et suivait des cours en assurances le soir, qu'elle a réussi haut la main ! Cette mixité d'apprentissage, avec des cas pratiques sous la main, lui a permis d'évoluer beaucoup plus vite et de maîtriser toutes les matières ainsi que l'outil informatique. Pour Perrine, un CDI a suivi son CDD et je crois qu'elle s'épanouit pleinement aujourd'hui dans une ambiance de travail où règnent la bonne humeur et une très bonne collaboration. Pour moi, les termes « Plan Formation-Insertion » démontrent bien tout ce que la formule recouvre, un bon départ pour les deux parties : le candidat prouve sa motivation et l'employeur prend un risque modéré et calculé. Il doit pouvoir assister et former le candidat qui lui, de son côté, doit jouer le jeu de se former ».

Un soutien gratuit pour trouver la perle rare !

C'est notamment grâce au travail de Nancy, conseillère au Forem, que Sébastien a rencontré Perrine.

« Les conseillers du Forem sont gratuitement à la disposition des entreprises, quels que soient leur taille ou leur secteur pour les aider à recruter, former du personnel ou identifier les aides financières auxquelles elles pourraient prétendre. Notre rôle est de mettre en lien les candidats et les employeurs. En fonction des besoins des entreprises, nous proposons des services différents : présélection de candidats, organisation de formation sur-mesure, explication sur les aides financières, etc.

Aujourd'hui, le marché de l'emploi évolue et les entreprises éprouvent de plus en plus de difficultés à recruter. En fonction des métiers et secteurs,



Elle ajoute : « Dans le cas de Bapec Assurances, j'ai veillé à être à la fois à l'écoute de l'employeur et du candidat. J'ai vérifié que le PFI pouvait fonctionner pour les deux parties. J'ai transmis le CV de Perrine et j'ai appuyé sa candidature même si son profil ne rencontrait pas toutes les attentes de Sébastien au départ, notamment en termes de diplôme. J'avais identifié la motivation de la candidate et ses softskills : une bonne présentation, une bonne élocution et une orthographe irréprochable, soit un potentiel me laissant penser que le matching allait opérer.

Comme Sébastien, les recruteurs ont donc tout à gagner à être ouverts au savoir-être des candidats, car, même sans le bon diplôme, le métier peut s'apprendre grâce à la formation. C'est important de pouvoir donner une chance et de la saisir ! »

il n'est pas toujours simple de trouver des candidats qui cochent toutes les cases au niveau des compétences et/ou diplôme du premier coup. C'est pourquoi le PFI peut souvent être une bonne option », explique Nancy, conseillère au Forem.

Vous souhaitez vous aussi bénéficier de l'aide du Forem pour développer votre activité ?

Prenez contact avec votre conseiller Forem ou appelez le 0800/ 93 946.

Adoptez un logiciel de facturation « full web » !

La relation entre la fiduciaire et son client, c'est-à-dire vous, évolue de plus en plus vite, notamment en raison de la mise à disposition de nouveaux outils de travail et de partage de l'information. Pour plus de rapidité et de productivité, vivez cette révolution digitale avec votre fiduciaire en optant pour un logiciel de facturation « full web » ! ...Car vous êtes prêt pour le digital ! Il est partout dans votre vie quotidienne.

Aujourd'hui, les applis sont partout : Netbanking, Itsme, Spotify, applis pour le sport, médias, et on en passe ! De même, vous commandez de plus en plus en ligne : Amazon, Deliveroo, Airbnb ou Uber sont peut-être vos références. Clairement, les confinements liés à la crise sanitaire en 2020-2021 ont été un élément accélérateur.

Le numérique est rentré dans votre quotidien. Pourquoi en serait-il autrement pour votre gestion ? En effet, les avantages du cloud sont nombreux : sécurisé, accessible n'importe où, n'importe quand, à partir de n'importe quel support (PC, Mac, tablette, smartphone). Vous pouvez aussi travailler à plusieurs et à des endroits différents. Facile et rapide.

Travailler avec des logiciels full web vous permettra aussi de « fluidifier » vos relations avec votre fiduciaire. Ainsi, avec votre logiciel de facturation, plusieurs solutions existent :

1. Vous pouvez envoyer vos factures de vente au format PDF. Vous pouvez les transmettre à votre fiduciaire selon le canal qu'elle préfère (e-mail, plateforme d'échanges de documents,...).
2. Vous pouvez aussi transmettre ces documents au format UBL. L'UBL reprend toutes les informations figurant dans une facture PDF normale, mais dans un format structuré et fixe. Certains logiciels de comptabilité demandent ce format.
3. Vous pouvez donner un accès à votre logiciel à votre fiduciaire.

Ce type de logiciel vous offre un accès mutualisé pour vous et votre comptable, pour plus d'immédiateté et d'instantanéité. Ainsi, la relation avec votre comptable sera plus fluide, rapide, transparente et qualitative.

Car, c'est un fait, les dirigeants d'entreprises attendent davantage de leur comptable. Aujourd'hui, le professionnel du chiffre doit savoir allier flexibilité, transparence et suivi en temps réel... sans pour autant renoncer au respect des délais et à la qualité

de l'accompagnement. Et la prochaine facture électronique obligatoire (factures d'achat et de vente) fera que toute la chaîne de transmission des documents sera complètement digitalisée.

Enfin, nous assistons à un retour en force du pilier de toute relation durable : le contact humain. Les chefs d'entreprise souhaitent entretenir des relations humanisées, même en ligne, y compris pour la gestion de leur entreprise et leur comptabilité.

Trop souvent opposés, l'expansion du digital ne signe pas l'arrêt du contact humain. Au contraire, elle peut être un atout pour proposer la meilleure expérience client possible. C'est en tout cas ce

qu'affirment les fervents défenseurs du phygital. Contraction de « physique » et « digital », le phygital est un concept qui allie l'expérience physique à l'expérience digitale.

Moteurs de performances indéniables pour la profession comptable, les logiciels 100% full web, dans le cloud, améliorent aussi la satisfaction client. Les professionnels gagnent du temps sur la collecte, l'organisation et la restitution des flux comptables et peuvent se consacrer à des

missions à plus forte valeur ajoutée, comme le conseil et l'accompagnement.

Pour vous, dirigeants, ils offrent une meilleure visibilité sur votre activité. Vous disposez ainsi d'informations en temps réel et pouvez le plus souvent accéder en ligne, 24h/24, à toutes vos pièces comptables. Cette visibilité est également appréciée des professionnels : ils peuvent suivre les informations sur les clients en temps réel et extraire des données de votre logiciel.



Picsoo, 30 ans d'expérience !
100 % pratique, 100 % web,
100% déductible !

20% de remise pour les membres du SDI

www.picsoo.be
02 737 95 90

Mettez toutes les chances de votre côté...

Grâce au SDI, obtenez tous les **subsidés** auxquels vous avez droit !

Bonne nouvelle ! Pour aider au maximum les entreprises à se développer, le SDI s'est associé à des experts de chaque région pour vous proposer un service complet afin de vous aider à financer vos projets de croissance. Ils vous accompagnent de A à Z, depuis l'audit pour identifier les aides financières auxquelles vous pouvez prétendre jusqu'au paiement de la prime, en passant par la constitution du dossier.

- ils identifient l'ensemble des subsidés auxquels vous pouvez prétendre ;
- ils préparent et introduisent votre dossier auprès de l'administration ;
- ils assurent le suivi jusqu'au paiement de la prime sur le compte de votre entreprise.

Plus encore, grâce à votre affiliation au SDI, vous bénéficiez d'un screening « subsidés » totalement gratuit !

Pour quels projets ?

Les types de projets pouvant donner droit à des aides financières peuvent varier d'une région à l'autre, mais voici les principaux :

- création d'un site web ou d'un site d'e-commerce ;
- investissement (achat ou aménagement d'un bâtiment, achat ou leasing de matériel, mise aux normes, sécurisation d'un bâtiment...);
- formations ;
- aide à l'exportation (participation à des salons, voyages de prospection, réalisation d'une brochure ou d'une vidéo...);
- recrutement d'un collaborateur ;
- innovation (R&D) ;
- recours à de la consultance (digitalisation de votre activité, prestations d'un avocat, études de marché...)

