

# GUIDE DU CRÉATEUR D'ENTREPRISE

DÉCEMBRE 2010



# Table des matières

<b>1. Protéger les idées</b>	<b>7</b>
1. Les différentes formes de propriété intellectuelle.....	8
1.1. Les droits d'auteur.....	8
1.2. Brevets d'invention.....	9
1.3. Marques déposées.....	10
1.4. Protection des dessins et modèles.....	11
2. Le choix des formes de protection.....	12
3. Importance d'une enquête préalable.....	13
<b>2. Valider ses idées</b>	<b>15</b>
1. Le projet personnel.....	16
1.1. Êtes-vous la personne la plus qualifiée pour ce projet?.....	16
1.2. Et qu'en pense votre entourage?.....	16
2. L'étude de marché et le plan marketing.....	17
2.1. Les techniques de réalisation d'une étude de marché.....	17
◆ La recherche bibliographique.....	18
◆ L'observation directe.....	19
◆ L'enquête qualitative.....	19
◆ L'enquête quantitative.....	21
2.2. Le plan marketing.....	21
<b>3. Rédiger un business plan</b>	<b>23</b>
1. Un mot sur le business-plan (plan d'affaires).....	24
2. Les différentes étapes dans la rédaction d'un business plan.....	25
3. Le plan financier.....	26
◆ Quels sont les financements nécessaires?.....	27
◆ Structure des coûts et recettes.....	28
◆ Un exemple de plan financier, sur mon <a href="http://www.monstarterkit.be">www.monstarterkit.be</a> .....	29
◆ Résultat d'exploitation et trésorerie.....	33
4. Glossaire.....	35
5. Accompagnement.....	37
5.1. Plan financier des starters et première consultation gratuite : la comptabilité « prodeo ».....	37
5.2. Les organismes d'accompagnement.....	38

## **4. Trouver les moyens financiers nécessaires 39**

1. Les fonds propres.....	40
1.1. Autofinancement.....	40
1.2. Capital-risque.....	40
◆ des fonds de capital-risque privés.....	41
◆ des fonds de capital-risque publics.....	41
1.3. Prêts subordonnés.....	43
2. Fonds de tiers.....	46
3. Constitution de garanties.....	48

## **5. Faire appel à des subsides 53**

1. Aide pour les investissements généraux.....	54
2. Aides environnementales et aides liées à l'intégration urbaine.....	56
3. Aides à la consultance.....	57
4. Aides à l'emploi.....	59
5. Aides à l'innovation.....	60
◆ Aide en faveur des études de faisabilité technique.....	60
◆ Aide destinées à couvrir les frais de droit de propriété intellectuelle.....	60
◆ Aide en faveur de la recherche industrielle.....	60
◆ Aide en faveur du développement expérimental.....	61
◆ Microprojets de R&D.....	61
6. Aides à l'exportation.....	61
7. S'y retrouver dans l'offre des aides.....	62

## **6. Choisir une forme juridique 63**

1. Entreprise individuelle ou société ?.....	64
2. Les différentes formes de société.....	65
2.1. La société anonyme (SA).....	67
2.2. La société privée à responsabilité limitée (SPRL & SPRLU).....	69
2.3. La société coopérative à responsabilité limitée (SCRL) et la société coopérative à responsabilité illimitée et solidaire (SCRIS).....	71
3. Au-delà de la forme juridique, un statut social.....	73

3.1. Etre indépendant à titre principal.....	73
3.2. Etre indépendant à titre complémentaire.....	74
3.3. Aidant et conjoint aidant.....	75
4. Un cas particulier : la franchise.....	76

## **7. Remplir les formalités de lancement** **79**

1. Constitution de la société (si tel est votre choix).....	81
2. Ouverture d'un compte auprès d'une institution financière.....	81
3. Inscription auprès de la Banque Carrefourdes Entreprises : le numéro d'entreprise.....	82
3.1. Connaissances en gestion de base.....	83
3.2. Compétences professionnelles.....	84
4. Autres formes d'accès à la profession.....	86
4.1. Professions intellectuelles prestataires de services.....	86
4.2. Commerce ambulants.....	87
4.3. Entrepreneur en construction.....	87
4.4. Carte professionnelle pour étrangers.....	88
4.5. Licences et agréments divers.....	88
5. Immatriculation à la TVA.....	91
6. Affiliation auprès d'une caisse d'assurances sociales et d'une mutuelle,votre statut social d'indépendant.....	91
6.1. Inscription auprès d'une caisse d'assurances sociales.....	92
◆ Si vous exercez votre activité à titre principal :.....	93
◆ Si vous exercez votre activité à titre complémentaire.....	93
◆ Dispense de cotisations sociales.....	94
6.2. Inscription auprès d'une mutuelle.....	94
7. Les assurances.....	94
7.1. Check-list des risques d'entreprise.....	96
8. Annexes.....	98
8.1. Liste des Guichets d'Entreprises agréés.....	98
8.2. Liste des caisses d'assurances sociales.....	99

## **8. Installer votre entreprise** **101**

1. Les différentes possibilités de localisation.....	102
--	-----

1.1.	Les centres d'entreprises.....	102
1.2.	Guichets d'économie locale.....	105
1.3.	Les Incubateurs.....	106
1.4.	Les infrastructures d'accueil de la SDRB.....	108
1.5.	Inventimmo.....	109
1.6.	Les agents immobiliers.....	110
2.	Le contrat.....	110
2.1.	Les baux commerciaux.....	110
2.2.	La fiscalité immobilière.....	112
2.3.	Les permis.....	113
	◆ Le permis d'urbanisme.....	113
	◆ Le permis d'environnement.....	114
	◆ La gestion des sols pollués.....	115
	◆ La loi sur les implantations commerciales :le permis socio-économique.....	116

## **9. Remplir ses obligations fiscales et comptables 119**

1.	Obligations fiscales.....	120
1.1.	Fiscalité directe : impôt des personnes physiques et impôt des sociétés.....	120
	◆ Impôt des personnes physiques.....	120
	◆ Impôt des sociétés.....	122
1.2.	Fiscalité indirecte : TVA et droits d'enregistrement.....	124
	◆ TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée).....	124
1.3.	Autres taxes.....	127
1.4.	Incitants fiscaux.....	127
2.	Les obligations comptables.....	128
2.1.	Détaillants.....	128
2.2.	Petites et moyennes entreprises.....	129
2.3.	Grandes entreprises.....	129



# 01

## PROTÉGER LES IDÉES

Si votre projet se base sur une nouvelle invention, sur un concept original ou sur une création novatrice, pensez à protéger votre idée. Vous n'aimeriez pas que quelqu'un vous vole votre idée, à laquelle vous avez déjà consacré beaucoup de temps, d'énergie et de moyens, et vous fasse perdre votre avantage concurrentiel.

En principe, l'idée en tant que telle ne peut pas être protégée, mais bien la manière dont elle est concrétisée : invention, modèle, dessin, marque, création littéraire ou artistique. Dans le jargon des affaires, on parle alors de propriété intellectuelle : il s'agit de l'ensemble des règles qui visent à protéger les droits de propriété industrielle, les droits d'auteur et le savoir-faire (en anglais, le "know-how").

## 1. Les différentes formes de propriété intellectuelle

Les droits de propriété intellectuelle offrent un grand nombre de possibilités de protection. Les principales figurent ci-dessous.

### 1.1. Les droits d'auteur

Le droit d'auteur protège l'auteur d'une oeuvre littéraire ou artistique. Il lui accorde le droit exclusif de la reproduire ou d'autoriser sa reproduction. Une invention technique ne peut en aucun cas être protégée par le droit d'auteur.

La notion d'oeuvre littéraire ou artistique doit être interprétée au sens large. Elle comprend notamment les oeuvres suivantes :

- ◆ des textes de toute nature (romans, nouvelles, poèmes, textes scientifiques ou techniques, etc.), quels qu'en soient le contenu, la longueur, le but (agrément, formation, information, publicité, propagande, etc.) ou la forme (manuscrite, dactylographiée, imprimée ou en version électronique) ;
- ◆ des photographies, quels qu'en soient le support d'information (papier ou forme numérique) et le sujet (personne, paysage, actualité, tableau appartenant au domaine public, etc.) ;
- ◆ des images, virtuelles ou non, et également de toute nature (dessins, sigles, icônes, logos, cartes géographiques, etc.) ;
- ◆ des séquences musicales, vidéo ou audiovisuelles au sens large, quel que soit le format du support d'information ;
- ◆ des programmes informatiques (comme des logiciels de jeux) et des bases de données.

Pour être protégée, une oeuvre doit être « originale ». Cette condition est interprétée au sens large et est difficile à définir : l'oeuvre devra être l'expression de la personnalité de son auteur c.-à-d. qu'elle devra se présenter comme le fruit de son effort intellectuel.

Un auteur bénéficie de deux types de droits :

- ◆ des droits patrimoniaux (par lesquels l'auteur peut toucher les revenus de l'exploitation de son oeuvre), qui sont cessibles et peuvent de ce fait faire l'objet de contrats de licence ;
- ◆ des droits moraux (ils doivent protéger l'intégrité de l'oeuvre, le lien entre l'auteur et son oeuvre et la réputation de l'auteur), qui ne sont pas cessibles. On peut tout au plus y renoncer partiellement.

Pour bénéficier du droit d'auteur, il ne faut remplir aucune formalité, comme le dépôt d'un exemplaire de l'oeuvre auprès d'une administration publique ou l'apposition de la mention de copyright. La protection commence à courir à partir du moment où l'oeuvre est créée. Il est donc très important de pouvoir démontrer la date de création de l'oeuvre.

La protection offerte par le droit d'auteur est limitée dans le temps. La règle générale dit que l'oeuvre est protégée jusqu'à 70 ans après la mort de son auteur (ou après la mort du dernier auteur survivant en cas d'oeuvre collective).

Les auteurs et les éditeurs ont droit à une rétribution pour toute copie privée d'oeuvres graphiques protégées par le droit d'auteur (par exemple des livres, des périodiques, des quotidiens...). Cette rétribution est versée à la société de contrôle Reprobel ([www.reprobel.be](http://www.reprobel.be)) qui la répartit entre les sociétés de contrôle des auteurs et éditeurs qui lui sont rattachées.

Vous trouverez de plus amples informations sur les droits d'auteur sur le site Web de la société d'auteurs spécialisée dans les arts visuels [www.sofam.be](http://www.sofam.be).

## 1.2. Brevets d'invention

Un brevet est un droit exclusif et temporaire d'exploiter toute invention qui est nouvelle, qui repose sur le travail d'un inventeur et qui a une application dans le monde industriel. Le brevet pourra s'appliquer aux inventions représentant un premier effet de nature technique. Dans la plupart des cas, un brevet se rapportera à un produit, une méthode ou une utilisation ayant un impact technique.

Pour obtenir un brevet, la demande de brevet devra satisfaire à un certain nombre de conditions, c.-à-d. :

### **La nouveauté**

Une invention est considérée comme nouvelle si elle ne fait pas partie de l'état de la technique. En d'autres mots, une invention est considérée comme nouvelle si elle n'est pas connue ou supposée connue du public à la date du dépôt de la demande de brevet.

### **Caractère inventif**

Pour être brevetable, l'invention devra impliquer un certain niveau d'inventivité : elle ne pourra pas découler de manière évidente de ce qu'un spécialiste connaît

(état de la technique). Il est important à ce stade d'enquêter au préalable sur ce qui existe déjà sur le marché.

### **Applicabilité industrielle**

On considère qu'une invention est supposée s'appliquer au domaine industriel, si son objet peut être fabriqué ou appliqué à n'importe quel domaine de l'industrie, en ce compris l'agriculture.

Les droits de propriété intellectuelle et industrielle sont limités à un territoire donné. En règle générale, un brevet n'est valable qu'en Belgique. On peut cependant opter pour un brevet européen ou un brevet international.

La procédure nationale prévoit le dépôt de la demande de brevet auprès de l'Office de la propriété industrielle afin d'obtenir une protection qui se limite au territoire de la Belgique.

La demande de brevet d'une durée de 20 ans fera l'objet d'une enquête de nouveauté obligatoire, au cours de laquelle on vérifie le caractère récent de l'état de la technique. Si après réception du rapport d'enquête rien n'est entrepris, le brevet sera octroyé en tant que tel et publié. La validité du brevet dépendra également du paiement des redevances annuelles avant la fin de la 2<sup>e</sup> année.

Vous pouvez obtenir plus d'informations sur les demandes de brevet sur le site du Service Public Fédéral Economie (SPF), PME, Classes Moyennes et Energie (<http://economie.fgov.be>). Ce dernier regorge d'informations intéressantes et vous pouvez en outre y télécharger des formulaires.

Si vous souhaitez aller voir par-delà les frontières, consultez les sites suivants :

- ◆ [www.espacenet.com](http://www.espacenet.com) : european Network of Patent Databases
- ◆ <http://ep.espacenet.com> : Office européen des brevets

## **1.3. Marques déposées**

Une marque est un signe, destiné à distinguer entre eux les produits et services. Il peut s'agir d'un mot, d'un logo, d'un symbole, d'une couleur, d'une forme ou d'une combinaison de ceux-ci. Les possibilités sont légion. Une marque doit être distinctive pour éviter de semer la confusion auprès du public ; elle doit permettre au consommateur ou au client de savoir de quelle entreprise provient le produit ou le service.

Tout le monde peut déposer une marque : un particulier, un indépendant, une société anonyme, bref toute personne physique ou morale.

Les trois pays du Benelux ont conclu un Traité afin d'harmoniser leur législation nationale sur les marques. Il n'est dès lors plus possible de se protéger dans un seul pays du Benelux, ces trois pays formant une «entité». L'enregistrement d'une marque vaut donc pour l'ensemble du territoire du Benelux.

Pour être valable, la marque devra répondre à certains critères. Elle devra être caractéristique, licite et disponible :

- ◆ **Caractéristique** : Une marque doit pouvoir servir à distinguer les produits ou les services d'entreprises.
- ◆ **Licite** : Une marque ne peut être contraire aux bonnes mœurs ou de nature mensongère.
- ◆ **Disponible** : Il ne peut y avoir aucun droit privé antérieur lié à la marque : droits d'auteur, nom commercial ou marque analogue qui soient liés à des produits ou des services similaires.

La loi impose également une obligation d'emploi. Pour être valable, une marque devra donc être utilisée.

Vous pouvez déposer une marque de deux manières :

- ◆ vous pouvez enregistrer la marque vous-même
- ◆ vous pouvez faire appel aux services d'un mandataire. Un mandataire est spécialisé en propriété intellectuelle. C'est un conseiller professionnel pour vos questions relatives aux marques et il se charge de toutes les formalités concernant le dépôt de votre marque.

Suivant la législation du Benelux sur les marques, la protection commence à courir au moment du dépôt de la marque, pour autant que ce dépôt satisfasse aux exigences minimales. Le dépôt d'une marque est recevable s'il est accompagné d'une demande d'enquête de nouveauté obligatoire ou d'une preuve que cette enquête a été effectuée ou demandée préalablement au dépôt.

Un enregistrement pour le Benelux est valable 10 ans et peut être prolongé à chaque fois pour une durée de 10 ans.

Le service officiel chargé en Belgique du dépôt des marques est le

**Service Public Fédéral Economie, P.M.E., Classes moyennes & Energie,  
Direction générale de la Régulation et de l'Organisation du Marché, Office de la  
Propriété intellectuelle**

**Boulevard du Roi Albert II 16**

**1000 Bruxelles**

**Tél. 02 277 52 91**

**Fax 02 277 52 62**

Le site Web du bureau Benelux des marques [www.bmb-bbm.org](http://www.bmb-bbm.org) contient des informations intéressantes et vous permet de télécharger des formulaires.

## 1.4. Protection des dessins et modèles

Vous pouvez protéger par un modèle le nouvel aspect physique d'un produit possédant une fonction utilitaire.

Un dessin désigne des formes en deux dimensions, un modèle est un objet d'usage courant au graphisme en trois dimensions.

Ce titre s'applique souvent à des créations esthétiques qui ne sont pas protégées par un brevet.

Le droit des modèles est réglé au niveau national. Les enregistrements de modèles ne sont en principe valables que dans les pays pour lesquels ils sont effectués. Les trois pays du Benelux forment en ce domaine une exception de par l'adoption d'une législation commune sur les modèles comportant un système d'enregistrement identique pour les trois pays. Vous pouvez également opter pour un dépôt international.

Tout le monde peut déposer un dessin ou un modèle : un particulier, un indépendant, une société anonyme, bref toute personne physique ou morale.

Nous vous conseillons d'effectuer votre enregistrement en temps opportun. En effet, l'aspect physique du modèle doit être une nouveauté. L'exigence de nouveauté est très importante. Vous ne pouvez dévoiler votre projet avant que l'enregistrement soit achevé. Si vous perdez le caractère de nouveauté de votre modèle pour l'avoir fait tomber dans le domaine public avant son dépôt, vous ne pouvez plus poursuivre un contrefacteur éventuel.

Un enregistrement Benelux est valable 5 ans à compter de la date du dépôt et peut être prolongé quatre fois, de 5 ans chaque fois. La durée de protection maximale est donc de 25 ans.

L'instance compétente pour la Belgique est le

**Service Public Fédéral Economie, PME, Classes Moyennes et Energie,  
Administration de la Politique commerciale,  
Office de la Propriété intellectuelle - Division, Marques, Dessins et Modèles.  
Boulevard du Roi Albert II, 16  
1000 Bruxelles  
Tél. 02 277 52 97  
Fax 02 277 52 77**

Nous vous conseillons de consulter le site Web du Bureau Benelux des Dessins ou Modèles [www.bbtm-bbdm.org](http://www.bbtm-bbdm.org). Vous y trouvez une mine d'informations intéressantes et pouvez y télécharger des formulaires.

## 2. Le choix des formes de protection

Une invention peut selon sa nature être protégée par un ou plusieurs droits de propriété intellectuelle.

Si vous désirez protéger une invention de nature technique portant sur un produit ou un procédé, le brevet sera peut-être la meilleure forme de protection.

S'il est utile de protéger l'aspect extérieur d'un objet d'usage courant, vous pouvez le faire grâce au droit de dessin ou de modèle, ou du droit d'auteur. Le cumul des deux droits est possible dans le Benelux, ce qui n'est pas le cas dans tous les pays. Si vous désirez protéger le logo, le nom ou n'importe quelle autre caractéristique de produits ou de services, la marque sera alors la meilleure forme de protection. Le même produit se trouve souvent protégé par plusieurs droits de propriété intellectuelle. Chaque droit offre une protection spécifique. C'est souvent le cumul des différents droits de propriété intellectuelle qui rend très difficile la contrefaçon. Il existe en effet des droits qui sont limités dans le temps tandis que d'autres peuvent durer plus longtemps, comme la marque.

### 3. **Importance d'une enquête préalable**

La plupart des formes de propriété intellectuelle énumérées ci-dessus requièrent un caractère de «nouveau». Avant d'entreprendre les étapes nécessaires en vue de la protection de votre propre création ou invention, il est donc indiqué de contrôler si celle-ci ne fait pas déjà l'objet d'une protection en faveur d'un tiers. L'existence d'une telle protection aurait pour effet de pouvoir empêcher l'exploitation industrielle et commerciale de votre idée.



# 02

## VALIDER SES IDÉES

Tout projet d'entreprise trouve son origine dans une idée. Avant d'investir du temps et de l'argent dans le lancement de votre projet, il est conseillé de s'arrêter quelque peu à la viabilité de celui-ci.

À l'issue de cet exercice intellectuel, vous devez être capable de :

- ◆ définir les risques et les conditions de réussite de votre projet
- ◆ si nécessaire, adapter votre plan initial
- ◆ déterminer si votre idée est réaliste et si vous êtes la bonne personne pour la mener à bien.

Il s'agit d'être conscient des points faibles de votre plan, mais également des points forts et des avantages concurrentiels.

Nous vous recommandons de consacrer le temps nécessaire à cette étape. L'enjeu que représente la création d'une affaire mérite que l'on s'y attarde.

## 1. Le projet personnel

Le fait que votre entreprise soit un succès va en grande partie dépendre de votre personnalité, de vos attentes et de votre potentiel. Tout le monde n'est pas fait pour lancer sa propre affaire. Il est donc recommandé de mener une introspection approfondie, d'analyser votre situation tant personnelle que familiale.

### 1.1. Êtes-vous la personne la plus qualifiée pour ce projet ?

Examinez en premier lieu quelles sont vos chances de réussite dans le cadre du projet choisi. Nous ne parlons pas de la faisabilité financière ou économique, mais bien de la faisabilité personnelle.

- ◆ Quelle est votre véritable motivation en fonction de vos antécédents et de vos perspectives d'avenir ?
- ◆ Est-ce que votre projet s'est développé à partir d'un véritable désir de réalisation personnelle ou ne s'agit-il que d'un prétexte ?
- ◆ Quelles sont vos aspirations en tant qu'individu ?
- ◆ Quels sont vos points forts et faibles ?
- ◆ Quels obstacles d'ordre personnel allez-vous devoir surmonter ?

Prenez le temps de répondre correctement à ces questions. Cela vous aidera considérablement à développer une stratégie unitaire.

### 1.2. Et qu'en pense votre entourage ?

Si vous modifiez du tout au tout votre mode de vie en démarrant une affaire, il est primordial que vos proches comprennent cette évolution et ne la remettent pas systématiquement en question. Dès le début, vérifiez ce qu'ils en pensent.

- ◆ Est-ce que votre famille ou votre conjoint a un comportement positif envers votre projet ?
- ◆ En avez-vous parlé ? Vous ont-ils promis leur soutien, du moins moralement ? Leur soutien, leur compréhension et leur empathie vous aideront à supporter d'éventuelles périodes difficiles et représenteront souvent un élément essentiel de la réussite de votre projet.

Soyez également franc avec eux : le lancement d'une nouvelle activité exige beaucoup d'efforts. Vous n'allez pas seulement y consacrer du temps, mais vos pensées et vos actes seront également tournés vers votre projet. Bien que cela soit normal au début et même nécessaire pour résoudre d'éventuels problèmes, vous devez cependant éviter que ce comportement ne devienne systématique.

Pour réussir tant votre vie privée que votre vie professionnelle, vous devez veiller à ce que la corrélation entre les deux ne soit pas trop grande. Toutes deux ont besoin d'oxygène, du moins de temps en temps, et d'une distance salutaire.

Ce texte a été écrit par l'Espace Petites Entreprises ([www.efpme.be](http://www.efpme.be))

## 2. L'étude de marché et le plan marketing

Puisque vous désirez mettre vo(s)tre produit(s)/service(s) sur le marché, il est essentiel d'avoir une bonne idée de ce dernier, de ses acteurs et de son fonctionnement. D'où la nécessité de réaliser une étude de marché.

L'analyse de marché doit vous permettre :

- ◆ de prendre connaissance du marché et de le comprendre
- ◆ de déterminer votre stratégie commerciale
- ◆ de définir vos premières actions commerciales

### 2.1. Les techniques de réalisation d'une étude de marché

Le texte de cette rubrique est basé principalement sur le livre « Réussir son projet d'entreprise », écrit par J.C. Ettinger et O. Witmeur et édité par les Editions Labor. Rassurez-vous ! Personne ne vous demande de commander une volumineuse et coûteuse étude de marché auprès d'un cabinet spécialisé. Au contraire, la meilleure pratique est d'étudier et de tester le marché par vous-même. Notez que nous vous proposons sur le site de l'ABE ([www.abe-bao.be](http://www.abe-bao.be)) un petit guide pratique qui vous permettra de mener à bien cette tâche cruciale, et finalement moins inaccessible qu'il n'y paraît. Selon nous, il est impossible d'y échapper. Vous devez sonder vos futurs clients et vous confronter personnellement au marché avec un maximum d'ouverture d'esprit. En effet, rien de tel que le contact direct pour comprendre puis définir avec soins les différentes composantes de l'offre d'une entreprise (voir le point 3.4 du chapitre 4) et la façon dont elle doit être organisée.

Quatre techniques d'études de marché se complètent harmonieusement :

1. La recherche bibliographique
2. L'observation directe
3. L'enquête qualitative
4. L'enquête quantitative

Elles peuvent facilement être utilisées l'une après l'autre tant pour l'étude de confirmation que pour l'étude de compréhension.

#### **a) La recherche bibliographique**

La recherche bibliographique ou étude documentaire (en anglais : desk research) est certainement la technique la plus facile à mettre en oeuvre. Elle consiste à faire le point sur ce qui est disponible en collectant des informations publiées par ailleurs.

Les sources les plus faciles d'accès, souvent à moindre frais, sont :

- ◆ la presse, les revues, les livres, etc. ;
- ◆ les sites web spécialisés et les forums de discussion ;
- ◆ les études et statistiques sectorielles, nationales et internationales menées par des institutions spécialisées ;
- ◆ les actes de colloques ;
- ◆ les mémoires et thèses universitaires ;
- ◆ les centrales d'informations financières.

Les informations les plus couramment collectées par ce type d'étude sont :

- ◆ les données générales sur le marché : taille en volume et valeur, taux de croissance, principales tendances, ventilation/segmentation du marché, niveau de maturité etc. ;
- ◆ l'identification des principaux acteurs et leaders d'opinion ;
- ◆ l'économie générale du secteur : structure des marges bénéficiaires, déterminants de la rentabilité, intensité capitalistique, l'organisation des filières de distribution, poids de marques etc. ;
- ◆ l'identification et la qualification des concurrents directs et indirects : nature de l'offre (marketing mix), chiffre d'affaires, croissance annuelle, santé financière, ancienneté, image de marque ;
- ◆ les réglementations et normes à respecter ;
- ◆ l'état de l'art et les perspectives technologiques.

A ce stade, nous ne recommandons généralement pas de rechercher l'exhaustivité car l'objectif de cette première démarche est surtout de vous aider à dégager une perception d'ensemble et tester quelques pistes avant de se confronter au terrain.

Sachez que l'utilisation de nombreuses statistiques et rapports d'experts ne rassure plus grand monde. Sélectionnez donc les sources d'informations les plus pertinentes, vérifiez-en la fiabilité et ne mentionnez dans votre business plan que les données qui ont une influence directe sur la manière dont vous développerez votre entreprise.

En tout état de cause, ne vous limitez pas à cette seule première approche : descendez enquêter personnellement sur le terrain en utilisant les méthodes qui suivent.

### **b) L'observation directe**

L'observation directe des méthodes de travail de la concurrence et du comportement des clients sur le terrain, par exemple lors de foires, salons ou autres conférences, est également assez simple à mettre en oeuvre. Il suffit d'être attentif et/ou de se mettre à la place de quelques clients potentiels. Cette forme d'espionnage, parfaitement légale, est souvent très riche d'enseignements. La collecte de documentations commerciales, voire d'offres, émanant de concurrents constitue évidemment une précieuse source d'information

Les principaux enseignements de ce type d'approche sont :

- ◆ la compréhension du comportement commercial des clients et concurrents : essentiellement les techniques de vente et les argumentaires commerciaux utilisés ;
- ◆ une information plus fine sur les principaux concurrents : nature exacte de l'offre, positionnement, politique de prix, facteur de différenciation. etc.

### **c) L'enquête qualitative**

L'enquête qualitative consiste à aller à la rencontre d'un nombre limité de clients potentiels et, dans la mesure du possible et des limites de l'éthique, de concurrents, en s'efforçant de comprendre leurs motivations et leurs comportements. Cette technique, qui ne recherche pas la qualité statistique de l'échantillon, implique donc des interviews en face-à-face et en profondeur.

Pour être efficaces, ces interviews se baseront toutes sur un guide d'entretien qui reprendra les thèmes à aborder lors de la discussion. La structure du guide sera souvent la suivante :

- ◆ Présentation de l'enquêteur et des objectifs de la démarche.
- ◆ Les questions introductives qui permettent à l'interviewé de se sentir en confiance et de se « mettre dans le bain ».
- ◆ Les questions qualifiantes qui permettent de vérifier si l'interviewé possède le profil souhaité pour apporter des réponses crédibles. A ce niveau, il convient d'être très prudent. Il vaut souvent mieux chercher à interviewer des personnes « haut placées », quitte à ce qu'elles vous réorientent par la suite vers des collaborateurs.

- ◆ Les questions spécifiques qui permettent de connaître en détail l'opinion de l'interviewé sur les sujets les plus précis.
- ◆ La reformulation est la synthèse qui aide à dégager les conclusions auxquelles l'interviewé adhère.
- ◆ Si nécessaire, la collecte des données personnelles qui permettent de classer l'interviewé lors d'une segmentation ultérieure ou de revenir vers lui pour une vérification de points précis.

L'énumération des points ci-avant démontre qu'il est rarement praticable de réaliser ces entretiens par téléphone car votre interlocuteur se laisserait plus rapidement et écouterait ses réponses.

La taille de l'échantillon à interviewer peut être assez limitée pour autant qu'il contienne des représentants de toutes les catégories de clients visés. Généralement, une douzaine d'interviews bien ciblées et suffisamment fouillées permet de tirer des conclusions valables pour autant que les informations recueillies aient été recoupées.

Le principal danger de cette approche est que vous la transformiez en effort de prospection commerciale où vous vous évertuez à convaincre l'interviewé des vertus de vos futurs produits ou services ! Même si cette attitude confirme votre bon esprit commercial, elle est dommageable car, à ce stade, il importe surtout d'être à l'écoute du marché. (Par la suite, rien ne vous empêche de le relancer !)

L'enquête qualitative est selon nous la méthode la plus adaptée aux caractéristiques des PME. Cet exercice, peaufinant les résultats des deux méthodes précédentes, est souvent suffisant pour clôturer l'étude de marché.

### **La consultation d'un panel d'experts**

L'enquête qualitative peut aussi être utilisée pour recueillir l'avis d'experts afin d'approfondir ou vérifier les résultats obtenus par les méthodes précédentes sur des sujets tels que

- ◆ les tendances futures,
- ◆ les poids et forces des principaux concurrents,
- ◆ le niveau de maturité du marché,
- ◆ la segmentation du marché,
- ◆ les caractéristiques que devrait avoir le produit idéal,
- ◆ les contraintes les plus significatives.

Les experts sont généralement des distributeurs, des prescripteurs, des consultants, des spécialistes sectoriels dans les fédérations ou les banques, des professeurs... et parfois des concurrents, des fournisseurs ou leurs anciens collaborateurs. Leur disponibilité étant parfois réduite, les interviews peuvent être plus ciblées et sont dans ce cas souvent réalisées par téléphone ou email.