Notez qu'il existe aussi des mesures fédérales et régionales ponctuelles, comme celles qui ont été instaurées dans le cadre de la crise énergétique, ainsi que de nombreux appels à projet.

Quelles conditions remplir ?

Pour maximiser vos chances d'obtenir une réponse favorable, il faut constituer un dossier complet et motivé. Notez que celui-ci doit toujours être introduit avant le début de la mission ou de l'investissement.

Selon le type de subsidés visés, il faut également remplir des conditions d'éligibilité (secteur d'activité, taille de l'entreprise, lieu de l'activité...). Dans tous les cas, assurez-vous d'être parfaitement en ordre sur le plan administratif (TVA, codes NACE, siège d'exploitation déclaré, publication annuelle des comptes...) avant d'introduire votre dossier.



Pour développer votre entreprise, vous devez investir. Que ce soit pour créer votre webshop, embaucher du personnel ou acheter du matériel : les primes et subsidés sont une source de financement intéressante pour les indépendants et les chefs d'entreprise. Encore faut-il savoir à quelles aides vous avez droit, et préparer un bon dossier afin de mettre toutes les chances de votre côté pour les obtenir...

Pas toujours facile en effet de s'y retrouver dans la jungle administrative des aides financières. Et, bien souvent, les entreprises passent ainsi à côté de primes et subsidés auxquels elles peuvent prétendre par manque d'information.

No cure, no pay

Vous avez des projets, mais pas le temps ou les ressources nécessaires pour vous en occuper ?

Bonne nouvelle ! Le SDI s'est associé à des experts de chaque région pour vous proposer un service complet afin de vous aider à financer vos projets de croissance. Travaillant à des conditions préférentielles pour les membres du SDI sur base du principe « no cure, no pay », ses partenaires Subsiconseils, GS Subsidés, GS Charleroi SPRL et A-Chief SRL s'occupent de tout pour vous :

Soins de santé

Remboursement automatique e-attest ou recours au tiers-payant...

Mutualia vous explique tout !

Mutualité Neutre

Comment se passe la procédure de remboursement de vos soins de santé par votre mutualité ? En quoi consiste le remboursement automatique, l'attestation électronique (e-attest) ou le recours au tiers-payant ?... Notre partenaire Mutualia vous explique tout !

Qu'est-ce qu'une attestation de soins électronique ?

En fin de consultation ou de visite, votre médecin généraliste, spécialiste, dentiste ou kiné peut envoyer votre attestation de soins via son logiciel informatique à votre mutualité. Si tout est en ordre, la mutualité procèdera au remboursement sur votre compte bancaire. Vous ne devez donc plus déposer ou envoyer votre attestation à votre mutualité. Il n'y a pas de changement au niveau du paiement : vous payez comme avant votre consultation ou visite au médecin.

Et l'attestation papier ?

Le médecin n'est pas obligé d'utiliser l'attestation électronique : il a donc toujours la possibilité de vous remettre une attestation papier. Afin de vous rembourser rapidement, il est important que la mutualité dispose de votre numéro de compte bancaire.

Quel est le parcours d'une attestation électronique ?

Vous payez votre médecin en fin de consultation ou de visite. Votre médecin envoie ensuite l'attestation électronique à votre mutualité et vous remet un document justificatif. Votre mutualité vous rembourse automatiquement sur votre compte bancaire.

Que recevez-vous en fin de consultation ?

En fin de consultation, vous ne recevez plus d'attestation de soins papier à remettre à votre mutualité. A la place, votre médecin vous remet un reçu qui reprend notamment le montant à payer, le montant des honoraires ainsi qu'un numéro d'accusé de réception. Ce numéro unique vous permettra de suivre le traitement de votre attestation électronique via les différents outils mis à disposition par votre mutualité. Conservez donc bien ce justificatif, il est pour vous et ne doit pas être remis à votre mutualité.

Attester électroniquement, est-ce possible lors d'une visite à domicile ?

L'attestation électronique est possible à domicile pour autant que votre médecin dispose du matériel adéquat, à savoir une connexion internet et une imprimante pour le reçu.

Quels sont les avantages de l'attestation de soins électronique ?



- Vous n'avez tout d'abord plus de démarche à faire pour être remboursé, plus de vignette d'identification à coller et d'attestation papier à transmettre à votre mutualité ;
- Vous êtes remboursé rapidement ;
- Vous ne courez plus le risque de perdre vos attestations ou de laisser passer le délai de 2 ans pendant lequel le remboursement est possible ;
- L'échange électronique de données entre votre médecin et votre mutualité est sécurisé ;
- Tout se déroule de manière automatique.

Le tiers-payant qu'est-ce que c'est ?

Le tiers-payant est un mécanisme qui vous permet de payer au dispensateur de soins (médecin, dentiste, kiné, pharmacien etc...) uniquement la part des frais à votre charge. Sachez que depuis le 1er janvier 2022, tous les dispensateurs de soins peuvent appliquer le régime du tiers-payant à tous leurs patients et à toutes les prestations de santé. Votre dispensateur

de soins peut décider de l'appliquer ou non, il n'est pas obligé, sauf dans certains cas.

Dans quels cas le tiers-payant est-il obligatoire ?

- Il est obligatoire chez votre médecin généraliste si vous bénéficiez de l'intervention majorée (statut BIM) de l'assurance de soins de santé, mais il n'est par contre pas obligatoire lors d'une visite à domicile.
- Depuis le 1er janvier 2022, il est également obligatoire lors d'une téléconsultation par vidéo ou par téléphone auprès de votre médecin.
- C'est également le cas de votre dentiste pour certaines prestations, ainsi que chez votre bandagiste pour du matériel de stomie.

Que faire lorsque votre dispensateur de soins applique le tiers-payant ?

Si votre dispensateur de soins applique le tiers-payant, vous ne lui payez que le montant qui est à votre charge (c'est-à-dire le ticket modérateur) et éventuellement un supplément si votre médecin n'est pas conventionné.

Vous n'avancez pas le montant correspondant à l'intervention de l'assurance soins de santé. Votre mutualité versera directement ce montant à votre dispensateur. Dans ce cas, vous ne devez donc pas envoyer d'attestation de soins à votre mutualité.

Comme vous avez pu vous en rendre compte à la lecture de cet article, les remboursements de soins s'automatisent progressivement.

Que ce soit via l'attestation de soins électronique ou via le tiers-payant, il n'est à présent plus nécessaire d'effectuer de démarche auprès de votre mutualité pour obtenir le remboursement des prestations de votre médecin.



Mutualia à votre service !

Partenaire du SDI, Mutualia reste toujours à vos côtés pour vous informer, vous conseiller et vous aider. En effet, notre partenaire prend le parti de maintenir son service de proximité et de vous accompagner tout au long de votre parcours de vie.

C'est la raison pour laquelle, ses bureaux sont accessibles librement en matinée et sur rendez-vous l'après-midi.

Pour éviter les files d'attente, rien de plus facile que de prendre un rendez-vous à l'aide de son application en ligne.

Il vous suffit de sélectionner l'agence de votre choix et l'horaire qui vous convient, ses délégués se feront un plaisir de vous accueillir en toute confidentialité pour un traitement personnalisé de votre dossier !

Vous avez des questions sur les soins de santé ou sur nos avantages ? N'hésitez pas à contacter Mutualia au 087/31.34.45 ou via info@mutualia.be, notre partenaire mettra à votre service tout son professionnalisme et toutes ses compétences !

Réussir le lancement de votre entreprise, notre priorité



Pour grandir et innover, l'économie belge a besoin de l'énergie et de l'ambition de ceux et celles qui se lancent dans l'aventure de l'entrepreneuriat. Pour les soutenir et les accompagner dans leur projet de starter, ils peuvent compter sur BNP Paribas Fortis et son Easy Starters Team.

Vous avez décidé de lancer votre propre activité professionnelle, ou vous venez de le faire ? Félicitations ! Business plan, création de votre entreprise, choix de sa forme juridique, financement, mobilité, digitalisation... Pour concrétiser votre idée et développer votre business, vous devez passer par des étapes indispensables dans votre cheminement de starter, tout en trouvant les bonnes réponses à des questions essentielles.