Le nombre d'experts à interroger pour dégager une image crédible est très variable, mais à nouveau une douzaine d'interviews constitue une base satisfaisante.

#### **d) L'enquête quantitative**

Les enquêtes quantitatives ou sondages visent surtout à estimer la taille du marché sur base de statistiques ou à mesurer le comportement de la clientèle. Pour ce faire, elles analysent un grand nombre de réponses à un questionnaire standard soumis uniformément à un échantillon représentatif du marché.

Ce type d'étude est naturellement beaucoup plus lourd à mettre en place que les techniques évoquées ci-avant. Il demande un maximum de professionnalisme au niveau de la préparation du questionnaire, la sélection de l'échantillon, la conduite des enquêtes (en face-à-face, par courrier, par téléphone ou par email), du traitement et de l'interprétation des résultats.

Pour ces raisons, nous estimons que les enquêtes quantitatives doivent être conduites avec l'aide de professionnels et limitées aux cas de distribution auprès du grand public.

## **2.2. Le plan marketing**

Sur la base de l'étude de marché, vous savez comment évolue le marché et qui sont vos clients et concurrents potentiels. Ces données doivent vous permettre d'établir un plan marketing. Vous y déterminez la manière dont vous allez répondre aux désirs et aux besoins de votre groupe-cible.

Vous avez beau avoir un bon produit, celui-ci ne suffira pas en lui-même à réaliser les ventes nécessaires. Plusieurs éléments vont déterminer le succès de votre produit. Ceux-ci seront épinglés dans le plan marketing.

Dans le jargon, on parle de "marketing mix" ou des 4 P, à savoir :

### **Produit**

Vous devez décrire les caractéristiques objectives de votre gamme de produits. Il s'agit entre autres de la composition, du conditionnement, des services dérivés...

### **Prix**

Il s'agit de la politique tarifaire au sens large. Il convient de définir le prix du produit, mais aussi des éléments comme les conditions de paiement, les remises, promotions, etc.

### **Place**

En premier lieu, il faut déterminer le lieu de la vente. Mais également définir la politique de distribution et l'organisation des ventes.

**Promotion**

Les techniques en matière de communication et de publicité auxquelles vous allez faire appel pour la vente de votre produit ou service sont déterminées sous cette rubrique.

Ces quatre éléments forment un tout cohérent dans lequel chaque élément contribue à la formation d'une offre unique et attractive. Ils forment l'ossature de votre plan marketing.

# 03

## RÉDIGER UN BUSINESS PLAN

# 1. Un mot sur le business-plan (plan d'affaires)

## **Pour commencer**

L'élaboration d'un business plan constitue la préparation idéale pour les négociations avec les financiers extérieurs, banquiers, pourvoyeurs de capital à risque ou administration. Ne traitez donc pas cette étape comme une démarche administrative parmi les autres.

## **Un passage indispensable**

Que vous vouliez créer une nouvelle entreprise, lancer un nouveau projet dans une entreprise existante ou développer un projet existant, l'élaboration d'un plan d'affaires est un passage obligé pour donner à votre projet un maximum de chances de succès. Plus qu'un document, il s'agit d'une méthode permettant de se poser, de manière structurée, une série de questions clés dont la réponse conditionnera la viabilité de votre projet.

Tout au long de la vie de votre projet, il constituera votre référence et vous permettra de vérifier à chaque instant dans quelle mesure votre projet se déroule selon vos prévisions. Le cas échéant, il vous permettra de prendre les mesures correctrices nécessaires.

Et si la mise en œuvre de votre projet requiert des moyens financiers dont vous ne disposez pas, le plan d'affaires sera le document indispensable pour convaincre des investisseurs potentiels de la solidité de votre projet et de l'intérêt de le financer.

## **Des modèles de plans d'affaires**

Même si aucune structure n'est imposée pour la rédaction d'un plan d'affaires, il est préférable de suivre un schéma structuré afin de n'omettre aucune question essentielle.

Classiquement, le business plan doit au minimum contenir une présentation générale de votre projet d'entreprise, de la gamme de produits et/ou services que vous entendez proposer au client, une étude du marché sur lequel vous vous lancez, un descriptif des moyens humains et financiers que vous y affecterez ...

Certains consultants pourront prendre en charge la rédaction de votre business-plan de A à Z ; d'autres vous épauleront utilement dans la rédaction de certaines parties. C'est typiquement le cas du plan marketing et, surtout, du plan financier. La plupart des écoles de management, des organismes financiers, des chambres de commerce, des associations de classes moyennes ou d'indépendants, des centres d'entreprises, des consultants en gestion, disposent de modèles de plans d'affaires. Globalement, ils reviennent tous à se poser les mêmes questions fondamentales.

Pour notre part, nous vous recommandons vivement le modèle interactif développé par l'ABE et accessible sur [www.monstarterkit.be](http://www.monstarterkit.be). Cet outil vous permettra de générer pas à pas un plan d'affaires complet.

## 2. Les différentes étapes dans la rédaction d'un business plan

### **Votre projet et son environnement**

La première étape de l'élaboration de votre plan d'affaires est de définir les compétences stratégiques dont vous devez vous entourer pour prendre en charge le projet. Vous avez également à bien définir les produits et/ou les services que vous comptez commercialiser et les marchés auxquels ils s'adressent. Ces données doivent être placées dans leur environnement : concurrence, évolutions technologiques, impositions réglementaires ...

Au cours de cette étape, vous aurez donc à collecter pas mal d'informations : produits concurrents, données de marché, normes et réglementations, existence de brevets, distributeurs potentiels ...

### **Définition de votre stratégie**

Il s'agit ensuite d'analyser les forces et les faiblesses de votre projet, face aux menaces et aux opportunités générées par son environnement, de manière à définir une stratégie à court et à moyen terme.

Cette stratégie visera particulièrement à focaliser le projet sur son domaine de spécialité, c'est-à-dire là où le projet a le maximum d'atouts par rapport à la concurrence et là où l'entreprise est la plus performante. La stratégie devra également définir la cible commerciale et la manière, progressive et planifiée de l'aborder. C'est également au cours de cette phase que devront être définis les partenariats stratégiques indispensables à la bonne marche de votre projet.

### **Elaboration d'un plan d'actions**

Cette étape vise à traduire les axes stratégiques définis préalablement en actions concrètes et à définir les moyens nécessaires pour leur mise en oeuvre : moyens de développement et de production, politique de marketing et de vente, structure de gestion et d'administration.

### **Check liste des points importants d'un business plan**

Dans le starterkit virtuel, vous avez la possibilité de rédiger une partie descriptive de votre projet. Voici les différents points qui y sont abordés :

1. L'entreprise et ses fondateurs
2. L'offre
  - Le projet global
  - Les produits et services
3. L'équipe
4. La demande
  - Le secteur

- Le marché cible
  - La concurrence
  - Les fournisseurs
5. La situation
  6. La stratégie de communication
  7. Les moyens de production
  8. Explication des chiffres prévisionnels

### **Le plan financier**

Cette dernière étape vise à traduire en chiffres les choix stratégiques et opérationnels faits précédemment et à en vérifier la viabilité économique. Le but final étant d'atteindre une certaine rentabilité, il est vital d'établir un plan prévisionnel. Celui-ci vous permettra d'établir avec plus ou moins de précision si les revenus générés par votre activité suffiront à couvrir l'ensemble de vos frais de fonctionnement (en ce compris votre rémunération), voire de dégager des bénéfices. Sachez déjà qu'il est fréquent de ne pas « rentrer dans ses frais » lors du premier exercice comptable. Si toutefois votre plan établit que la situation ne sera pas rétablie à l'horizon des trois premières années d'activité, il y a lieu de réexaminer sérieusement la question.

## **3. Le plan financier**

Le plan financier est, le plus souvent, une obligation légale lors de la création de sociétés ; il doit être déposé auprès d'un notaire. Les prévisions doivent couvrir les trois premières années d'activité. En cas de faillite dans ce délai, le tribunal de commerce pourra exiger de se faire remettre ce plan. S'il s'avère alors que l'entreprise était sous-capitalisée (que vous n'aviez pas prévu suffisamment de fonds pour assurer le lancement de votre entreprise), votre responsabilité personnelle peut être engagée.

Ce plan est un instrument dynamique : il doit permettre de se situer à tout moment par rapport aux objectifs fixés et de réajuster le tir si nécessaire. Si des concepts tels qu'autofinancement, variation de besoin en fonds de roulement, situation de trésorerie vous sont totalement étrangers, il est conseillé de s'adjoindre les services d'une personne compétente, par exemple un bon comptable. Sachez toutefois que, contrairement au bilan ou au compte de résultats, la loi n'impose aucune structure particulière pour la rédaction d'un tel document.

Sitôt les aspects pratiques de la vie de votre entreprise déterminés, il est possible d'en examiner précisément les conséquences financières.

## Quels sont les financements nécessaires ?

L'élaboration d'un plan financier implique de déterminer les financements nécessaires à la bonne marche de l'entreprise. Ce point – souvent très technique, voire complexe – nécessite quelques observations complémentaires. En effet, en pratique, il convient de distinguer :

- ◆ Le calcul du besoin de financement
- ◆ La manière de le couvrir

### Calcul du besoin de financement

L'importance de votre besoin de financement est fonction de 4 paramètres distincts :

1. Les investissements sont constitués des achats de biens et services dont la durée de vie est supérieure à un an.
2. Le cash-flow correspond à votre résultat d'exploitation corrigé pour supprimer l'impact des produits et charges non décaissés (par exemple les amortissements et les provisions pour risques et charges). Ce cash-flow sera négatif si votre entreprise ne couvre pas toutes ses charges de fonctionnement.
3. Le besoin de fonds de roulement correspond aux sommes nécessaires pour financer vos stocks et créances commerciales (délais de paiement des clients) diminuées des crédits dont vous bénéficiez auprès de vos fournisseurs.  
Ce besoin évolue proportionnellement à votre chiffre d'affaires. Suivant le secteur et les caractéristiques de votre affaire, le besoin de fonds de roulement est souvent compris entre 5 et 20% de votre chiffre d'affaires.
4. Les remboursements de crédits sont fonction de la durée et des taux des crédits à l'investissement, prêt subordonnés ou autres emprunts à plus d'un an à charge de votre entreprise.

La somme de ces quatre composantes fournit le solde à financer, c'est à dire votre besoin de financement. Ce besoin se calcule pour chaque année et évolue donc dans le temps. Il doit disparaître après la période de lancement.

### Couverture du besoin de financement

Pour couvrir votre solde à financer, vous pouvez envisager trois grandes familles de financement :

1. L'apport de capital par les promoteurs eux-mêmes (en l'occurrence vous), et, en complément, par des partenaires intéressés par le projet (partenaires industriels, capital risque ...).
2. Les crédits bancaires à court ou à long terme.
3. Dans certains cas, les aides publiques.

La répartition entre ces trois modes de financement peut faire l'objet de multiples arbitrages. Sans entrer dans les détails, vous devez tenir compte des principes suivants :

- ◆ Le capital, les crédits à long terme et les aides publiques à l'investissement doivent couvrir la plus grande partie du besoin de financement (surtout s'il ne disparaît pas après deux ans).
- ◆ Les crédits à court terme et les autres aides publiques doivent servir à couvrir le solde résiduel du besoin de financement.
- ◆ Un équilibre doit exister entre le capital et les financements à long terme. En pratique, le rapport entre ces deux masses financières peut se situer entre 1-1 et 1-3 en fonction de la durée de vie des investissements à réaliser et du secteur d'activité.
- ◆ Le niveau des interventions publiques (aides diverses et sociétés publiques d'investissement) doit rester raisonnable. Même dans les cas les plus favorables (par exemple pour les entreprises innovantes), il est rare qu'elles couvrent plus de 50% du besoin de financement.
- ◆ Les crédits à court terme ne devraient financer que des accroissements temporaires du besoin en fonds de roulement ou des fluctuations saisonnières du cash-flow d'exploitation.

Ces principes s'appliquent de façon variable en fonction du secteur d'activité, de l'âge de l'entreprise, du niveau de risque de l'activité, de l'importance du capital apporté par les promoteurs ... Ils ne constituent donc certainement pas des règles absolues.

## Structure des coûts et recettes

L'objectif est ici d'étudier toutes les dépenses et tous les revenus liés à l'exploitation de l'entreprise pour une durée de 2 à 5 ans.

Pour bien gérer une affaire, il faut en maîtriser les coûts et les recettes. Il s'agit donc ici de détailler vos perspectives de chiffre d'affaires, la structure de votre prix de revient, le niveau de vos frais généraux, les investissements à réaliser et les financements nécessaires.

Généralement, cet exercice est réalisé pour plusieurs années. En fonction des caractéristiques de votre entreprise, vos prévisions se feront sur un horizon de 2 à 5 ans. Il est également souvent utile, surtout pour la première année, de détailler vos chiffres par mois ou par trimestre.

L'ABE a développé un outil en ligne, le starterkit virtuel ([www.monstarterkit.be](http://www.monstarterkit.be)) qui vous donne, entre autre, la possibilité de réaliser un plan financier complet. Vous obtiendrez en final un bilan, un compte de résultats et un plan de trésorerie. C'est un outils très facile à utiliser et accessible à tous.

## Un exemple de plan financier, sur mon [www.monstarterkit.be](http://www.monstarterkit.be)

### Chiffre d'affaire

Quel est le montant des ventes que vous pensez pouvoir réaliser dans votre activité ?

Afin de répondre à cette question vous pouvez notamment vous baser sur :

- ◆ La concurrence
- ◆ Les données statistiques relatives à votre secteur, à votre localisation ...
- ◆ Le nombre de clients potentiels
- ◆ Le nombre de jours ouvrables
- ◆ Les dépenses moyennes par client
- ◆ ...

Pour réaliser ces prévisions, n'oubliez pas de tenir compte de différents facteurs qui ont leur importance :

- ◆ Les périodes de congés ou de soldes,
- ◆ Les activités locales,
- ◆ La saisonnalité,
- ◆ La période d'installation et de démarrage de l'établissement,
- ◆ Les coûts liés à certains moyens de paiement,
- ◆ ...

Dans le cadre suivant, classez vos produits ou services en catégories (selon le critère qui vous paraît le plus significatif (exemple : par produit, par canal de distribution, par pays ou région).

Pour chaque type de produit ou service, essayez d'estimer la quantité que vous espérez vendre pour chaque période. Ici les périodes sont réparties en trimestres pour chaque année.

Quantités prévisionnelles							
	Année1 trim 1	Année 1 trim 2	Année 1 trim 2	Année 1 trim 3	.....		
Produit 1							
Produit 2							
Produit 3							
Produit4							
Produit5							

Dans le cadre B, déterminez un prix moyen de vente HTV par type de produit pour chaque période.

Prix unitaire de vente pour chaque produit

	Année1 trim 1	Année 1 trim 2	Année 1 trim 2	Année 1 trim 3	.....		
Produit 1							
Produit 2							
Produit 3							
Produit 4							
Produit 5							

### Les coûts des ventes

Déterminez les coûts directs variables, par produits, en pourcentage par rapport au prix de vente.

% des Achats de marchandises par rapport aux ventes					
	Année 1 trim 1	Année 1 trim 2	Année 1 trim 3	Année 1 trim 4	Année 2 trim 1
Produit 1					
Produit 2					
Produit 3					
produit 4					
Produit 5					

### Frais généraux

Quelles sont les dépenses que vous allez réaliser dans le cadre de votre activité ? Déterminez ici les frais fixes qui découlent de votre activité. Les périodes sont de nouveau divisées en trimestres.

Frais généraux (horsTVA)					
	Année 1 trim 1	Année 1 trim 2	Année 1 trim 3	Année 1 trim 4	Année 2 trim 1
Loyers et charges locatives					
Frais d'entretien					
Assurances					
Frais de matériel					
Publicité et promotion					
Frais de représentation					
Frais de déplacement					
Foires et salons					
Fournitures de bureau					
Tél et internet					
Abonnements					
Honoraire comptable					
Honoraire avocat					
Recherche et développement					
Imprévus					
Taxes					

### Frais des ressources humaines

Quels sont les charges que représentent les ressources humaines de votre entreprise ? Pour chaque personne qui sera engagée comme employé ou ouvrier, le brut mensuel de départ et la date d'entrée en fonction doivent être déterminés. Vous

pouvez également prévoir une augmentation annuelle. N'oubliez pas non plus de vous prévoir des émoluments pour les administrateurs ou gérants.

### Investissements

Vous avez la possibilité d'indiquer les investissements prévus pour les 3 premières années. Veuillez indiquer la date, le montant et la durée d'amortissement du bien.

Trois rubriques sont distinguées ; les frais de constitution, les immobilisations incorporelles (fonds de commerce, brevets..) et corporelles (immeubles, meubles, machines et outillage....). Vous pouvez également ajouter les immobilisés qui seraient apportés en capital dans la société.

Investissements de l'année			
a) Frais de constitution	Date prévue	Montant	Durée d'amort.
Total		0,00	
b) Immobilisations incorporelles	Date prévue	Montant	Durée d'amort.
Total		0,00	
c) Immobilisations corporelles	Date prévue	Montant	Durée d'amort.
Total		0,00	
Total des investissements de l'année	0,00		

### Mode de financement

Estimez le montant du capital que vous prévoyez d'injecter dans la société. Vous pouvez l'incorporer en fonction des dates de libération de ce capital.

Indiquez également les crédits que vous allez souscrire. Précisez la date, le montant, le taux, le nombre d'années et de mensualités de remboursement.

Si vous bénéficiez d'un crédit de caisse, vous pouvez préciser le montant et le taux.

Prêt et Crédits à long terme								
	Date	Montant	Taux	A rembourser sur		Nombre de paiements par an		
					années		Soit	mensualités
					années		Soit	mensualités
					années		Soit	mensualités
Crédit de caisse (ou straight loans) à disposition de l'entreprise								
				Taux d'intérêt sur crédit de caisse				

## Résultat d'exploitation et trésorerie

L'objectif est ici d'étudier la rentabilité et les liquidités de votre entreprise

Compte tenu de la structure de vos coûts et recettes, il est maintenant possible de calculer votre résultat d'exploitation. Il vous fournira une première idée de la situation bénéficiaire ou déficitaire de votre entreprise.

Avec les mêmes données, il est également possible de déterminer le seuil de rentabilité de votre entreprise (on parle également de « point mort », « point d'équilibre », ou en anglais "break-even"). Ce seuil vous informe sur le volume de ventes minimum à réaliser pour atteindre l'équilibre financier. Il s'agit d'une information particulièrement utile qui peut être comparée à la taille du marché, au temps nécessaire à l'atteindre, ainsi qu'à votre capacité de production.

Enfin, toujours avec les mêmes données, il est possible de faire une estimation de l'évolution de votre trésorerie. Ce dernier point est sans doute le plus important. Il fournit une indication très claire quant au réalisme de votre plan. Ne le négligez donc pas.

Très souvent, après une première analyse de l'ensemble de ces résultats, il est nécessaire de corriger votre plan d'actions pour aboutir soit à un plan moins risqué, soit au contraire à une stratégie plus volontariste. Ne vous découragez pas.

## Résultat d'exploitation et cash-flow

- ◆ Quels sont votre résultat d'exploitation et votre cash-flow

	Trim 1	Trim 2	...	Année 1	...
Chiffre d'affaires					
- frais variables directs +/- variation de stock*					
Marge brute En %					
- Frais généraux - Provisions pour risques et charges - Dotation aux amortissements - Impôts					
Résultat d'exploitation					
+ Provisions pour risques et charges + Dotation aux amortissements					
Cash-flow					

\* La variation de stock est l'augmentation (+) ou la diminution (-) des stocks de votre entreprise durant l'année considérée. Elle se calcule à l'aide d'une simulation de l'état de vos stocks.

### Point d'équilibre

Si on considère une année « normale » (ou moyenne), à combien estimez-vous :

- ◆ Vos frais fixes (ce poste reprend généralement les amortissements, les frais généraux, de personnel, de marketing, d'administration ...)?
- ◆ Votre chiffre d'affaires moyen par opération (montant moyen d'une commande)?
- ◆ Votre marge bénéficiaire brute :

$$\frac{\text{Chiffre d'affaires} - \text{frais directs variables}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$

- ◆ Quel est alors le résultat du calcul suivant

$$\text{Point d'équilibre **} = \frac{\text{Frais fixes}}{\text{CA moyen} \times \text{marge brute}}$$

\*\* Nombre de commandes nécessaires à l'atteinte de l'équilibre financier

- ◆ le point d'équilibre peut, selon les activités, être exprimé dans d'autres unités de volume que le nombre de commandes. De manière générale, sa formule de calcul est la suivante

$$\text{Volume d'équilibre (nombre d'unités)} = \frac{\text{Frais fixes}}{\text{(Prix de vente/unité)} - \text{(frais directs variables/unité)}}$$

Si la structure de votre entreprise évolue significativement au fil du temps, répétez ce calcul pour chaque année.

## Trésorerie

- ◆ Comment votre trésorerie évolue-t-elle ?

	Mois 1	Mois 2	...	Année 1	Année 2	...
Encaissement de factures de vente (TVAC) - Paiement des factures d'achat (TVAC) - Salaires, charges sociales, précompte ... - Impôts et TVA						
Cash flow opérationnel - Investissements + Apports de capitaux permanents + Aides publiques - Remboursement de dettes antérieures/dividendes - Charges financières						
Free cash-flow						
Trésorerie réelle *						

\* La trésorerie réelle est le cumul de l'évolution du free cash-flow corrigée par l'éventuelle trésorerie initiale.

## 4. Glossaire

Entrepreneur dans l'âme, vous n'êtes pas forcément pour autant rompu à l'usage des concepts financiers que manipulent vos partenaires privilégiés, qu'il s'agisse de votre organisme financier ou de votre comptable. Par exemple, vous gagnerez certainement en crédibilité si vous ne restez pas coi lorsqu'on vous demande quel cash flow vous envisagez de dégager au terme de votre première année d'activité.

A toutes fins utiles, voici quelques définitions qui pourront éventuellement vous servir à nouer un dialogue plus constructif avec vos bailleurs de fonds et autres conseillers.

Ce petit lexique est largement inspiré d'une brochure que publie l'Institut des Réviseurs d'Entreprises : les baromètres de l'entreprise.

**Actif**

Ensemble des moyens économiques et financiers de l'entreprise auxquels vous avez affecté vos ressources (passif). **Actifs immobilisés** : bâtiments, machines, mobilier, matériel roulant, brevets, licences, participations. **Actifs circulants** : stocks, créances, liquidités.

**Amortissement**

Répartition comptable du coût d'acquisition des immobilisations dont l'utilisation est limitée dans le temps (bâtiment, machines) sur la durée de vie probable de ces biens.

**Cash flow**

Littéralement, flux de cash (réel). Résultat (bénéfice ou perte) + charges non réellement décaissées (amortissements, réductions de valeur, provisions). L'on distingue le cash flow d'exploitation du cash flow net selon que l'on part du résultat avant ou après impôt.

**Chiffre d'affaires**

Produit de vos ventes et prestations.

**Fonds de roulement net**

Fonds propres + dettes à long terme – actifs immobilisés. Vos actifs immobilisés sont financés par vos dettes à long terme et une partie de vos fonds propres. Ce qu'il vous reste pour financer votre activité quotidienne (il faut généralement payer vos marchandises avant de les vendre) est le fonds de roulement.

**Fonds de tiers**

Dettes à long et à court terme.

**Fonds propres**

Capital + réserves + résultat reporté (bénéfice ou perte des années antérieures).

**Passif**

Il s'agit là de l'origine de vos ressources financières. Fonds propres + provisions + fonds de tiers.

**Résultat d'exploitation**

Ventes et prestations – coût des ventes et prestations.

**Résultat net**

Bénéfice ou perte de l'exercice après impôt.

## **Valeur ajoutée**

Ventes et prestations – achats auprès de tiers (autrement dit moins le coût des biens et services).

## **Ventes et prestations**

Revenus provenant de l'exercice de votre activité.

Chiffre d'affaires + variation de stock + production immobilisée.

Tout cela peut paraître simpliste, voire réducteur pour l'initié, mais déjà fort complexe pour le novice auquel nous nous adressons en principe. Nous n'irons donc pas plus loin ici et n'aborderons par exemple pas les différents ratios qui permettent de mesurer la performance de l'entreprise (marge brute, solvabilité, liquidité, couverture des dettes ...). Sachez en tout cas qu'un bon comptable tâchera toujours d'être compris par son client et pourra éventuellement l'initier aux règles de base de la comptabilité et de la finance.

Pour en savoir plus sur ces ratios, sachez que la Centrale des bilans de la Banque Nationale de Belgique établit des statistiques sectorielles sur les performances des entreprises. Pour ce faire, ils se basent sur 21 ratios, expliqués dans la notice explicative détaillée que l'on peut télécharger à l'adresse suivante : [www.nbb.be/BA/F/pdf/cdromST/notice.pdf](http://www.nbb.be/BA/F/pdf/cdromST/notice.pdf)

## **5. Accompagnement**

### **5.1. Plan financier des starters et première consultation gratuite : la comptabilité « prodeo »**

La Région de Bruxelles-Capitale a créé un système de pro-déo comptable.

Cela concerne une assistance gratuite d'experts-comptables et conseillers fiscaux, offert par la Région de Bruxelles-Capitale, pour donner la possibilité à chaque starter de recevoir des informations pratiques et des conseils judicieux et raisonnables.

Ce service fonctionne au sein de BECI.

Vous pouvez obtenir des conseils sur des sujets tels que :

- ◆ votre situation fiscale et sociale ;
- ◆ l'élaboration de votre budget ;
- ◆ la mise en place de votre structure juridique ;
- ◆ la recherche de financements appropriés ;
- ◆ la comptabilité de vos activités futures ;
- ◆ la valeur ajoutée nécessaire afin que votre entreprise récemment lancée ait une longue durée de vie.

Vous pouvez gratuitement faire appel aux pro déo comptables si vous avez une idée pour démarrer une entreprise dans la Région de Bruxelles-Capitale ou si vous êtes un indépendant (personne physique) ou un entrepreneur en phase de démarrage. Pour plus d'informations sur ce service, vous pouvez surfer sur [www.brusselen-trepreneurship.be](http://www.brusselen-trepreneurship.be).

Sachez qu'il y a un certain nombre d'autres institutions à votre disposition pour vous aider à préparer votre plan d'affaires...

## 5.2. Les organismes d'accompagnement

L'ABE, BECI, les guichets d'économie locale, les centres d'entreprises, les établissements universitaires... Nombreux sont les organismes qui sont soutenus par les pouvoirs publics afin de proposer un accompagnement spécifique, notamment dans le cadre de l'élaboration d'un plan financier.

Pour apprendre à mieux connaître ces organismes, rendez-vous simplement sur le site que l'ABE consacre aux aides publiques et à l'accompagnement [www.ecosub-sibru.be](http://www.ecosub-sibru.be) ou encore sur le site [www.monstarterkit.be](http://www.monstarterkit.be).

# 04

## TROUVER LES MOYENS FINANCIERS NÉCESSAIRES

Lancer une entreprise implique automatiquement un besoin de moyens financiers. Des financements tant à long terme qu'à court terme vont s'imposer.

Il est recommandé de parvenir à un financement équilibré de votre entreprise. Pour ce faire, il faut respecter deux principes :

1. La durée de votre financement doit correspondre à la durée de votre investissement. Il vaut mieux financer des investissements à long terme, comme des bâtiments, des machines et travaux d'aménagement, à l'aide de moyens permanents tels que des crédits d'investissement ou du leasing. Par contre, il vaut mieux financer les besoins à court terme, comme les frais de fonctionnement, par des moyens à court terme, un crédit de caisse par exemple.
2. Il faut trouver un équilibre entre les fonds propres et les fonds de tiers. Même si vous disposez de suffisamment de fonds propres pour tout financer vous-même, un financement complet sur fonds propres n'est pas nécessairement le mode de financement le plus avantageux.

## 1. Les fonds propres

Les fonds propres se composent des moyens mis à la disposition de votre entreprise de manière permanente. Ils forment un amortisseur financier pour l'entreprise en cas de coup dur. C'est également un élément fondamental qui sera pris en compte par le banquier pour l'évaluation de votre solvabilité.

Les fonds propres peuvent se composer de :

- ◆ autofinancement
- ◆ capital-risque
- ◆ emprunts subordonnés (également appelés «quasi fonds propres»)

### 1.1. Autofinancement

En premier lieu, vous évaluerez ce que vous pouvez personnellement investir au moment du lancement de votre société. Souvent, on sollicitera également les proches. Dans le jargon, on parle des 3 F, Family (famille), Friends (amis) et Fools (fous). Ils investissent pour la plupart par affinité pour les fondateurs.

Dans la plupart des cas, cet apport ne sera toutefois pas suffisant pour créer votre affaire et pour en assurer la viabilité.

### 1.2. Capital-risque

Le capital-risque représente des actifs à risques qui sont mis à la disposition des entreprises pour financer les activités liées aux différents stades de l'évolution de l'entreprise.

Selon le moment où le bailleur de fonds fait son entrée dans votre capital, nous pouvons faire une distinction entre :

- ◆ seed capital (capital de départ) : il s'agit du capital qui est injecté dans une entreprise qui se trouve encore en phase d'étude. L'idée doit encore prendre forme et se structurer.
- ◆ start-up capital (capital d'établissement) : il s'agit du capital qui est injecté dans une entreprise en constitution ou qui a déjà franchi les premières étapes. Ces entreprises n'ont le plus souvent pas encore vendu le moindre produit et ne peuvent de ce fait pas avancer la moindre référence.
- ◆ growth capital (capital de croissance) : il s'agit de capital destiné à financer le développement d'une entreprise existante, qui se trouve dans une période d'expansion rapide.
- ◆ Transmission capital (capital de transmission) : il s'agit du capital requis pour mener un MBO (« management buy-out » ou rachat d'une entreprise par les cadres) ou un MBI (« management buy in » ou rachat d'une entreprise par un repreneur extérieur). En cas de MBO, c'est l'équipe dirigeante en place qui va tenter de racheter l'entreprise. En cas de MBI, les dirigeants vont essayer d'acheter une entreprise de l'extérieur.