Vous accompagner à chaque étape de votre parcours

Pour aller dans la bonne direction tout en vous concentrant sur le cœur de votre activité, vous avez besoin d'un accompagnement qualitatif et multidisciplinaire. Et c'est précisément ce que fait pour vous BNP Paribas Fortis, le partenaire de confiance de vos projets entrepreneuriaux.

Ce que nous proposons à ceux et celles qui se lancent, qui sont sur le point de le faire ou qui veulent se développer ? Un know-how concret du monde indépendant et une expertise pointue de ses réalités, des conseils pertinents à chaque étape de votre parcours, des solutions performantes pour créer, protéger et développer votre entreprise, et last but not least, un réseau de partenaires fiables pour encore mieux vous soutenir.

Bien plus qu'un soutien financier

Concrétiser votre projet d'entreprise, choisir entre le statut indépendant à titre complémentaire ou principal, ouvrir votre compte bancaire professionnel*, opter pour les solutions de financement adaptées à vos spécificités, apprivoiser votre digitalisation, opter pour une mobilité durable ou encore profiter des atouts de l'économie circulaire. Au-delà des questions et solutions financières, BNP Paribas Fortis est le partenaire de confiance de vos projets et est à vos côtés pour aborder tous les points de votre check-list entrepreneuriale !

Vous L'Easy Starters Team : expertise et conseils en un coup de fil !

Et sur le terrain ? L'Easy Starters Team est là pour concrétiser cet accompagnement. Les experts et expertes de l'entrepreneuriat qui la composent disposent tous et toutes d'une solide expérience dans l'accompagnement des indépendants et indépendantes, quels que soient leurs spécificités et leurs besoins.

Vous pouvez compter sur leur soutien pour vous conseiller et vous proposer les solutions financières adaptées, par exemple pour votre compte bancaire professionnel ou pour le financement de votre entreprise. Mais ils sont aussi là pour répondre à bien d'autres questions : de quelles assurances professionnelles avez-vous besoin pour protéger votre activité, vos proches et vous-même ? Quelle solution de mobilité durable choisir, et avec quel impact ou avantage fiscal ? Comment avancer dans l'indispensable digitalisation de votre entreprise ? Faut-il déjà penser à votre pension ? Et si oui, que faire pour déjà en profiter aujourd'hui ? Ils sont là pour vous aider à faire naître et grandir votre projet, à chaque moment qui compte.

Un réseau et ses avantages à votre disposition

Plan financier, comptabilité, digitalisation, paiements électroniques, conseils, assistance juridique, fidélisation, mobilité... Pour compléter l'expertise de l'Easy Starters Team, nos partenaires vous accompagnent dans le lancement et le développement de votre projet, avec aussi des conditions exclusives pour vous :



Contactez l'Easy Starters Team au 02 433 42 86

du lundi au vendredi de 8h30 à 20h, et découvrez comment profiter de cet accompagnement

- HannaGo, un outil convivial et intuitif pour créer en graphiques et en chiffres une présentation forte et claire de votre plan financier.
- Partena Professional et son Dream Lab, un programme d'accompagnement et de coaching pour lancer, développer ou reprendre un projet professionnel.
- Securex, votre expert pour toutes les formalités administratives : numéro d'entreprise, inscription à la TVA, secrétariat social...
- L'accompagnement personnalisé d'Acerta pour passer en revue toutes les facettes de votre business, gratuit pendant un an pour nos starters.
- Accountable et ses solutions en ligne pour simplifier la gestion de votre comptabilité, et donc éviter la paperasse fastidieuse.
- Central App, le bon partenaire pour lancer et affirmer très facilement votre présence sur le web.
- La gamme complète de solutions digitales de paiement proposées par Acepta BNP Paribas : terminaux de paiement pour cartes de crédit, débit ou smartwatch, solutions de paiement pour votre e-commerce...
- Joyn, la plateforme en ligne de fidélisation et de marketing.
- TotalEnergies et sa carte multi-énergies, pour une mobilité plus simple et plus avantageuse.

L'étude de marché et le business plan, les fondations de votre projet

Analyse de marché, business plan : l'Easy Starters Team est à vos côtés pour aborder sereinement ces deux étapes dont nous vous parlons ici.

L'étude de marché, votre première brique...

Pour transformer votre bonne idée en activité professionnelle, vous devrez tout d'abord vous assurer de sa viabilité commerciale. Et cela passe par une étude de marché, le meilleur moyen de mettre toutes les chances de votre côté. Commencez tout d'abord par consulter le site web de Statbel (statbel.fgov.be) où vous trouverez de très nombreux chiffres intéressants sur votre secteur. N'hésitez pas non plus à discuter de votre projet avec des partenaires ou clients potentiels.

Et pour élaborer le questionnaire qui vous permettra de récolter les bonnes infos, suivez ces 5 étapes :

1. Commencez par vous demander ce que vous voulez vraiment savoir.
2. Élaborez un questionnaire sur cette base.
3. Posez d'abord les questions à un petit groupe test. Adaptez-les au besoin.
4. Après avoir finalisé votre questionnaire, vous pouvez l'envoyer au panel complet que vous souhaitez consulter.
5. Recueillez les réponses et mettez-vous au travail.

... pour construire un business plan solide et convaincant !

Une fois les résultats de votre étude de marché collectés et analysés, procédez en toute objectivité à l'analyse SWOT de votre projet, en listant ses forces, ses faiblesses, ses opportunités et ses menaces. Vous pourrez ensuite passer à l'étape suivante, le business plan. Ce plan sera votre bible pour expliquer et présenter clairement votre projet, de quoi vous lancer en toute connaissance de cause et convaincre des investisseurs potentiels.

Besoin de conseils pour avancer dans votre business plan ? Voici cinq incontournables :

1. Faites preuve d'objectivité en fournissant des éléments solides et réalistes, signes de votre rigueur et de votre honnêteté.
2. Évaluez correctement votre capital de départ. Un volet financier bien ficelé est un gage de qualité pour votre plan d'affaires et votre projet.
3. Veillez à bien évaluer votre futur chiffre d'affaires pour gagner en crédibilité.
4. Lancez-vous quand vous êtes vraiment prêt·e : produits et services disponibles, obligations administratives bouclées...
5. Actualisez régulièrement votre plan d'affaires en fonction de votre évolution.

Besoin d'autres conseils ?

Découvrez-les en quelques clics sur www.bnpparibasfortis.be/bonneidee ou scannez le code QR :

* sous réserve d'acceptation de votre demande





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

Tout savoir sur la déductibilité de vos frais professionnels

Les dépenses qu'un contribuable a engagées dans l'exercice de son activité professionnelle sont déductibles à titre de frais professionnels, de manière à déterminer son revenu imposable soumis à l'impôt des personnes physiques. Certains frais professionnels sont entièrement déductibles. D'autres ne peuvent être déduits que partiellement. Petit tour de la question...

La déductibilité de ces dépenses répond tout d'abord à certaines conditions générales. Si ces conditions sont remplies, des conditions spécifiques supplémentaires peuvent limiter la déductibilité de certaines dépenses.

Principes généraux de déductibilité

Les conditions établies par la législation fiscale en ce qui concerne la déductibilité des dépenses professionnelles sont au nombre de trois, applicables de manière cumulative :

- elles doivent avoir été faites ou supportées en vue d'acquiescer ou de conserver des revenus imposables ;
- elles ont été faites ou supportées durant la période imposable lors de laquelle leur déduction est revendiquée ;
- le contribuable doit pouvoir les justifier quant à leur réalité et à leur montant.

En résumé, les dépenses qui ne présentent pas de lien avec l'activité professionnelle ne peuvent donc être déduites des revenus imposables. Il en sera ainsi des dépenses personnelles du contribuable ou des dépenses effectuées de manière désintéressée et non lucrative.

Les dépenses qui présentent à la fois un caractère professionnel et une nature privée, telles que les frais de téléphonie ou de voiture, sont qualifiées de mixtes et font l'objet d'une déduction partielle à concurrence de la quote-part professionnelle.

ASTUCE

La charge de la preuve quant au respect des conditions de déduction de la dépense incombant au contribuable, il importe de veiller à bien garder les documents justificatifs et à se ménager la preuve du caractère professionnel de la dépense. Par exemple la mention des clients invités au restaurant sur le ticket constituera un début de preuve apprécié de l'administration fiscale.

Examen de certaines catégories de frais

Outre les principes généraux en matière de déduction des frais professionnels tels qu'expliqués ci-dessus, certains frais néces-

sitent d'être examinés attentivement, que ce soit en raison de la limitation de leur déductibilité due à leur nature ou parce qu'ils font généralement l'objet d'une vérification attentive des services de l'administration fiscale.

Nous n'examinons pas ici les frais de voiture qui ont déjà fait l'objet de publications antérieures dans la présente revue.

Les amortissements

Par dérogation au principe selon lequel une charge professionnelle n'est déductible que lorsqu'elle est faite ou supportée durant la période imposable lors de laquelle leur déduction est revendiquée, les frais d'acquisition de certaines immobilisations (in-





Guillaume Schmitz
Juriste-fiscaliste
guillaume@odb.be

corporelles ne sont déductibles qu'au rythme de la dépréciation réellement survenue durant la période imposable. Le montant ainsi pris en charge lors de chaque période imposable est qualifié d'amortissement.

Seule la déduction linéaire des amortissements est autorisée sur le plan fiscal, ce qui signifie que les immobilisations sont amorties en fonction de la durée économique d'utilisation estimée. Bien qu'il appartienne en principe au contribuable d'évaluer la durée d'utilisation en fonction des caractéristiques du bien et de l'activité projetée, l'administration fiscale veillera à ce que le rythme des amortissements ne soit pas surévalué.

Il est généralement admis qu'un véhicule neuf a une durée d'utilisation économique de cinq ans, que cette durée est de trois ans pour les ordinateurs, ou encore qu'un immeuble s'amortit en trente ans (à l'exception du terrain qui n'est pas amortissable) alors que les travaux s'amortissent en dix ans. Les actifs incorporels tels que des brevets, des marques ou une clientèle sont généralement amortis sur une durée de dix ans, à moins qu'il ne puisse être démontré que la durée d'utilisation économique est inférieure.

Les frais de bureau et d'habitation

Les frais relatifs à l'acquisition ou à l'exploitation de locaux professionnels, que le droit d'usage soit la conséquence d'une location ou d'une acquisition en pleine propriété, sont en règle générale intégralement déductibles.

Si le local professionnel est situé au sein d'un bâtiment dont

une partie n'est pas affectée à l'exercice de l'activité professionnelle, comme l'habitation du contribuable qui y dispose d'un bureau, il convient de déterminer une clé de répartition qui sera égale à la superficie des locaux professionnels par rapport à la superficie totale de l'habitation. Ainsi, tous les frais relatifs à l'habitation seront déductibles à titre de dépense professionnelle à concurrence de ce pourcentage.

Par « frais d'habitation », on entend par exemple les amortissements sur le bien en cas de propriété ou les loyers si le bien est pris en location, le précompte immobilier, les frais de chauffage, d'électricité et d'eau, les dépenses d'entretien et de nettoyage, les assurances ou encore les intérêts d'emprunt.

ASTUCE

Le contrôleur fiscal étant en droit de vérifier l'exactitude de la clé de répartition, il est recommandé de déterminer celle-ci sur base d'un plan de l'habitation. Le contrôleur sera ainsi en mesure de contrôler cette affectation sur base de ce plan uniquement, ce qui permettra d'éviter une visite des locaux.

Les cotisations sociales

Les cotisations sociales payées au cours de la période imposable constituent des frais professionnels déductibles dans le chef de l'indépendant. Cependant, en cas de remboursement de cotisations sociales suite à une régularisation du secrétariat social, seule la différence entre les montants payés et les montants remboursés est déductible. Si ce résultat est positif, il conviendra de le reprendre parmi les revenus imposables.

Les frais de restaurant

La déductibilité des frais de restaurant est dans tous les cas limitée à 69% du montant payé. Il importe en outre de démontrer que les frais de restaurant ont un réel caractère professionnel, ce qui sera généralement admis par l'administration dans le cas d'un dîner d'affaires avec un client, un fournisseur ou un prospect.

Par exception à cette règle, les frais de restaurant engagés dans le cadre d'une fête pour le personnel suivront le régime de la déduction des frais de réception décrit ci-dessous.

ASTUCE

Il est recommandé de se ménager la preuve du caractère professionnel pour pouvoir justifier les frais de restaurant. Ainsi, il est par exemple utile d'indiquer la raison et le nom de la personne invitée sur le ticket de restaurant.





Les frais de réception

Par « frais de réception », la législation entend les dépenses supportées par un contribuable en vue de l'accueil de tiers dans l'objectif de soigner ses relations publiques, que cet accueil ait lieu dans les propres locaux du contribuable ou ailleurs. Ces dépenses ne sont déductibles qu'à concurrence de 50%.

Sont ainsi visées les dépenses d'achat de nourriture et boissons, de traiteur, de mobilier et fournitures, de location d'un local, de fleurs, les rétributions des prestataires externes, et autres frais liés à l'accueil des tiers.

Par exception, certains frais de réception sont intégralement déductibles. Il s'agit notamment des frais engagés pour l'organisation d'une fête pour le personnel, des frais de réception accessoires à un événement dont les frais sont déductibles dans leur totalité (comme des séminaires, journées d'études, ...) ou encore des frais de réception relatifs à des voyages à l'étranger qui présentent un caractère professionnel évident.

Les cadeaux d'affaires

Les cadeaux d'affaires sont des objets offerts dans le cadre d'une relation professionnelle, généralement à des clients ou à des membres du personnel, que ce soit de manière périodique ou à titre occasionnel. La déductibilité de tels cadeaux est limitée à 50%.

Des exceptions à la limitation de la déductibilité permettent de déduire intégralement les frais de cadeaux d'affaires. Il s'agit des cadeaux considérés comme des articles publicitaires car ils

portent durablement la dénomination de l'entreprise, des cadeaux qui constituent pour le bénéficiaire un avantage de toute nature imposable, ou des cadeaux offerts lors d'un voyage à l'étranger qui répond à un besoin professionnel.

Les frais de publicité et de sponsoring

Les frais de publicité ou de sponsoring sont intégralement déductibles à condition qu'ils puissent réellement être considérés comme de tels frais et non comme des frais de représentation soumis à une limitation de la déductibilité. Les frais de publicité sont ceux qui ont directement et principalement pour objectif d'informer l'acheteur final.

Les circonstances suivantes permettent de déterminer s'il s'agit de frais de publicités entièrement déductibles : l'évènement a pour but de promouvoir la vente des produits de l'entreprise plutôt que d'entretenir des contacts favorables avec les clients et les fournisseurs, la volonté d'attirer un public large à l'évènement ou encore l'offre d'aliments et de boissons ont pour objectif principal de maintenir les clients potentiels au sein de l'espace dédié à la vente.

ASTUCE

Les discussions avec l'administration fiscale sont dans la pratique souvent âpres et il est dès lors conseillé de veiller à ce que les différentes factures et autres documents justificatifs soient libellés correctement de manière à prévenir toute contestation.

Les frais déraisonnables

Par exception aux principes généraux de déduction des frais, l'administration fiscale est en droit de limiter, voire de rejeter intégralement, la déductibilité des frais professionnels lorsque ces frais dépassent de manière déraisonnable les besoins professionnels.

L'existence d'un déséquilibre entre le montant des revenus et des dépenses engagées ne permet pas en soit de conclure au caractère déraisonnable des dépenses, à moins que ce déséquilibre ne persiste au fil des périodes imposables successives.

Le rejet par l'administration fiscale de frais au motif qu'ils sont déraisonnables revient tout d'abord pour celle-ci à admettre qu'ils revêtent un caractère professionnel. Elle doit alors démontrer frais par frais en quoi ils excèdent les besoins professionnels du contribuable.

ASTUCE

La charge de la preuve étant ainsi renversée puisqu'elle repose sur l'administration, il sera plus aisé pour le contribuable de contester ce rejet devant les cours et tribunaux. En effet, le simple constat du manque de motivation de l'administration fiscale est suffisant pour accepter la déductibilité de la charge.

Economisez du temps et de l'argent grâce à l'assistance informatique à distance !