Le capital-risque peut provenir de différents acteurs, à savoir :

#### **a) des fonds de capital-risque privés**

Plusieurs entreprises sont actives comme bailleurs de fonds sur le marché belge. La majorité d'entre eux font partie de la « Belgian Venturing Association ». Le site Web de cette organisation – [www.bva.be](http://www.bva.be) – propose la liste des membres ainsi que toutes sortes d'informations utiles.

#### **b) des fonds de capital-risque publics**

##### **S.R.I.B.**

La Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (S.R.I.B.) peut intervenir pour soutenir la création, la réorganisation, l'expansion ou la transmission d'entreprises privées. Elle réalise ses interventions soit en achetant des actions lors de la création ou de l'augmentation de capital d'une entreprise, soit en souscrivant à l'émission d'un emprunt obligataire, soit en accordant un prêt éventuellement subordonné.

Elle peut intervenir également en capital via sa filiale Brustart.

##### **Brustart**

Brustart, s'adresse aux sociétés anonymes ou aux sprl de moins de 5 ans, dont le siège social et le siège d'exploitation sont situés dans la région de Bruxelles-Capitale. Le groupe-cible de Brustart est triple :

- ◆ de jeunes entrepreneurs qui se lancent dans la commercialisation d'un nouveau produit ou d'un produit qui présente un grand potentiel de croissance ;
- ◆ des équipes de managers expérimentés qui souhaitent lancer sur le marché un nouveau produit ou un nouveau service ;
- ◆ des équipes de recherche qui ont développé un nouveau procédé ou un prototype et ont élaboré un business plan ou un modèle de production.

Le montant de l'intervention se monte à 250.000 € maximum. La durée moyenne de la participation est de 5 ans. En tant qu'entrepreneur, vous avez la possibilité de racheter la participation de Brustart à des conditions contractuelles prédéfinies. Vous trouverez de plus amples informations sur le fonctionnement et les produits de Brustart sur leur site web [www.brustart.be](http://www.brustart.be).

### **Fonds de l'économie sociale et durable**

Le Fonds de l'économie sociale et durable a été créé par les pouvoirs publics afin de soutenir l'économie sociale et durable qui contribue largement au bien-être et à la qualité de notre société en respectant l'environnement et en stimulant le développement des technologies environnementales.

Le Fonds de l'économie sociale et durable se profile donc comme un partenaire financier pour ces sociétés et entreprises à but social et environnemental.

Le fonds peut intervenir en participation en capital pour maximum 30% des parts.

Le Fonds de l'économie sociale et durable travaille en étroite collaboration avec des organisations financières telles Crédal et Triodos Banque pour Bruxelles. Celles-ci vous aident à monter votre demande de crédit, à l'introduire auprès du Fonds et libèrent le montant si approbation.

Pour en savoir plus vous pouvez surfer sur le site [www.kf-fesd.be](http://www.kf-fesd.be).

### **Business Angels**

Un autre type d'acteur qui a connu un franc succès ces dernières années sur le marché du capital-risque sont les bailleurs de fonds privés, également appelés "Business Angels". Il s'agit de particuliers, pour la plupart des entrepreneurs, qui souhaitent investir personnellement leurs fonds dans des projets d'entreprise prometteurs. La différence essentielle par rapport aux investisseurs institutionnels vient de ce que les business angels sont beaucoup plus impliqués dans les projets. Ils vont en quelque sorte « coacher » les entreprises dans lesquelles ils prennent une participation.

Les réseaux de Business Angels ([www.eban.org](http://www.eban.org)) essaient de faire entrer en contact de manière structurée les business angels et les entrepreneurs de projets intéressants qui sont à la recherche de fonds. Parmi les divers réseaux actifs sur le marché belge, nous vous recommandons notamment Be Angels ([www.beangels.be](http://www.beangels.be)). Ce réseau, soutenu par la Région de Bruxelles-Capitale, propose les services suivants :

- ◆ **Évaluer le potentiel du projet**

Chaque projet doit être accompagné d'un plan d'affaires ou business plan. Le plan d'affaires est un instrument capital pour examiner la viabilité d'un projet et pour contrôler que toutes les questions importantes ont été examinées. Be Angels étudie le projet, évalue ses chances de réussite et aide si nécessaire à son amélioration.

- ◆ **Déterminer les besoins de financement**

Sur la base du business plan, Be Angels aide à évaluer les besoins de financement ainsi que la meilleure manière d'y répondre : capital-risque, investissements privés, banques, aide publique.... Be Angels étudie les principaux types de financement possibles et compare les avantages et inconvénients de chacun d'eux.

- ◆ **Adapter la présentation à l'interlocuteur**

Il ne suffit pas qu'un projet soit bon pour convaincre les différents interlocuteurs. Le projet doit aussi pouvoir trouver acquéreur. Be Angels donne des conseils à l'entrepreneur pour qu'il améliore ses présentations.

- ◆ **Accéder aux différents canaux de communication qui ont été établis pour trouver le « bon partenaire »** Pour aider l'entrepreneur à trouver le bon partenaire, Be Angels veille à faire connaître le projet :

- dans la newsletter bi-mensuelle envoyée à tous les Business Angels, dans laquelle les projets sont présentés brièvement et de manière anonyme ;
- pendant des réunions de rencontres entre Business Angels et entrepreneurs ;
- sur le site [www.beangels.be](http://www.beangels.be) sur lequel chaque projet est présenté de manière anonyme.

- ◆ **Elargir un financement en faisant jouer l'effet de levier.** Si un accord est trouvé avec un investisseur, l'entreprise va pouvoir disposer de fonds plus importants. Elle pourra plus aisément (tout de suite ou plus tard) obtenir des moyens supplémentaires, auprès des banques par exemple, qui accorderont alors plus facilement leur concours.

Faire le choix du capital-risque a des conséquences importantes pour votre société. Vous ouvrez en effet le capital à des tiers et, de ce fait, diminuez votre participation dans la structure de l'actionariat. Cela peut avoir des conséquences en termes de contrôle sur les activités quotidiennes, de détermination des choix stratégiques, de rétribution des efforts... L'entrepreneur devra donc choisir entre avoir le contrôle total d'une petite entreprise ou le contrôle partiel d'une grande entreprise.

### **1.3. Prêts subordonnés**

Un prêt subordonné est un prêt qui, en cas de mise en liquidation, ne doit être remboursé qu'après indemnisation de tous les autres créanciers. Il offre donc une plus grande sécurité que les emprunts ordinaires et est considéré comme des «quasi fonds propres».

Le Fonds de Participation est une institution fédérale qui peut octroyer de tels prêts à des conditions intéressantes aux entrepreneurs qui se trouvent dans des situations spécifiques.

Selon le profil du demandeur, le Fonds de Participation octroie les prêts suivants :

### **Prêt Lancement**

Le prêt « lancement » s'adresse aux demandeurs d'emploi inscrits depuis au moins 3 mois auprès d'ACTIRIS ou du FOREM, aux chômeurs complets indemnisés ou aux bénéficiaires d'une allocation d'attente ou d'un revenu d'intégration sociale, qui veulent s'établir comme indépendants à titre principal ou fonder une entreprise. Le montant maximum du prêt est égal à 4 fois l'apport en espèces, que ce soit par apport personnel ou via un prêt complémentaire, ou 30.000 €. Le taux d'intérêt est fixe et s'élève à 4%. Le taux d'intérêt peut être réduit à 3% les deux premières années si le bénéficiaire respecte bien l'encadrement qui lui est offert gratuitement par une des organisations de PME et de soutien aux starters reconnues par le Fonds de Participation. Cet encadrement implique tant l'assistance au demandeur dans ses démarches d'obtention de crédit que le soutien au bénéficiaire sur une période de 18 mois après octroi du crédit.

### **Prêt Starteo**

Ce prêt s'adresse aux entrepreneurs qui démarrent leur propre affaire, et leur reste accessible pendant leur 4 premières années d'existence. Le montant maximum du prêt est égal au plus petit des montants suivants : le montant du prêt consenti par la banque, 250.000 € ou 4 fois l'apport personnel. Une diminution du taux d'intérêt est accordée les deux ou trois premières années. Ce prêt est également accessible en cas de reprise. Le plafond est alors porté à 350.000 €.

### **Le plan «jeunes indépendants»**

Ce plan s'adresse aux demandeurs d'emploi inoccupés de moins 30 ans, qui s'installent pour la première fois comme indépendant. Le plan prévoit un défraiement mensuel de € 375 pendant la préparation du projet. Ceci couvre une période de 3 à 6 mois, pendant laquelle le jeune est accompagné par une structure d'appui. Après l'octroi du prêt lancement et le démarrage de l'entreprise, le jeune starter a aussi la possibilité d'obtenir un prêt de 4.500€ pour subvenir à ses besoins les premiers mois de son activité. Cette tranche spéciale du prêt lancement, sans intérêt, n'est remboursable qu'après 5 ans.

### **Prêt Optimeo**

Le prêt « optimeo » s'adresse aux entreprises de plus de 4 ans qui veulent financer le développement de leur affaire. Le montant maximum du prêt est égal au plus petit des montants suivants : le montant du prêt octroyé par la banque, 250.000 € ou 3 fois l'apport personnel.

Ce prêt est également accessible en cas de reprise Le plafond est alors porté à 350.000 €.

### **Prêt Business Angels+**

Ce prêt offre la possibilité d'obtenir un prêt, associé à un apport de capital par un business angel

### **Prêt solidaire**

Le prêt «solidaire» s'adresse à ceux qui veulent développer une activité en tant qu'indépendants mais éprouvent des difficultés à obtenir un prêt bancaire ordinaire. Le montant maximum du prêt est de 12.500 €. La durée est de 4 ans. Le taux d'intérêt est fixe et s'élève à 5%. Aucune garantie n'est exigée.

### **Prêt Initio**

Le prêt Initio est un prêt octroyé par le Fonds de Participation aux petites entreprises et indépendants à des conditions avantageuses. Le prêt Initio est un prêt subordonné à un crédit bancaire et améliore donc la structure financière de l'entreprise. La particularité de ce prêt est que le porteur de projet peut faire la demande directement via le fonds de participation avant de se rendre à sa banque. Le montant des fonds propres est multiplié par 5 avec un maximum de 100.000 € et 50% de l'investissement total. Le formulaire de demande doit obligatoirement être complété par un comptable, un expert-comptable ou un réviseur agréé.

Vous trouverez de plus amples informations sur les conditions exactes de ces prêts sur le site Web du Fonds de Participation [www.fonds.org](http://www.fonds.org).

### **SRIB**

La SRIB intervient également via du prêt subordonné. Quatre catégories d'entreprises retiennent plus spécialement son attention :

- ◆ les entreprises en création, reposant sur des projets innovateurs. Dans ces dossiers, la préférence de la S.R.I.B. va à une collaboration avec des partenaires industriels ;
- ◆ les jeunes entreprises en expansion qui ont besoin d'un apport financier complémentaire pour concrétiser leurs objectifs ;
- ◆ les petites et moyennes entreprises qui souhaitent disposer d'une assise financière plus large (par exemple pour la mise en œuvre de projets de diversification) ;
- ◆ les investisseurs étrangers désireux de développer des projets dans la Région bruxelloise.

L'intervention se situe en moyenne à hauteur de 500 000 € pour une durée maximum de 10 ans.

## **Brustart**

La filiale Brustart de la SRIB peut également octroyer des prêts subordonnés aux PME de moins de 5 ans qui exploitent à Bruxelles. Le montant des interventions varie entre 12.500 € à 250.000 €. Les interventions ont une durée moyenne de 5 ans. Le promoteur du projet doit soumettre à Brustart un plan d'affaires détaillé comprenant un plan financier sur 3 ans. Ce plan sera examiné lors d'un entretien avec un analyste de Brustart, et sera présenté ensuite au comité d'investissement. Le dossier sera évalué sur base des éléments suivants : rentabilité et potentiel de croissance de l'entreprise ; secteur d'activité ; profil de l'entrepreneur et ses compétences managériales.

## **Brusoc**

La filiale Brusoc intervient auprès des indépendants, petites sociétés et dans des projets d'économie sociale.

Les conditions suivantes doivent être remplies :

- ◆ développer une activité économique à but social en Région de Bruxelles-Capitale ou créer une entreprise, en personne physique ou en société, dans la zone Objectif 2 de la Région de Bruxelles-Capitale (voir ci-dessous) : certains quartiers d'Anderlecht, Bruxelles-Ville, Forest, Molenbeek St Jean, Saint-Gilles, Saint-Josse et Schaerbeek ;
- ◆ avoir des difficultés à obtenir un prêt bancaire ;
- ◆ apporter un minimum de fonds propres : 620 € pour le Micro-crédit et 6200 € pour le Fonds d'amorçage.

Brusoc propose trois instruments de financement :

- ◆ Les personnes physiques désireuses de se lancer ou de développer leur activité : BRUSOC propose un Micro-crédit de 1.250 € à 25.000 €.
- ◆ Les sociétés commerciales en phase de création ou de développement : BRUSOC propose un Fonds d'Amorçage de 5.000 € à 95.000 €.
- ◆ Les projets d'économie sociale ou d'insertion (développés dans le cadre d'une asbl, une entreprise d'insertion ou une entreprise commerciale avec un objectif d'économie sociale) : BRUSOC propose un Prêt Subordonné de 5.000 € à 75.000 €.

Les interventions ont en moyenne une durée de trois ans.

Tous les projets financés par Brusoc donnent droit à un accompagnement individuel pendant toute la durée de remboursement du prêt et reçoivent un appui à la gestion.

## **2. Fonds de tiers**

Le plus souvent, vous allez, en plus du capital, également faire appel à des fonds de tiers ou à des emprunts. Ceux-ci peuvent être remboursables à court ou à long terme.

Pour obtenir un emprunt, vous allez vous adresser aux banques. Notre pays compte un grand nombre de banques. La plupart d'entre elles font partie de l'Association belge des Banques (ABB), dont vous trouverez les coordonnées sur le site Web [www.abb-bvb.be](http://www.abb-bvb.be).

Les deux principaux critères qui vont influencer la décision d'une banque sont :

- ◆ la capacité de remboursement : il s'agit de la capacité à supporter les coûts liés à un emprunt (remboursement du capital et des intérêts) grâce aux revenus futurs.
- ◆ les garanties offertes : il s'agit de la possibilité pour la banque de garantir le remboursement de l'emprunt en cas de problème. Il existe différentes possibilités.

La relation entre l'entrepreneur et le banquier est principalement basée sur une confiance réciproque. Mais c'est à l'entrepreneur de convaincre le banquier de son projet et de sa viabilité. Il est recommandé de se faire assister par quelqu'un qui a une certaine connaissance professionnelle dans ce domaine, comme votre comptable. Voici déjà quelques conseils pour vous aider à préparer votre dossier de demande de crédit :

- ◆ Vendez d'abord votre projet. Elaborez un business plan réaliste et montrez-vous critique envers vous-même à cet égard.
- ◆ Parlez-en à votre conjoint. Déterminez jusqu'où vous êtes prêt à vous engager personnellement.
- ◆ Prenez rendez-vous avec votre comptable et préparez votre dossier de crédit avec lui.
- ◆ Prévoyez un plan à trois ans et soignez la première année. Le banquier va faire très attention aux chiffres qui lui sont soumis.
- ◆ Dopez votre bilan.
- ◆ Montrez que vous participez également à l'effort. Cela démontre que vous croyez en votre projet.
- ◆ Ne négociez que ce qui est négociable. Ne perdez pas de temps inutile.
- ◆ Vérifiez le type de crédit qui est octroyé.
- ◆ Examinez attentivement les cautions.
- ◆ Envisagez un contrôle budgétaire à intervalle régulier.
- ◆ Analysez régulièrement les opportunités de cost-cutting et nettoyez régulièrement votre bilan avec l'aide d'un professionnel comptable.
- ◆ Evitez les cautions, les clauses restrictives, ...