Olivier Olbrechts
Expert informatique
pour indépendants et TPE



Hotline SDI: 0800 82 367

En tant que chef d'entreprise ou travailleur indépendant, vous êtes responsable de tous les aspects de votre activité, y compris la résolution des problèmes informatiques. Ces derniers peuvent rapidement devenir un casse-tête et vous empêcher de vous concentrer sur votre travail. Et s'il vous suffisait d'un clic pour résoudre votre problème ? Bonne nouvelle, cela s'appelle l'assistance IT à distance et ce service est tout à fait accessible aux indépendants !

QU'EST-CE QUE L'ASSISTANCE INFORMATIQUE À DISTANCE ?

L'assistance informatique à distance consiste à résoudre les problèmes informatiques à distance, via l'installation d'un logiciel qui permet à votre technicien d'accéder à votre ordinateur. Un technicien informatique à distance peut diagnostiquer et réparer les problèmes informatiques, installer et mettre à jour des logiciels, former les utilisateurs et répondre à vos questions en temps réel.

QUELS SONT LES AVANTAGES ?

- 1. Une économie de temps et d'argent :** l'assistance informatique à distance peut être fournie instantanément. La plupart des problèmes pouvant être résolus à distance, vous n'aurez plus à attendre que le technicien arrive. Cela vous permet de gagner du temps (et donc de l'argent) pour reprendre votre travail rapidement. De plus, les techniciens n'ont pas besoin de se déplacer, vous économisez donc aussi les frais de déplacement.
- 2. Une meilleure flexibilité :** l'assistance informatique à distance peut être fournie à tout moment, y compris le soir et le week-end. Vous n'aurez pas à attendre les heures d'ouverture de l'entreprise pour un support technique, car de nombreux prestataires d'assistance informatique à distance sont disponibles 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.
- 3. Une expertise :** les techniciens informatiques qui fournissent une assistance à distance sont souvent très expérimentés et ont une connaissance approfondie de l'informatique. Ils peuvent résoudre rapidement et efficacement les problèmes informatiques les plus complexes, ce qui vous permet de reprendre votre travail sans interruption.

COMMENT CHOISIR VOTRE PRESTATAIRE ?

Les prestataires sont nombreux, il peut donc être difficile de choisir le bon. Voici quelques éléments à prendre en compte lors de

la sélection de votre prestataire de services d'assistance informatique à distance :

- **sa réputation :** recherchez des prestataires ayant déjà une bonne réputation ;
- **les services offerts :** assurez-vous que le prestataire offre un panel suffisamment large de services. Et puisqu'on ne rigole pas avec la cyber-sécurité, vérifiez que votre prestataire est bien au fait des dernières tendances en matière de protection et de sauvegarde ;
- **sa disponibilité :** vérifiez les horaires d'ouverture et les temps de réponse garantis. Vérifiez aussi s'il est disponible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 si vous travaillez en dehors des heures normales de bureau.

...OUI MAIS N'EST-CE PAS DANGEREUX ?

La prise de contrôle à distance peut sembler risquée, car elle implique de donner l'accès de votre ordinateur à un tiers. Cependant, il existe des mesures de sécurité pour minimiser les risques. Tout d'abord, assurez-vous de travailler avec un prestataire de services fiable et réputé qui a mis en place un protocole de sécurité strict, tel que l'utilisation d'une connexion cryptée pour protéger vos données. De plus, le prestataire ne devrait avoir accès qu'à votre ordinateur, et non pas à votre réseau. Vous pouvez également surveiller la session de contrôle à distance à tout moment et la terminer à tout moment si vous avez des préoccupations.

Pour tester l'assistance à distance et profiter de l'été pour résoudre tous vos petits soucis informatiques,

appelez Mister Genius au 0800 82367
du lundi au vendredi, de 9h à 18h.



Les assureurs se préparent à assumer de nouveaux défis...

Jacques Roland

Consultant en Assurances

jacques.ch.roland@outlook.com

www.riskinsurancesupport.com

En matière d'assurances, les conséquences psychologiques d'un sinistre sont très souvent ignorées. Heureusement, les assureurs s'en sont rendus compte et travaillent sur une nouvelle approche, comportant une écoute et un soutien psychologique des victimes en cas d'incidents majeurs. Ainsi, les entreprises sinistrées amélioreront leur image et leur réputation, mais réduiront aussi l'impact d'une interruption d'activité, leurs collaborateurs retournant plus vite au travail et leurs clients et visiteurs revenant plus rapidement les voir..

Depuis toujours, les assureurs ont traditionnellement proposé aux indépendants et aux entreprises des solutions destinées à protéger leurs avoirs matériels en prévoyant une indemnisation des conséquences financières causées par un incident sérieux, d'origine humaine ou naturelle tels qu'incendie, tempête, inondation, etc.

Les conséquences psychologiques ignorées

Le plus souvent, les conséquences psychologiques de ces incidents pour les victimes, le personnel, les visiteurs et les simples témoins ont été ignorées par les assureurs.

Cependant, on constate aujourd'hui qu'un changement est en marche, provoqué par une modification des mentalités, les médias sociaux, les procédures juridiques, les lois et règlements.

Il y a par exemple une pression plus grande sur le monde professionnel pour témoigner d'une plus grande responsabilité sociale et environnementale. Cette évolution est parallèle avec la conscience grandissante de l'importance de la santé mentale et de la protection des plus faibles.

Un plus pour les entreprises

De récents incidents majeurs comme des fusillades par des terroristes, des inondations et tremblements de terre, des tsunamis, des feux de forêt incontrôlables, etc. démontrent chaque jour l'absence d'une réponse coordonnée aux conséquences psycho-

logiques de ces catastrophes.

Cette absence de réponse devient de moins en moins acceptable par la population. C'est pourquoi certaines autorités, comme par exemple au Royaume-Uni, ont commencé à légiférer en affirmant la responsabilité des entreprises en ce domaine vis-à-vis de leur personnel, de leurs clients et fournisseurs, des riverains et des communautés locales. C'est ce que les britanniques appellent « *human indemnity* ».



En apportant, grâce aux assureurs, une écoute et un soutien psychologique en cas d'incidents majeurs, les entreprises améliorent leur image, leur réputation mais réduisent aussi l'impact d'une interruption d'activité, les collaborateurs de l'entreprise retournant plus vite au travail et les visiteurs, clients, etc. revisitant plus rapidement l'entreprise. Cela réduit aussi le risque d'actions en justice pour obtenir cette « *human indemnity* ».

La nouvelle approche des assureurs

Aujourd'hui, une nouvelle approche est en route chez les assureurs au niveau du marché international. On comprend que cela prendra encore un peu de temps pour que cette solution arrive en Belgique, mais l'essentiel est que ce changement ait été amorcé.

A l'échelle du marché, un programme de prise en compte du traumatisme psychologique consécutif à un sinistre matériel assuré



est en voie d'être disponible en tant qu'extension à une police d'assurance « dommages » (incendie et risques connexes) classique.

Au départ, cette option sera proposée aux shopping centers, chaînes d'hôtels, écoles, bâtiments publics, etc. ou pour certains cas particuliers.

Une réponse coordonnée, globale et rapide

Elle comprendra une réponse coordonnée, globale et rapide ainsi qu'un suivi spécifique après l'incident. On peut citer un contact de personne à personne et/ou collectif, virtuel et téléphonique pour tous ceux qui ont été touchés psychologiquement par l'incident afin de les aider à récupérer une santé mentale comparable à celle précédant l'incident.

Cette écoute et cette aide seront fournies sur le lieu ou dans les environs immédiats de l'incident. Un registre sera ouvert à toutes les personnes concernées qui pourront s'inscrire au programme « sur place » ou par la suite via une ligne téléphonique dédiée. Un suivi personnel pourra être assuré si nécessaire.

Le cas échéant, le dossier de chaque personne concernée pourra être transféré d'une région à une autre ou d'un pays à un autre, par exemple si la personne déménage ou rejoint sa région d'origine.

Cet outil est destiné à réduire le stress, à permettre aux individus de partager leur expérience, à faire disparaître leurs angoisses, c'est-à-dire en les aidant à gérer l'incident, et à retourner à leur vie normale dès que possible.