L'offre de crédits est très vaste. Le type de crédit peut varier selon la taille de la société, la finalité de l'emprunt, le type d'investissements à financer. Les entreprises qui démarrent ont généralement besoin de deux sortes de crédits :

- ◆ Emprunt pour financer l'acquisition d'actifs : il s'agit d'emprunts destinés à financer entre autres des bâtiments, des machines, du matériel... En général il s'agit d'un crédit d'investissement ou d'un leasing. La durée de l'emprunt doit correspondre à la durée de vie économique de l'objet à financer.
- ◆ Crédit destiné à financer le cycle d'exploitation ou le fonds de roulement de l'entreprise : ces crédits seront destinés à financer les besoins de trésorerie et se situent dans le court terme. Il peut s'agir de crédits de caisse et de crédits d'escompte.

### 3. Constitution de garanties

Lorsque vous souscrivez un crédit professionnel à un organisme financier il va exiger des garanties.

Chaque crédit octroyé par un partenaire financier comporte un risque plus ou moins important pour ce dernier. Le risque est qu'à un certain moment, l'emprunteur ne puisse plus faire face à ses engagements et que le prêteur ne récupère pas la totalité du capital prêté. C'est pour se protéger contre ce risque qu'une banque ou autres prêteurs vont s'assurer de prendre dès le départ des garanties relatives à ce risque.

Plusieurs facteurs vont influencer le risque. Le prêteur va devoir faire une analyse très large du projet et va devoir ausculter les différents aspects sur le plan commercial, industriel, humain et financier pour dégager un avis sur le risque.

On distingue en général deux grands types de garanties : les garanties réelles et les garanties morales. Une garantie réelle est une créance privilégiée sur un bien meuble ou immeuble appartenant à l'emprunteur ou à une tierce personne qui confère au prêteur un droit de préférence sur le prix de réalisation de ce bien. Par contre, les garanties morales ne confèrent aucune créance privilégiée à la banque. En cas de dénonciation du crédit, le prêteur se trouvera dans une liste au même rang voir après d'autres créanciers.

Une des **garanties réelles** la plus connue est l'hypothèque. Mais il y en a d'autres comme la mise en gage des titres ou de valeurs, la garantie bancaire, la mise en gage du fonds de commerce, le dépôt de facture, le fonds de garantie, les assurances crédit, solde restant dû...

Par contre une **garantie morale** repose entièrement sur la confiance que la banque accorde à son client, sur sa capacité à respecter ses engagements. Dans les garanties morales on retrouve la caution, le co-emprunteur, le mandat hypothécaire, la cession de rémunération...

**L'hypothèque** est un droit réel du prêteur sur un immeuble remis en garantie. En cas de défaillance de l'emprunteur, la banque pourra demander la vente de cet immeuble. Le prix de vente servira à rembourser le crédit. Dans le cadre d'un crédit professionnel, l'immeuble remis en garantie peut soit être l'immeuble financé pour

lequel un crédit est demandé, soit un immeuble appartenant à une tierce personne (par exemple, un administrateur de société peut remettre un immeuble privé en garantie pour un crédit de sa société).

**Le mandat** est une convention par laquelle le propriétaire d'un bien donne un mandat irrévocable au prêteur de prendre une hypothèque sur un immeuble quand il le souhaite et aux frais du mandant. Les frais sont nettement inférieurs aux frais d'hypothèque. Pour le prêteur, cela ne représente pas une garantie réelle, car rien n'empêche une autre banque de prendre une hypothèque en 1er rang sur le bien entre-temps.

Se porter **caution** pour quelqu'un veut dire s'engager à payer à sa place s'il ne paye pas sa dette lui-même.

Si l'emprunteur ne présente pas suffisamment de garanties pour le remboursement, l'organisme financier peut exiger l'intervention d'une ou de plusieurs cautions.

La caution peut être solidaire, cela implique que dès que l'emprunteur arrête ses paiements, le prêteur peut exiger à la caution de payer la dette totale restant due comme si il était l'emprunteur principal.

La caution peut-être indivisible, cela implique que si plusieurs personnes ont accepté de se porter caution, le créancier se réserve le droit de réclamer l'entièreté de la somme à n'importe laquelle des cautions. Il faut donc être très prudent avant de signer caution pour un proche!

La **valeur** accordée à une garantie réelle dépend du pouvoir d'emprunt qu'on lui accorde. On détermine un pourcentage de la valeur réelle de ce bien. Plus ce bien est spécifique, plus il sera difficile de réaliser, et on lui accordera un pouvoir d'emprunt moins important.

### **Fonds Bruxellois de Garantie**

Si vous ne pouvez offrir de garantie à votre prêteur, vous pouvez faire appel à un fonds de garantie. A Bruxelles, il existe le Fonds Bruxellois de Garantie qui est destiné à promouvoir l'accès aux crédits des PME et des indépendants dans le cadre de leurs activités professionnelles. Le Fonds émet un engagement vis-à-vis de la banque garantissant en cas de défaillance de l'emprunteur une intervention dans la perte à concurrence d'un certain pourcentage déterminé au départ.

La mission du Fonds Bruxellois de Garantie consiste à fournir aux organismes de crédit, moyennant le paiement d'une contribution annuelle, une part substantielle des garanties qu'ils exigent des PME et des indépendants pour l'octroi de crédits professionnels en Région de Bruxelles-Capitale.

Sont admissibles à une intervention du Fonds de Garantie les demandeurs suivants : la micro-entreprise, la petite et moyenne entreprise, les personnes physiques, y compris les professions libérales et les asbl.

Tous les secteurs d'activité sont admis sauf ceux :

- ◆ repris dans l'annexe 1 du règlement du Fonds Bruxellois de Garantie, tels que le secteur public, les notaires, les huissiers, ...
- ◆ repris dans la réglementation européenne De Minimis (Règlement n°1998/2006 Règlement (CE) n°1998/2006 de la Commission du 15 décembre 2006 concernant l'application des articles 87 et 88 du traité aux aides de Minimis (JO L 379 du 28/12/2006), dont notamment la production primaire de produits agricoles, l'exportation, les opérations relevant de l'utilisation de produits nationaux de préférence aux produits importés, l'acquisition de véhicules de transport routier de marchandises réalisé pour compte d'autrui et les opérations menées par des entreprises en difficulté.

Les investissements doivent être réalisés en Région de Bruxelles-Capitale.

La demande de garantie du Fonds peut être introduite de trois manières différentes :

**Pour des montants allant jusqu'à 500 000 €**

- ◆ **Le Préaccord** : la PME ou l'indépendant introduit sa demande directement au Fonds pour obtenir un accord préalable de principe (valable 4 mois) sur l'octroi de la garantie du crédit (délai : 15 jours). Elle consultera ensuite la banque de son choix pour la demande d'un crédit. La banque devra, par la suite, demander au Fonds Bruxellois de Garantie de confirmer ce préaccord.
- ◆ **La Garantie sur demande** : la banque introduit un dossier de demande de garantie ou, le cas échéant, une demande de confirmation de l'accord de principe le cas échéant, au Fonds et joue ainsi le rôle d'intermédiaire entre son client -le demandeur de crédit- et le Fonds Bruxellois de Garantie, donneur de garantie (délai : 15 jours).

**Pour des montants inférieurs à 250 000 € (y compris les interventions existantes).**

- ◆ **La Garantie Expresse** « dite de crise » remplace la garantie Simplifiée du 15 février 2009 au 31/12/2009. La Garantie Expresse : est une mesure de crise mise en place afin de répondre aux besoins que subissent les entreprises en terme de financement. Moyennant certaines conditions, une banque peut engager directement la garantie du Fonds. La confirmation du Fonds se fait dans les 5 jours. Le crédit couvert doit être destiné à financer directement les investissements immobiliers, matériels et immatériels, les leasing financiers, la reprise d'une activité professionnelle, un crédit de cautionnement, un crédit de trésorerie. Le montant maximum de la couverture de Fonds ne peut pas dépasser 250.000 €. La caution solidaire et indivisible d'un ou des associés actifs, gérants ou administrateurs, est affectée, à tout le moins, dans le cadre d'une garantie générale, à la couverture du risque global du crédit à concurrence d'au moins 50% du montant de la Garantie.

Si l'intervention demandée au Fonds dépasse 500.000 € par personne, par entreprise ou par groupe d'entreprises, y compris les interventions existantes, la

demande doit être accompagnée d'une autorisation ministérielle préalable, délivrée par le Ministre de l'Economie de la Région de Bruxelles-Capitale.

Les crédits pouvant bénéficier de l'intervention du Fonds Bruxellois de Garantie sont des crédits professionnels destinés à financer des investissements immobiliers, matériels et immatériels ; du fonds de roulement ; reprise d'une activité ; les opérations de leasing financier remboursement de crédits pour l'amélioration de la structure financière ; faire face aux conséquences négatives ponctuelles d'une calamité naturelle, de travaux ou d'un événement

**L'intervention du Fonds est limitée à 80%** du montant du crédit. Les interventions du Fonds garantissent les montants des crédits, en principal, à l'exclusion des intérêts et indemnités de toute nature. Les interventions du Fonds garantissent également les frais et honoraires.

La durée maximale d'intervention pour les garanties sur demande et le préaccord est, en principe, de 10 ans. Pour les crédits court terme la durée est 5ans pour les montants de moins de 50.000€ et de 2 ans pour les montants de plus de 50.000€. Pour la Garantie Expresse la durée maximale d'intervention du Fonds est de 5 ans.



# 05

## FAIRE APPEL À DES SUBSIDES

Il est important de savoir qu'il existe toute une série d'incitants auxquels vous pouvez faire appel lors du lancement de votre affaire. Ces incitants peuvent vous aider à alléger la charge financière d'un certain nombre d'investissements.

Cette aide peut provenir de pouvoirs publics à différents niveaux comme l'Union européenne, le Gouvernement fédéral, la Région de Bruxelles-Capitale, les Communautés, voire, dans certains cas, les communes.

Les objectifs de ces aides peuvent être très variés : encouragement à l'investissement, stimulation des exportations, recherche et développement, embauche, formation...

Enfin, ces aides peuvent prendre des formes variées comme l'octroi de primes, d'exonérations fiscales, de capital-risque...

Dans ce chapitre, nous allons nous limiter aux mesures d'aide financière qui peuvent se révéler intéressantes pour les entrepreneurs bruxellois qui démarrent. Sachez toutefois qu'il ne s'agit que d'une sélection parmi l'offre pléthorique d'aides financières. Pour en savoir plus sur les mesures d'aide applicables à votre société, n'hésitez pas à consulter notre base de données sur les aides et l'accompagnement des entreprises bruxelloises à l'adresse suivante [www.ecosubsibru.be](http://www.ecosubsibru.be). Celle-ci vous permet, via différentes méthodes de recherche, d'obtenir un aperçu des aides financières qui vous sont accessibles. En outre, vous pouvez y télécharger la plupart des formulaires de demande.

## 1. Aide pour les investissements généraux

L'aide financière qui est de loin la plus connue des entrepreneurs est l'aide pour les investissements généraux. Elle est accessible aux micro, petites et moyennes entreprises.

Les grandes entreprises en sont exclues ainsi que certains secteurs d'activités tels que les pharmacies, les avocats et les notaires.

Catégorie	Effectif	Chiffre d'affaires	Total du bilan
Microentreprise	< 10	≤ 2 millions €	≤ 2 millions €
Petite entreprise	< 50	≤ 10 millions €	≤ 10 millions €
Entreprise moyenne	< 250	≤ 50 millions €	≤ 43 millions €
Grande entreprise	≥ 250	> 50 millions €	> 43 millions €

### Investissements admissibles

Les investissements visés doivent nécessairement se rapporter :

- ◆ à la création d'un nouvel établissement ou à l'extension d'un établissement existant ;
- ◆ à la diversification de la production sur de nouveaux marchés de produits ;
- ◆ à un changement fondamental dans le processus de production.

Cela signifie concrètement que les investissements habituels, récurrents, de remplacement ou procédant d'une simple adaptation aux nouvelles normes et aux nouveaux standards sont exclus.

Le montant minimum des investissements admissibles est de :

- ◆ 15.000 € pour les micro-entreprises ;
- ◆ 30.000 € pour les petites entreprises ;
- ◆ 100.000 € pour les moyennes entreprises.

### Types d'aides

Les différents types d'aides financières octroyées, sont :

- ◆ la prime en capital ;
- ◆ l'exonération du précompte immobilier, pendant une période maximale de 5 ans ;
- ◆ l'amortissement accéléré.

### Intensité des aides

L'aide se compose d'une aide de base et d'aides complémentaires.

L'intensité de l'aide dépend de trois facteurs :

- ◆ la taille de l'entreprise ;
- ◆ sa localisation dans ou en dehors de la zone de développement ;
- ◆ la réalisation de critères relatifs à l'emploi et à la politique économique

	Micro-entreprises	Petites entreprises	Moyennes entreprises
<b>Aide de base</b>			
Hors zone de développement	5%	5%	2,5%
En zone de développement	15%	10%	10%
<b>Aides complémentaires «Emploi»</b>			
- Emploi engendré par la création d'une entreprise	+2,5%	-	-
- Personnel infra ou moyennement qualifié	+7,5%	+5%	+3,5%
- Occupation de travailleurs bénéficiant de réductions de cotisations sociales	+7,5%	+5%	+3,5%
- Entreprise en expansion	+7,5%	+5%	+3,5%
- Utilisation services actiris			

<b>Aides complémentaires «Politique Economique»</b>			
- Starter	+7,5%	-	-
- Secteurs prioritaires	+7,5%	+5%	+3,5%
- Plan de déplacement	+3,5%	+3,5%	+3,5%
- Nouvelle implantation	+7,5%	+5%	+3,5%
hors zone de développement	+12,5%	+12,5%	+12,5%
- Nouvelle implantation en zone de développement			
<b>Maximum</b>			
Hors zone développement	+15%	+15%	+7,5%
En zone développement	+35%	+25%	+25%
Plafond d'aide	350.000 € par entreprise et par année civile		

Une demande d'autorisation préalable doit être introduite avant la mise en œuvre du programme d'investissements.

Le service compétent est l'Administration de l'Economie et de l'Emploi du Ministère de la Région de Bruxelles-Capitale, Boulevard du Jardin botanique 20 à 1035 Bruxelles (tél. 02 800 34 24 - 28 - 29, e-mail : [expa.eco@mrbc.irisnet.be](mailto:expa.eco@mrbc.irisnet.be)).

## 2. Aides environnementales et aides liées à l'intégration urbaine

La Région de Bruxelles-Capitale peut accorder aux entreprises une aide pour les investissements qui poursuivent un des objectifs suivants :

### ◆ La protection de l'environnement

Il s'agit ici d'investissements permettant aux entreprises de dépasser les normes communautaires obligatoires en matière de protection de l'environnement ou, d'investissements réalisés alors qu'aucune norme communautaire n'est imposée.