Des extensions similaires

Dans le même ordre d'idées, depuis quelques années, les assu-

reurs proposent de plus en plus des produits complexes qui comprennent, outre l'indemnité financière prévue dans le contrat, une série de services complémentaires dans des branches comme, pour les entreprises et indépendants, le cyber crime, la responsabilité des administrateurs, la contamination des produits, les flottes de véhicules, etc. Pour les particuliers, l'assistance donnée en cas d'incendie, d'accident automobile, etc.

Ces extensions ont le mérite d'exister. Cependant, il manquait encore l'écoute et le soutien psychologique. Ce processus est maintenant en marche.

Un bénéfice pour tous

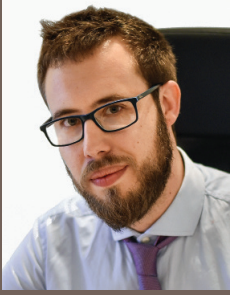
Cette nouvelle approche, outre sa contribution au bien-être de la population, permettra aux assurés et aux assureurs d'améliorer leur image, de réduire les coûts indirects de certains sinistres et de se démarquer commercialement de leurs concurrents.

Certains assureurs, avec leurs partenaires, sont passés à la pratique.

Ce fut le cas en 2021 à Durban (Afrique du Sud), où des mouvements populaires ont entraîné des violences et des destructions durant 4 jours.

MBL Global Insurance a offert ce service dans un délai de 24 heures après les faits, et cela durant 12 semaines pour toutes les victimes dans un rayon de 500 mètres du lieu des incidents.

Cela a permis à tous de retrouver plus rapidement « leur vie d'avant » et aux indépendants et entrepreneurs de redémarrer plus vite leurs entreprises.



Me Jean-Maël Michez
Avocat - ORIGOLEX
jmm@origolex.be

Les sanctions en cas de non-respect des obligations contractuelles

Quelles sont les possibilités de sanctions envers votre cocontractant s'il ne respecte pas les obligations prévues dans le contrat que vous avez signé avec lui ? Le livre 5 du nouveau Code civil met de l'ordre à ce sujet. Il apporte quelques nouveautés, mais surtout

les sanctions sont désormais clairement énoncées et regroupées dans une section distincte du Code civil. C'est l'occasion de parcourir les possibilités qui s'offrent à vous face à un débiteur défaillant, pour les contrats conclus à partir du 1er janvier 2023.

Distinguer l'inexécution imputable et l'inexécution non imputable au débiteur

L'inexécution n'est pas imputable à votre cocontractant si elle résulte par exemple d'un cas de force majeure. Nous n'examinerons ici que les sanctions qui s'appliquent en cas d'inexécution imputable au débiteur.

Etape préalable : la mise en demeure

Avant la mise en œuvre d'une sanction, il faut adresser à votre cocontractant une mise en demeure, par laquelle vous lui notifiez de manière claire et non équivoque, votre volonté d'exiger l'exécution de l'obligation. La loi, le contrat ou la bonne foi peuvent exiger que vous accordiez au débiteur un délai afin qu'il exécute son obligation.

Une mise en demeure n'est pas exigée si elle ne peut avoir aucune utilité, notamment :

1. parce qu'il s'agit d'une obligation de ne pas faire, qui a été violée ;
2. parce que l'exécution de l'obligation est devenue impossible ;
3. parce que l'exécution de l'obligation ne présente plus d'intérêt pour le créancier ;
4. parce que le débiteur fait savoir qu'il n'exécutera pas son obligation ;
5. parce que la loi ou le contrat porte que le débiteur sera en demeure par la seule échéance du terme.

Les sanctions en cas de manquements contractuels

1) L'exécution en nature

Vous avez le droit de demander en justice l'exécution de la prestation due par votre cocontractant, sauf si cela s'avère impossible ou abusif. Vous demandez donc que votre cocontractant soit condamné à exécuter son obligation telle que prévue par le contrat.

Une modalité de l'exécution en nature est la faculté de remplacement du débiteur. Vous pouvez ainsi demander l'autorisation au juge pour exécuter vous-même l'obligation ou la faire exécuter

par un tiers, mais dans les deux cas au frais du débiteur défaillant. En cas d'urgence ou d'autres circonstances exceptionnelles, vous pouvez procéder au remplacement du débiteur sans passer par le juge. Il vous faudra pour cela avoir préalablement pris les mesures utiles pour constater l'inexécution du débiteur. Le remplacement doit alors être notifié par écrit, en indiquant les manquements qui sont reprochés et les circonstances qui justifient le remplacement. Cela se fait toutefois à vos risques et périls, c'est-à-dire que cette mise en œuvre pourra ensuite être contrôlée et sanctionnée par le juge.

2) La réparation du dommage causé par l'inexécution

Vous pouvez exiger la réparation intégrale de votre dommage, en nature ou sous forme pécuniaire.

Il y a deux nuances à ce principe de la réparation intégrale :

- seul le dommage dont les parties pouvaient raisonnablement prévoir le principe lors de la conclusion du contrat doit être réparé (ceci sauf si l'inexécution résulte d'une faute intentionnelle du débiteur). C'est bien le principe du dommage qui doit être prévisible, et pas son étendue ;
- le créancier doit prendre les mesures raisonnables pour limiter son dommage ; les frais raisonnables qui ont été engagés à cet effet peuvent être mis à charge du débiteur. Si le créancier ne prend pas ces mesures raisonnables, le dommage qui en découle sera alors à sa charge.

La clause indemnitaires (anciennement « clause pénale »)

Les parties peuvent convenir à l'avance qu'en cas d'inexécution d'une obligation, le débiteur est tenu, à titre de réparation, au paiement d'un montant forfaitaire ou à la fourniture d'une prestation déterminée. Dans ce cas, il ne pourra pas être alloué à l'autre partie une réparation plus élevée, ni plus basse. L'indemnisation prévue dans cette clause ne peut être réduite par le juge que si elle est manifestement déraisonnable. Le juge tiendra compte, dans son appréciation, du dommage et de toutes les autres circonstances, en particulier des intérêts légitimes du créancier.



Me Caroline Diel
Avocat - ORIGOLEX
cd@origolex.be

3) La résolution du contrat

Si l'inexécution de votre débiteur est suffisamment grave, le contrat peut être résolu. Vous pouvez vous adresser au juge pour demander la résolution. Le juge pourra octroyer un dernier délai au débiteur, pour lui permettre de s'exécuter. Le juge pourra aussi vous octroyer des dommages et intérêts.

Vous pouvez aussi invoquer la résolution sans passer par le juge, par une notification écrite indiquant les manquements qui sont reprochés à votre débiteur, et après avoir pris les mesures utiles pour établir son inexécution. Cette résolution par notification se fait à vos risques et périls, c'est-à-dire que le débiteur peut en contester la régularité et la légitimité devant le juge. Une mise en œuvre irrégulière ou illégitime entrainera votre responsabilité.

Dans des circonstances exceptionnelles, le contrat peut aussi être résolu avant l'échéance de l'obligation, lorsqu'il est manifeste que votre débiteur, après avoir été mis en demeure de donner, dans un délai raisonnable, des assurances suffisantes de la bonne exécution de ses obligations, ne s'exécutera pas à l'échéance et que les conséquences de cette inexécution sont suffisamment graves pour vous. Il s'agit donc d'une mise en œuvre anticipative de la résolution.

Le contrat peut prévoir que tel ou tel cas d'inexécution entrainera la résolution du contrat sans intervention préalable du juge (clause résolutoire expresse). Dans ce cas, vous pouvez résoudre le contrat par une notification écrite, indiquant les manquements reprochés à votre cocontractant. Ceci se fait également à vos risques et périls, bien que le pouvoir d'appréciation du juge soit ici plus limité, car il est tenu par la liste des manquements qui sont énoncés dans la clause résolutoire expresse, sous réserve d'un abus de droit.

4) La réduction du prix

En présence de manquements contractuels qui ne sont pas suffisamment graves pour justifier la résolution, vous pouvez par contre demander une réduction du prix.

Cette demande peut se faire soit en passant par le juge, soit en adressant à votre cocontractant une notification écrite.

La réduction du prix est proportionnelle à la différence, au moment de la conclusion du contrat, entre la valeur de la prestation reçue et la valeur de la prestation convenue.