Pour les micro, petites et moyennes entreprises, les investissements permettant de s'adapter à de nouvelles normes communautaires obligatoires peuvent également faire l'objet d'une intervention.

L'aide est de minimum 30% et maximum 45% du montant de l'investissement admissible pour les micro et petites entreprises, de minimum 25% et maximum 40% pour les moyennes entreprises et de minimum 15% et maximum 30% pour les grandes entreprises.

### ◆ L'intégration urbaine

On parle ici d'investissements réalisés par les entreprises dans le but de s'intégrer harmonieusement dans les zones urbaines. Ces investissements peuvent toucher la re-localisation, la mobilité des marchandises, la réhabi-

litation de sites pollués, les citernes, bassins d'orage ou équipements associés, les toitures vertes, les plantations ou les troubles de voisinage.

L'aide est de minimum 45% et maximum 50% du montant de l'investissement admissible pour les micro, petites et moyennes entreprises et de minimum 25% et maximum 30% pour les grandes entreprises.

◆ **L'amélioration de la performance énergétique et la production d'énergie à partir de sources d'énergies renouvelables**

Cette aide est accordée pour les investissements suivants :

- les investissements visant la production d'énergie à partir de sources d'énergies renouvelables ;
- les investissements en faveur de la cogénération de qualité ;
- les investissements visant l'utilisation rationnelle de l'énergie.

L'aide est de minimum 45% et maximum 50% du montant de l'investissement admissible pour les micro et petites entreprises, de minimum 35% et maximum 40% pour les moyennes entreprises et de minimum 25% et maximum 30% pour les grandes entreprises.

◆ **La production d'éco-produits**

Cette aide ne peut être accordée qu'aux micro, petites et moyennes entreprises pour des investissements réalisés en vue de la production d'éco-produits.

L'aide est comprise entre 35% et 40% du montant de l'investissement admissible.

Pour chacune de ces aides, le montant de l'investissement doit atteindre minimum 7.500 €. Le montant total de l'aide est, quant à lui, plafonné à 80.000 € par entreprise et par année civile.

### 3. Aides à la consultance

Vous envisagez peut-être de chercher conseil auprès d'un consultant externe afin d'accroître les chances de réussite de votre projet. Sachez alors que dans certains cas vous pouvez obtenir une prime à la consultance de la part de la Région de Bruxelles-Capitale. Ces primes sont accessibles aux particuliers, petites et moyennes entreprises bruxelloises, telles que définies ci-dessus.

Trois types d'études entrent en considération :

**Aide de préactivité**

Il s'agit d'une aide qui peut être accordée pour la réalisation d'une étude avant le démarrage ou la reprise d'une entreprise, pour analyser, par exemple, la viabilité du projet, ou encore, afin de réaliser une étude de marché.

Cette aide ne s'adresse ni aux entreprises ni aux indépendants : elle vise uniquement les personnes physiques n'exerçant pas encore d'activité économique, domiciliés en Région de Bruxelles-Capitale.

### **Etudes de faisabilité**

Il doit s'agir d'études à caractère technique, économique ou financier. La mission doit permettre d'orienter ou de prendre une décision d'investissement : achat d'une nouvelle machine, amélioration ou développement d'un nouveau produit, contrôle du niveau de pollution ou des nuisances sonores... Cette aide vise uniquement les entreprises et indépendants.

### **Conseils extérieurs**

La mission du consultant doit viser à résoudre un problème ponctuel de gestion ou à améliorer le fonctionnement ou la compétitivité de l'entreprise : business plan, étude de marché, plan de restructuration, mise en place d'outils de gestion ou de systèmes de contrôle « qualité »... Par contre, il n'est pas question, par exemple, de demander une aide pour des services réguliers de conseil fiscal ou juridique ou encore pour de la publicité. Cette aide ne s'adresse pas aux personnes physiques : elle vise uniquement les entreprises et indépendants.

Pour chacune de ces trois aides, vous devez faire appel à des consultants qui :

- ◆ possèdent au moins 2 ans d'expérience
- ◆ sont spécialisés dans le domaine concerné
- ◆ présentent une liste de références
- ◆ n'ont aucun lien avec vous ou votre entreprise

L'intervention s'élève à 50% des honoraires du consultant, limitée à 15.000 €.

Cette aide étant soumise à la conclusion d'un contrat entre l'entreprise bénéficiaire, le consultant et la Région, vous devez être en possession du contrat signé avant d'engager les dépenses. Seules les dépenses engagées après la date d'entrée en vigueur du contrat seront prises en compte pour l'octroi d'une aide financière. Il n'y a donc pas d'effet rétroactif.

Le service compétent pour l'attribution de ces aides est l'Administration de l'Economie et de l'Emploi du Ministère de la Région de Bruxelles-Capitale, Boulevard du Jardin botanique 20 à 1035 Bruxelles (tél. 02 800 34 62 - 66 - 25 , e-mail : [consult.eco@mrbc.irisnet.be](mailto:consult.eco@mrbc.irisnet.be)).

### **Action de formation**

Il s'agit de formations données par des organismes extérieurs. Elles doivent avoir un caractère exceptionnel ou urgent et viser à améliorer le fonctionnement ou la compétitivité, à l'exclusion des problèmes de gestion journalière, habituelle ou récurrente de l'entreprise. Les formations sur les connaissances de bases liées à l'activité de l'entreprise sont exclues.

L'intervention de la Région est de 50 % et est plafonnée à 5.000 €.

## 4. Aides à l'emploi

Engager du personnel coûte cher. Il existe cependant toute une série de mesures qui vous permettent de réduire vos coûts de personnel. La plupart de ces mesures sont octroyées par le Gouvernement fédéral et impliquent une diminution des charges sociales limitée dans le temps lors de l'engagement de catégories spécifiques de travailleurs.

Une mesure qui connaît un grand succès auprès des starters est la réduction de charges sociales « premiers engagements ». Cette mesure vous permet de bénéficier d'une diminution des charges sociales pendant maximum 13 trimestres lors de l'engagement d'un premier, d'un deuxième ou d'un troisième travailleur.

La mesure prévoit en outre une participation aux frais d'affiliation à un secrétariat social.

La Région de Bruxelles-Capitale propose également une série de participations aux coûts en matière d'emploi. Nous signalons ici, à titre d'exemple, l'aide pour le recrutement dans le cadre d'un projet spécifique qui prévoit une intervention forfaitaire de maximum 50.000 € étalée sur deux ans pour l'engagement d'un demandeur d'emploi inscrit auprès d'Actiris. On entend par projets spécifiques la promotion et le développement des activités hors Union européenne, la R&D, l'économie de matières premières, la maîtrise de la performance énergétique de l'entreprise, l'obtention de certificats ou de labels environnementaux, la mise en place d'un système d'assurance qualité, ou encore l'amélioration du bien-être au travail.

Notez enfin qu'au sein d'Actiris a été créé un service pour soutenir les entreprises dans leur politique de gestion des ressources humaines, le Service aux Employeurs.

On vous y propose notamment une aide à la définition de fonction pour un recrutement mieux ciblé, le suivi de vos offres d'emploi, une information claire sur les mesures d'aide à l'emploi et les incitants financiers, bref, une aide pour toutes vos questions relatives à l'emploi.

Vous souhaitez la visite d'un consultant ?

**Ligne Actiris Employeurs**  
**Rue Marché aux Poulets, 7**  
**1000 Bruxelles**  
**+ 32 2 505 79 15**  
**+ 32 2 505 78 50**  
**helpdesk-employeurs@actiris.be**

## 5. Aides à l'innovation

Si vous développez un nouveau produit ou si vous travaillez à un procédé novateur, sachez que la Région de Bruxelles-Capitale accorde également des subsides pour la recherche et le développement.

Voici les cinq aides R&D actuellement disponibles en Région de Bruxelles-Capitale :

### Aide en faveur des études de faisabilité technique

Cette aide soutient financièrement les études de faisabilité technique préalables au lancement d'un projet de recherche industrielle ou de développement préconcurrentiel, à la condition que ces études soient confiées à des organismes spécialisés (université, haute école, centre de recherche collectif). Une petite ou moyenne entreprise peut bénéficier d'un subside équivalant au maximum à 75 % des coûts de l'étude. L'aide octroyée ne peut excéder un montant de cent vingt-cinq mille euros par projet.

### Aide destinées à couvrir les frais de droit de propriété intellectuelle

Cette aide offre une intervention financière aux petites et moyennes entreprises dans les coûts d'obtention et de validation des brevets et autres droits de propriété industrielle. De manière générale, la subvention peut atteindre un maximum de 70%.

### Aide en faveur de la recherche industrielle

Cette aide soutient financièrement toute entreprise souhaitant mener un projet de recherche industrielle ou de développement expérimental, sous la forme d'un subside ou d'une avance équivalent à un pourcentage des dépenses admissibles liées à l'exécution du projet. Lorsque l'aide financière octroyée est une avance, celle-ci doit être remboursée.

On entend par recherche industrielle la recherche planifiée ou les enquêtes critiques visant à acquérir de nouvelles connaissances et aptitudes en vue de mettre au point de nouveaux produits, procédés ou services, ou d'entraîner une amélioration notable de produits, procédés ou services existants. Cela comprend la création de composants de systèmes complexes nécessaires à la recherche industrielle, notamment pour la validation de technologies génériques, à l'exclusion des prototypes visés par le développement expérimental.

Taux de base	Subside	Avance*
PE / TPE	70%	80%
ME	60%	70%
GE	50%	60%

## Aide en faveur du développement expérimental

Cette aide offre une intervention financière à toute entreprise souhaitant mener un projet de développement expérimental, sous la forme d'un subside ou d'une avance. On entend par développement expérimental l'acquisition, l'association, la mise en forme et l'utilisation de connaissances et de techniques scientifiques, technologiques, commerciales et autres existantes en vue de produire des projets, des dispositifs ou des dessins pour la conception de produits, de procédés ou de services nouveaux, modifiés ou améliorés.

Taux de base	Subside	Avance*
PE / TPE	45%	60%
ME	35%	50%
GE	25%	40%

## Microprojets de R&D

Cette aide, qui prend la forme soit d'un subside soit d'une avance, soutient financièrement les petites et les moyennes entreprises dans le coût de leurs microprojets de R&D.

Taux de base	Recherche industrielle		Développement expérimental	
	Subside	Avance	Subside	Avance
PE / TPE	70%	80%	45%	60%
ME	60%	70%	35%	50%

Concrètement, cela revient à une participation de la Région dans les coûts liés à votre projet de recherche. En fonction de la situation et du stade de votre recherche, l'aide financière prend la forme d'une prime ou d'une avance remboursable. Celle-ci peut dans certains cas aller jusqu'à 75% des coûts approuvés.

Dans certains cas, des services de conseil externes en matière de R&D peuvent également être subventionnés. Dans ce cas, une participation de 50% aux honoraires du consultant externe peut être octroyée.

## 6. Aides à l'exportation

Neuf incitants sont mis à disposition des PME qui souhaitent trouver et développer des marchés à l'étranger en mettant en œuvre une ou plusieurs initiatives susceptibles de générer des retombées positives pour la Région bruxelloise, que ce soit au niveau économique ou de l'emploi.

Les neuf incitants accordés sous forme de subsides portent sur les initiatives suivantes :

- ◆ La participation à des programmes ou séminaires de formation
- ◆ La collaboration d'experts en commerce extérieur

- ◆ La réalisation de supports informatifs de promotion à l'exportation
- ◆ La prospection de marchés situés hors Union européenne
- ◆ La participation à des foires internationales à l'étranger et/ou pour l'invitation d'acheteurs potentiels à des foires et salons en Belgique
- ◆ La participation à des foires et salons internationaux hors Union européenne couplée à une prospection
- ◆ La participation aux appels d'offres pour des marchés hors de l'Union européenne
- ◆ La formation technique de clients potentiels étrangers
- ◆ L'ouverture de bureaux collectifs de représentation hors de l'Union européenne

## 7. S'y retrouver dans l'offre des aides

Pour vous aider à trouver les interventions financières s'appliquant spécifiquement à votre société, l'Agence Bruxelloise pour l'Entreprise a mis au point une base de données sur les aides destinées aux entreprises bruxelloises qui est consultable via le site [www.ecosubsibru.be](http://www.ecosubsibru.be). Ce site vous donne, de manière interactive, une vue d'ensemble des aides qui vous sont accessibles, qu'il s'agisse de subsides, de mesures financières, d'incitants fiscaux ou encore de diverses formes d'accompagnement. Pour plus d'informations sur ces aides, nous vous invitons à téléphoner à notre service d'informations au numéro 1819.

# 06

## CHOISIR UNE FORME JURIDIQUE

## 1. Entreprise individuelle ou société ?

Prendre la décision d'exercer vos activités en tant qu'indépendant en personne physique ou de constituer une société ne restera pas sans conséquences sur la vie de votre entreprise.

Il existe des différences essentielles entre ces deux options, de même qu'entre les différentes formes de société. Ces différences concernent notamment la responsabilité des fondateurs et des administrateurs, la fiscalité (voyez le chapitre «Obligations comptables et fiscalité») et les frais de constitution. Sachez qu'il n'existe pas de solution idéale. Votre statut doit être en adéquation avec les réalités de votre entreprise.

Voici un tableau qui vous donnera un bref aperçu des avantages et inconvénients liés à ce choix

	Entreprise individuelle	Société
Avantages	Simplicité des formalités Coûts limités Comptabilité simplifiée	Permet une meilleure mobilisation des capitaux (plusieurs personnes) L'entreprise a une personnalité juridique distincte ; votre responsabilité est généralement limitée à vos apports Taux d'imposition plus intéressant
Inconvénients	Aucune distinction entre le patrimoine privé et celui de l'entreprise L'impôt des personnes physiques est plus élevé que celui des sociétés	Droits d'enregistrement Capital minimum de 18550 € pour une sprl, 61.500 € pour une sa Fonctionnement plus complexe (législation sur les sociétés) Coûts de fonctionnement plus élevés

Le choix entre l'entreprise personnelle et la société va s'envisager selon plusieurs critères parmi lesquels on peut retenir l'activité envisagée, le nombre de personnes qui y participeront, l'organisation dont on veut disposer, la mise de fonds, les engagements financiers, la responsabilité financière engendrée par l'activité, l'obligation pour une société de se soumettre à une comptabilité plus pesante, les besoins générés par l'activité, le développement prévisible des affaires, le choix de la fiscalité la plus appropriée, les buts poursuivis, etc.

Ces critères vont donc influencer de manière objective le choix entre l'entreprise personnelle et l'exercice de l'activité en société et, dans la plupart des cas, le choix s'imposera de lui-même. Dans la majorité des cas où l'on compte travailler à plusieurs et où les engagements financiers risquent d'être importants, l'exercice de l'activité en société va s'imposer. Une entreprise dans laquelle plusieurs personnes vont intervenir exigera en effet une structure qui fixera les attributions de chacun, les modalités de gestion, un cadre juridique adéquat, etc. L'activité en société permettra de créer cette structure.

Si l'entreprise doit prendre des engagements financiers importants, parce qu'elle doit notamment se constituer des stocks, engager du personnel, faire des investissements, elle peut se retrouver devant des difficultés financières insurmontables. Dans ce cas, ceux qui exercent l'activité en personne physique seront personnellement responsables de ces engagements sur leur patrimoine. L'activité sous forme de société permet de doter la société d'une personnalité propre et de créer dans la plupart des cas, une séparation entre les patrimoines des associés et de la société.