5) La suspension de l'exécution de ses propres obligations (« l'exception d'inexécution »)

Si vous êtes confronté à l'inexécution par votre cocontractant d'une obligation échue, vous pouvez vous-même suspendre l'exécution de votre propre obligation jusqu'à ce que votre cocontractant exécute ou offre d'exécuter la sienne. Cette suspension doit être appliquée de bonne foi.

Si l'obligation de votre débiteur n'est pas échue, vous pouvez également suspendre l'exécution de votre obligation lorsqu'il est manifeste que votre débiteur ne s'exécutera pas à l'échéance et que les conséquences de cette inexécution sont suffisamment graves pour vous. Il s'agit donc d'une mise en œuvre anticipative de l'exception d'inexécution. Ceci ne s'applique cependant pas si votre débiteur vous donne des assurances suffisantes de la bonne exécution de son obligation.

Lorsque l'obligation de votre débiteur n'est pas encore exigible ou que la bonne foi l'impose, la suspension de vos obligations doit faire l'objet d'une notification écrite donnée sans retard injustifié, indiquant la cause de la suspension et les circonstances la justifiant.

« Sauf volonté contraire des parties »

Des clauses du contrat peuvent exclure ou limiter le recours à certaines sanctions, ou encore prévoir des modalités spécifiques d'application ou de mise en œuvre de ces sanctions. Toutefois, dans certains cas, une exclusion ou une limitation trop stricte pourrait être considérée comme une clause abusive.

Conclusion : une meilleure vision

Le nouveau Code civil apporte de la clarté sur les sanctions possibles en cas de manquements contractuels. Certaines sanctions s'imposent, d'autres relèvent d'un choix à faire par le créancier. Le créancier pourra aussi parfois choisir entre une mise en œuvre par notification, qui est plus rapide mais se fait à ses risques et périls, ou bien une mise en œuvre par une action en justice. Les sanctions peuvent être cumulées, sauf si elles sont incompatibles entre elles. Par exemple, il est impossible de demander la résolution du contrat et en même temps la réduction du prix. Cela n'empêche toutefois pas de formuler des demandes à titre subsidiaire si le dossier doit être soumis à un juge.



Emilie Nicosia



Ode Rومان



Pierre Boland



Pierre van Schendel



Benoit Rousseau

Conseillers Juridiques du SDI - info@sdi.be

"Comment faire breveter mon invention ?"

Mr G.S. de Namur nous demande : « J'ai inventé un procédé qui peut avoir des retombées commerciales importantes. Pouvez-vous m'expliquer je peux le faire breveter pour que personne ne puisse l'utiliser ou le copier ? »

Question Réponse

RÉPONSE

Un brevet est un droit exclusif et temporaire d'interdiction concernant une invention, qui est octroyé par l'Etat en échange d'une divulgation de l'invention. Il peut s'appliquer à un produit, à un résultat ou à un procédé. Cela signifie que tant un nouveau produit, un matériel ou un outil, qu'une méthode pour produire ceux-ci ou pour atteindre un certain résultat peuvent faire l'objet d'un brevet.

Le titulaire d'un brevet jouit pendant un certain délai du droit d'interdire aux tiers d'utiliser ou de copier son invention, à moins que cet usage ou cette copie ne tombe dans le champ d'une exception au droit du brevet. Le titulaire du brevet peut également conclure des licences d'exploitation qui peuvent générer des recettes supplémentaires.

Presque tous les produits de haute technologie modernes, tels que les smartphones, les écrans plats, les robots contiennent des milliers d'inventions brevetées.

Un des objectifs du brevet est l'encouragement de l'innovation et la diffusion des connaissances. La capacité inventive est ainsi récompensée par l'octroi d'un monopole temporaire. En outre, le brevet est rendu public et l'invention doit faire l'objet d'une description claire dans la demande de brevet pour pouvoir accéder à la protection. On espère ainsi que les inventeurs seront moins tentés de garder secrètes des inventions innovantes.

Les brevets constituent de cette manière une source inestimable d'informations techniques. En consultant l'information brevets, les entreprises peuvent être au courant des activités de recherche de leurs concurrents et ainsi éviter d'entreprendre une recherche déjà réalisée.

Tout inventeur se demande souvent si et comment son invention peut être protégée. On pense immédiatement au brevet, mais ce n'est pas nécessairement la voie la plus indiquée pour protéger une invention. Voici quelques questions qu'il est utile de se poser avant d'opter définitivement pour un recours au brevet.

Avant l'introduction d'une demande de brevet

Il est très important de ne pas divulguer publiquement une invention tant que la demande de brevet n'a pas été déposée ! Une invention doit en effet répondre à la condition de nouveauté pour pouvoir être protégée par un brevet. Un inventeur qui porterait son invention à la connaissance du public trop tôt pourrait perdre la possibilité d'obtenir un brevet sur celle-ci. C'est pourquoi il est important de soumettre ses partenaires scientifiques ou commerciaux potentiels à des clauses de confidentialité et de développer au sein de son entreprise ou de son laboratoire de recherche une politique interne de contrôle d'accès au site de l'entreprise et des codes de conduite pour les travailleurs.

Pendant la période au cours de laquelle vous souhaitez garder votre invention secrète, il est possible d'effectuer un enregistrement de l'invention par le moyen de l'enveloppe i-DEPOT pour éviter de futures contestations sur le fait de l'invention ou sur sa date.

Mon invention est-elle brevetable ?

Bien entendu, vous devez avant tout vérifier si votre invention répond aux conditions légales de brevetabilité : elle doit être nouvelle, inventive, susceptible d'une application industrielle et licite. Ces exigences sont cumulatives.

Il faut surtout vérifier si votre invention est nouvelle, c'est-à-dire si personne avant vous n'a développé la même invention et ne l'a rendue publique, notamment en déposant un brevet sur cette invention. Cette vérification des brevets déjà délivrés ou demandés pour les inventions dans votre domaine scientifique ou technique peut être réalisée par le biais de bases de données spécialisées.

Vous pouvez effectuer vous-même cette recherche, même s'il est recommandé de confier cette recherche à un expert.

Breveter ou non ?

La prochaine étape est de déterminer si le dépôt d'un brevet, dans votre situation, est la meilleure option.

Les avantages du brevet :

- un brevet octroie à son titulaire un droit exclusif d'interdiction. Ceci implique que le titulaire a le droit d'interdire aux tiers d'utiliser l'invention sans autorisation préalable. Si le titulaire du brevet ne souhaite pas exploiter lui-même son invention, ses droits peuvent être donnés en licence ;
- la possession d'un brevet est susceptible de renforcer la position de négociation dont bénéficie son titulaire quand une collaboration avec d'autres entreprises est envisagée. Par exemple, le fait de breveter une amélioration d'une invention existante augmente les chances d'obtenir une licence sur cette invention antérieure. Souvent, le titulaire du brevet sur l'invention antérieure et le titulaire du brevet sur son amélioration se donneront réciproquement l'autorisation d'exploiter leurs inventions, ce qui s'appelle une licence croisée ;
- quand on souhaite être actif dans un domaine particulier, la possession de brevets par des tiers peut être un obstacle, dans la mesure où leur autorisation sera requise pour utiliser leur invention. En introduisant vous-même auparavant une demande de brevet, vous vous assurez que personne d'autre ne pourra vous interdire, sur la base de son brevet, d'appliquer cette invention spécifique. Le fait de breveter votre invention vous garantit donc une certaine 'liberté d'opération' ;
- enfin, le brevet constitue une très bonne publicité. Les tiers savent que vous êtes actif dans un domaine spécifique et que, dans ce secteur, vous occupez une position technologique forte.

Les inconvénients du brevet :

- breveter son invention est assez coûteux et le succès commercial d'une invention n'est pas garanti ;
- lors du dépôt d'une demande de brevet, il est exigé de décrire l'invention de manière claire et complète. Cette description pourra être consultée par des tiers. Cette publicité de l'invention est susceptible de fournir aux tiers des informations stratégiques sur votre entreprise ou de leur permettre de tenter d'améliorer les technologies que vous avez inventées. Breveter son invention empêche donc de la garder secrète ;
- le brevet a une durée limitée, ce qui n'est pas le cas du secret. Dans certains cas, le secret peut vous donner un avantage concurrentiel pour une durée plus longue que le brevet ;



- pour vous garantir une certaine liberté d'opérer, vous pouvez également rendre publique votre invention. Ainsi aucune autre personne ne pourra déposer de brevet sur cette invention car la condition de nouveauté ne sera plus remplie.

Dès que vous avez décidé de déposer un brevet, il s'agit de le faire rapidement. C'est en effet la date de la demande de brevet qui déterminera que vous êtes le premier à avoir demandé un brevet sur cette invention. C'est également par rapport à la date du dépôt de la demande de brevet que l'on appréciera la nouveauté de votre invention.

Un brevet belge ou européen ?

Si vous décidez en définitive d'opter pour le brevet, il faut ensuite décider par quelle procédure vous souhaitez obtenir ce brevet.

- Si seule une exploitation en Belgique est prévue, demander un brevet belge auprès de l'Office de la Propriété Intellectuelle (OPRI) est suffisant. Il s'agit d'une procédure assez simple qui ne donne pas lieu à un examen des conditions de validité du brevet, mais uniquement à une vérification des conditions formelles requises. Une recherche sur la nouveauté du brevet est effectuée par l'Office européen des brevets.
- Si l'on souhaite en revanche obtenir une protection dans plusieurs États européens, il peut être plus avantageux de demander un brevet européen. La procédure pour l'obtenir est plus complexe et plus longue, en raison de l'examen des conditions de brevetabilité qu'elle implique obligatoirement, mais cet examen rend également le brevet plus fort.
- Si vous souhaitez protéger votre invention également en dehors de l'Europe, cela peut se réaliser par l'introduction d'une demande internationale de brevet afin d'obtenir des brevets dans différents pays.



Bob Monard
de l'Association Belge des Journalistes de la Mobilité (ABJM)



Nissan Townstar: Le Kangoo du Soleil levant

Fort du succès du fourgon e-NV200 et de l'expertise de Nissan en véhicules utilitaires légers 100% électriques, le Townstar se veut fiable et durable, adapté aux besoins des professionnels.

Ce fourgon compact est doté d'une motorisation électrique optimisée : il délivre une puissance de 122 ch et 245 Nm de couple. Il abrite trois types de batterie, garanties 8 ans ou 160.000 km pour offrir une autonomie pouvant atteindre 300 km. En fonction de la batterie, la recharge complète durera entre 1h25 et 7h. Frère jumeau du Renault Kangoo, ce Townstar possède un look résolument moderne. Il s'en remet à la conduite ProPILOT Assist : cette technologie, associée au système vision intelligente 360° (AVM), sera une aide précieuse pour les conducteurs dans les centres-villes bondés. Le Townstar EV reçoit une gamme complète de technologies de sécurité active et passive,

2 modes de conduite (Eco et Standard), 3 niveaux de régénération d'énergie et une capacité de remorquage jusqu'à 1 500 kg figurent sur sa fiche d'identification. Chaque véhicule utilitaire Nissan bénéficie d'une garantie de 5 ans ou 160 000 km et d'une garantie jusqu'à 70 % de la capacité initiale de la batterie pendant 8 ans. Agréable à mener et à vivre, ce Townstar (4,48m X 1,86mX1,86m) emporte deux europalettes, 610 kg ou 3,3 m3 avec une longueur utile de 1,8 à 3 m! Voire 3,9 m3 avec siège passager escamoté.

Il est facturé entre 41.309 et 47.238 euros. Alternative à la version électrique, un bloc Renault 1,3 litre essence de 130 ch avec boîte manuelle. Et en version vitrée, le Townstar devient ludospace et se facture de 44.240 à 48.640 €.

Kona 2023: Le choix !



Ce SUV d'Hyundai sera sur nos routes cet été !

Avec une bouille aussi sympa qu'originale, cette nouvelle Hyundai est plus grande (4,355 m), plus large (1,825 m), plus haute (1,575 m) avec un empattement de 2,66 m et un coffre de 466 litres. Avec son look pour le moins atypique et baroudeur, elle séduit – entre autres – avec ses rubans lumineux horizontaux avant et arrière. Sous le capot, il y a bien évidemment un bloc électrique : 2 batteries de 48 et 65 kWh fournissent 155 et 218 ch pour une autonomie respective de 342 et 490 km. Mais aussi 2 motorisations turbo essence de 1 et 1,6 litre (120 et 177 ch) ainsi qu'un 1,6 diesel de 115 et 136 ch. La traction intégrale est au menu comme la connectivité intelligente, les aides à la conduite, l'affichage tête haute un double écran et l'i-Pedal pour accélérer, ralentir et s'arrêter via le seul accélérateur. Une concurrente de choix pour les Captur, Yaris Cross et autre Kia Niro.

Quelle occasion acheter ?...

Selon le courtier en assurances indépendant Independer.be, la voiture d'occasion la plus vendue est la Volkswagen Golf qui se déprécie d'environ 10 pour cent par an.


Des modèles similaires tels que les Opel Astra et Ford Focus perdent elles environ 12,5% de leur valeur chaque année. Un constat: les voitures allemandes conservent généralement leur valeur plus longtemps, même s'il existe des différences car la valeur d'une BMW diminue plus rapidement que celle d'une Audi. Les désormais populaires coréennes et japonaises ont aussi la cote et les Kia, Mazda, Toyota comme Subaru se distinguent très bien. Parmi les key points qui consolident la valeur d'un véhicule, on citera les 5 portes, sans bosse, sans griffe et sans résidu de tabac. Les voitures noires sont plus chères que les voitures vertes, rouges ou bleues tandis que les métallisées ont un prix plus élevé. La marque et le modèle comme les voitures propres sont aussi plus importants que l'ancienneté et le kilométrage.


Les plus compactes, moins chères à l'usage, ont plus de chances de conserver leur valeur. La marque et le modèle comme les voitures propres sont aussi plus importants que l'ancienneté et le kilométrage.

Edenred et SDI s'associent pour vous offrir encore plus d'avantages !

Edenred, leader du marché des avantages extralégaux en Belgique, propose des solutions simples à activer qui permet aux PME, entrepreneurs et dirigeants indépendants de créer des packages salariaux attractifs et créatifs, tout en réduisant leurs charges fiscales. Grâce au nouveau partenariat avec SDI, profitez de tarifs préférentiels et promotions exclusives !

Vos avantages chez Edenred, en tant que membre de SDI

 **Ticket Restaurant**
35% de réduction*
avec le code promo
TR0123SDI19

 **Ticket EcoCheque**
35% de réduction*
avec le code promo
EC2303SDI35

 **Ticket Compliments**
35% de réduction*
avec le code promo
TC2303SDI67

Edenred, votre meilleure carte



PRATIQUE

Acceptée dans tout le réseau éligible Mastercard



DÉMATÉRIALISÉE

En exclusivité sur Apple Pay et Google Pay





ECO-FRIENDLY

La 1ère carte en PVC recyclé de Belgique !

En tant que membre SDI, vous profitez de **50% de réduction** pour toute nouvelle commande de cartes Edenred !**

Une équipe de qualité à votre service

- Accompagnement personnalisé en 4 langues 
- Des conseils commerciaux dédiés et engagés
- Taux de satisfaction de **4.2/5** sur Google 

Une question ?

Antoine Schaetsaert | antoine.schaetsaert@edenred.com | +32 499 79 06 15
Cindy Voisin | cindy.voisin@edenred.com | 02 679 55 59

* Pour Ticket Restaurant, transmettez le code promo auprès de votre gestionnaire de dossier afin de profiter du tarif exclusif.
Pour Ticket EcoCheque et Ticket Compliment, renseignez votre code promo dans votre espace MyEdenred ou mentionnez-le à votre gestionnaire de dossier Edenred afin de profiter des tarifs exclusifs.
Réduction applicable sur la prestation de base

** Par la suite, toute carte de remplacement est au prix habituel de 8€





Vos premiers pas dans l'entreprenariat !

BNP Paribas Fortis vous accompagne à chaque étape

Découvrez notre offre pour les Starters
en scannant le QR code ou en allant sur
<https://www.bnpparibasfortis.be/starters>



Une bonne idée demande
de bons conseils
Appelez l'Easy Starters Team
02 433 42 86



BNP PARIBAS
FORTIS

La banque
d'un monde
qui change