## 2. Les différentes formes de société

Les sociétés les plus fréquemment rencontrées sont les sociétés anonymes, les sociétés privées à responsabilité limitée, et les sociétés coopératives. Il existe également d'autres types de sociétés plus spécifiques, que nous n'examinerons pas directement ici.

Les différentes formes de sociétés se distinguent sur la base de divers critères :

- ◆ Le nombre d'associés requis pour la création.
- ◆ La responsabilité des associés.
- ◆ Le mode d'apport des biens. Les apports en nature se composent principalement de biens matériels qui sont intégrés dans le patrimoine de l'entreprise (bâtimENTS, ordinateurs...). Pour la détermination de leur valeur, le rapport d'un réviseur d'entreprise peut être requis.
- ◆ Le plan financier peut être obligatoire selon le cas (voyez notre chapitre « plan financier »).
- ◆ Le registre de la société doit, dans la plupart des cas, être tenu à jour sur une base régulière.
- ◆ Les actions peuvent être cédées de différentes manières.
- ◆ L'acte de constitution requiert en général l'intervention d'un notaire.
- ◆ Le fonctionnement des organes administratifs est soumis à différentes prescriptions légales.

Certaines formes nettement moins fréquentes présentent des particularités qui peuvent éventuellement susciter l'intérêt. Il s'agit de la Société en commandite simple (SCS), de la Société en commandite par action (SCA), de la Société en nom collectif (SNC) ou encore de l'Association sans but lucratif (ASBL).

Le tableau que vous trouverez ci-après vous donne un aperçu comparatif des principales caractéristiques des formes de société les plus courantes.

Pour une information plus détaillée, une adresse s'impose :

**Fédération Royale du Notariat belge**

**rue de la Montagne 30-34**

**1000 Bruxelles**

**T +32 2 505 08 50**

**T +32 2 505 08 59**

**[www.notaire.be](http://www.notaire.be)**

Nous vous recommandons spécialement la partie informations juridiques visant les entreprises. Si vous vous sentez d'attaque, vous pourrez même y parcourir le Code des sociétés dans son intégralité

	SA Société anonyme	SPRL Société privée à responsabilité limitée	SPRL starter
Associés	Minimum 2	Minimum 2	Minimum 1
Capital minimum	61.500 €	18.550 €	18.550 €
Capital libéré lors de la constitution	1/4 avec un minimum de 61.500 €	1/5 avec un minimum de 6.200 €	1 €
Apport en nature	Rapport du réviseur	Rapport du réviseur	Rapport du réviseur
Plan financier	Oui	Oui	Oui
Actions	Actions nominatives ou titres dématérialisés	Actions nominatives	Actions nominatives
Registre des actions	Oui, s'il y a des actions nominatives	Oui	Oui
Acte	Acte notarié	Acte notarié	Acte notarié
Cession d'actions	Limitation temporaire éventuelle pour les actions nominatives	Restrictions légales et statutaires	Restrictions légales et statutaires
Administration	Conseil d'administration composé d'au moins trois administrateurs (2 s'il n'y a que 2 actionnaires)	Un ou plusieurs gérants (pratiquement inamovibles si nommés dans les statuts)	Un ou plusieurs gérants (pratiquement inamovibles si nommés dans les statuts)
Contrôle	Un réviseur d'entreprise est engagé si l'entreprise emploie en moyenne plus de 100 personnes ou dépasse au moins deux des trois critères suivants : 50 travailleurs, chiffre d'affaires : 7.300.000 €, total du bilan : 3.650.000 €		

	SPRLU Société privée à responsabilité limitée unipersonnelle	SC(RL) Société coopérative à responsabilité limitée	SCRIS Société coopérative à responsabilité illimitée et solidaire
Associés	1	Minimum 3	Minimum 3
Capital minimum	18.550 €	18.550 €	A fixer librement
Capital libéré lors de la constitution	1/5 avec un minimum de 12.400 €	¼ avec un minimum de 6.200 €	Totalité
Apport en nature	Rapport du réviseur	Rapport du réviseur	Pas de réglementation particulière
Plan financier	Oui	Oui	Pas obligatoire
Actions	Actions nominatives	Actions nominatives	Actions nominatives
Registre des actions	Oui	Oui	Oui
Acte	Acte notarié	Acte notarié	Acte notarié ou sous seing privé
Cession d'actions	Restrictions légales et statutaires	Uniquement à d'autres associés ou à des tiers déterminés dans les statuts	Uniquement à d'autres associés ou à des tiers déterminés dans les statuts
Administration	Un ou plusieurs gérants	Un ou plusieurs administrateurs	Un ou plusieurs administrateurs
Contrôle	Un réviseur d'entreprise est engagé si l'entreprise emploie en moyenne plus de 100 personnes ou dépasse au moins deux des trois critères suivants : 50 travailleurs, chiffre d'affaires : 7.300.000 €, total du bilan : 3.650.000 €		

## 2.1. La société anonyme (SA)

Voici les principales caractéristiques de la SA :

### Fondateurs

Les associés fondateurs d'une société anonyme doivent être au minimum au nombre de deux.

### Capital souscrit

Le montant du capital que les futurs associés s'engagent à mettre à la disposition de la société est de 61.500 €.

### **Capital libéré lors de la constitution**

La partie libérée du capital correspond à ce que les associés apportent directement à la société. Dans le cas d'une société anonyme, il doit représenter au moins  $\frac{1}{4}$  du capital souscrit, avec un minimum de 61.500 €.

### **Apport en nature**

Avant la constitution de la société, les fondateurs doivent demander à un réviseur d'entreprises de décrire en détail chaque bien qui sera apporté en nature, et d'établir un rapport sur le mode d'évaluation du bien. Il doit également préciser quelle sera la contrepartie donnée au fondateur en échange du bien qu'il aura apporté. Dans certains cas l'intervention du réviseur n'est pas obligatoire.

### **Plan financier**

Les fondateurs d'une société anonyme devront établir un plan financier et le remettre au notaire le jour de l'acte de constitution, après l'avoir signé. Il s'agit d'un plan prévisionnel des besoins et des ressources de la société pour les deux premiers exercices sociaux (voyez notre chapitre « plan financier »).

### **Titres**

Depuis le 1er janvier 2008, seuls les titres sous forme nominative ou dématérialisée peuvent encore être émis.

### **Registre des actions**

Dès la constitution de la société, et tant qu'il restera des titres nominatifs, les associés doivent remplir un registre des parts. Ils doivent ensuite le tenir régulièrement à jour.

### **Acte**

Le recours à l'acte notarié est indispensable pour les sociétés anonymes. L'acte de constitution contiendra notamment les statuts de la société. Les statuts contiennent notamment les clauses qui vont déterminer les règles de la société et régir les rapports avec les personnes étrangères à la société, les rapports entre associés eux-mêmes, les pouvoirs de ses représentants, le tout devant être évidemment conforme aux dispositions qui sont prescrites par la loi.

### **Cession d'actions**

L'action dématérialisée est représentée par une inscription en compte au nom de son propriétaire ou de son détenteur auprès d'un établissement agréé. L'action dématérialisée peut être transférée d'un compte vers un autre.

La cession des parts nominatives des sociétés s'opère simplement par une déclaration de transfert inscrite dans le registre des parts ou d'actions nominatives, datée et signée par le cédant (celui qui cède les actions) et le cessionnaire (le nouveau propriétaire).

### **Administration**

La société anonyme est représentée par un conseil d'administration, nommé lors de la constitution de la société, ou au cours d'une assemblée générale. Le conseil gère et représente la société. La loi prévoit un nombre minimum d'administrateurs, qui est de trois. Il n'y a pas de nombre maximum. Par dérogation, lorsque la société ne comprend que deux actionnaires, le nombre d'administrateurs peut être limité à deux.

### **Contrôle**

Un réviseur d'entreprise est engagé si l'entreprise emploie en moyenne plus de 100 personnes ou dépasse au moins deux des trois critères suivants : 50 travailleurs, chiffre d'affaires : 7.300.000 €, total du bilan : 3.650.000 €.

Société commerciale par excellence, la SA présente l'avantage d'offrir une distinction complète entre l'entreprise et ses actionnaires.

Elle présente l'inconvénient majeur de nécessiter l'apport immédiat d'un capital de 61.500 €, somme dont ne disposent pas tous les jeunes entrepreneurs. La gestion administrative de la SA (conseil d'administration, assemblée générale, ...) s'avère relativement lourde pour les petites structures. Maintenant que les titres au porteur sont supprimés, la SA perd beaucoup de son attractivité. La SA n'en reste pas moins la forme de société la plus appropriée pour certaines structures.

## **2.2. La société privée à responsabilité limitée (SPRL & SPRLU)**

Les principales caractéristiques de la SPRL et la SPRLU sont :

### **Fondateurs**

Les associés fondateurs d'une SPRL doivent être au minimum au nombre de deux (un pour la variante unipersonnelle, la SPRLU).

### **Capital souscrit**

Le montant du capital que les futurs associés s'engagent à mettre à la disposition de la société est de 18.550 €.

### **Capital libéré lors de la constitution**

La partie libérée du capital correspond à ce que les associés apportent directement à la société. Dans le cas d'une SPRL, il doit représenter au moins 1/5 du capital souscrit, avec un minimum de 6.200 € (12.400 € pour une SPRLU).

### **Apport en nature**

Avant la constitution de la société, les fondateurs doivent demander à un réviseur d'entreprises de décrire en détail chaque bien qui sera apporté en nature, et d'établir un rapport sur le mode d'évaluation du bien. Il doit également préciser quelle

sera la contrepartie donnée au fondateur en échange du bien qu'il aura apporté. Dans certains cas l'intervention du réviseur n'est pas obligatoire.

### **Plan financier**

Les fondateurs d'une SPRL devront établir un plan financier et le remettre au notaire le jour de l'acte de constitution, après l'avoir signé. Il s'agit d'un plan prévisionnel des besoins et des ressources de la société pour les deux premiers exercices sociaux (voyez notre chapitre « plan financier »).

### **Titres**

Les parts d'une SPRL doivent être nominatives (le propriétaire est nommément désigné : il est donc possible de l'identifier).

### **Registre des actions**

Dès la constitution d'une société dont le capital est représenté par des titres nominatifs, les associés doivent remplir un registre des parts. Ils doivent ensuite le tenir régulièrement à jour.

### **Acte**

Le recours à l'acte notarié est indispensable pour la SPRL. L'acte de constitution contiendra notamment les statuts de la société. Les statuts contiennent entre autres choses les clauses qui vont déterminer les règles de la société et régir les rapports avec les personnes étrangères à la société, les rapports entre les associés eux-mêmes, les pouvoirs de ses représentants, le tout devant être évidemment conforme aux dispositions qui sont prescrites par la loi.

### **Transfert des titres**

La cession des parts nominatives des sociétés s'opère simplement par une déclaration de transfert inscrite dans le registre des parts ou d'actions nominatives, datée et signée par le cédant (celui qui cède les actions) et le cessionnaire (le nouveau propriétaire). Souvent, ce transfert fait suite à une convention de cession qui peut reprendre toutes les conditions de la cession (date de transfert des droits attachés aux titres, nombre de titres, prix, ...)

### **Administration**

Une SPRL est gérée par un ou plusieurs mandataires, nommés « gérants », personnes physiques, associés ou non, rémunérés ou non. Sauf stipulation contraire dans les statuts, ou accord unanime des associés, les gérants associés ou non, nommés par les associés dans l'acte de la société sans limitation de durée sont réputés nommés pour la durée de la société, leurs pouvoirs ne sont révocables en tout ou en partie que pour motifs graves.

### **Contrôle**

Un réviseur d'entreprise est engagé si l'entreprise emploie en moyenne plus de 100 personnes ou dépasse au moins deux des trois critères suivants : 50 travailleurs, chiffre d'affaires : 7.300.000 €, total du bilan : 3.650.000 €.

La SPRL est probablement la forme de société la mieux adaptée aux besoins du jeune entrepreneur. Le capital minimal requis est inférieur à celui de la SA et ses parts, nominatives, sont moins aisément transmissibles. Ses actionnaires n'en jouissent pas moins de la responsabilité limitée.

La SPRLU est une variante de la SPRL qui permet à l'indépendant de constituer une société d'une seule personne et ainsi de distinguer son patrimoine privé de celui qu'il affecte à son activité professionnelle.

## **2.3. La société coopérative à responsabilité limitée (SCRL) et la société coopérative à responsabilité illimitée et solidaire (SCRIS)**

Voici les principales caractéristiques de ces formes de société :

### **Fondateurs**

Les associés fondateurs d'une SCRL doivent être au minimum au nombre de trois.

### **Capital souscrit**

Le montant du capital que les futurs associés s'engagent à mettre à la disposition de la société est de 18.550 €.

### **Capital libéré lors de la constitution**

La partie libérée du capital correspond à ce que les associés apportent directement à la société. Dans le cas d'une SCRL, il doit représenter au moins 1/4 du capital souscrit, avec un minimum de 6.200 €.

### **Apport en nature**

Avant la constitution de la société, les fondateurs doivent demander à un réviseur d'entreprises de décrire en détail chaque bien qui sera apporté en nature, et d'établir un rapport sur le mode d'évaluation du bien. Il doit également préciser quelle sera la contrepartie donnée au fondateur en échange du bien qu'il aura apporté. Dans certains cas l'intervention du réviseur n'est pas obligatoire.

### **Plan financier**

Les fondateurs d'une SCRL devront établir un plan financier et le remettre au notaire le jour de l'acte de constitution, après l'avoir signé. Il s'agit d'un plan prévisionnel des besoins et des ressources de la société pour les deux premiers exercices sociaux (voyez notre chapitre « plan financier »).

## **Titres**

Les parts d'une SCRL doivent être nominatives (le propriétaire est nommément désigné : il est donc possible de l'identifier).

## **Registre des actions**

Dès la constitution d'une société dont le capital est représenté par des titres nominatifs, les associés doivent remplir un registre des parts. Ils doivent ensuite le tenir régulièrement à jour.

## **Acte**

Le recours à l'acte notarié est indispensable pour la SCRL. L'acte de constitution contiendra notamment les statuts de la société. Les statuts contiennent entre autres choses les clauses qui vont déterminer les règles de la société et régir les rapports avec les personnes étrangères à la société, les rapports entre les associés eux-mêmes, les pouvoirs de ses représentants, le tout devant être évidemment conforme aux dispositions qui sont prescrites par la loi.

## **Transfert des titres**

La cession des parts nominatives des sociétés s'opère simplement par une déclaration de transfert inscrite dans le registre des parts ou d'actions nominatives, datée et signée par le cédant (celui qui cède les actions) et le cessionnaire (le nouveau propriétaire). Souvent, ce transfert fait suite à une convention de cession qui peut reprendre toutes les conditions de la cession (date de transfert des droits attachés aux titres, nombre de titres, prix, ...).

## **Administration**

Les sociétés coopératives sont administrées par un administrateur, associé ou non, nommé par l'assemblée générale.

## **Contrôle**

Un réviseur d'entreprise est engagé si l'entreprise emploie en moyenne plus de 100 personnes ou dépasse au moins deux des trois critères suivants : 50 travailleurs, chiffre d'affaires : 7.300.000 €, total du bilan : 3.650.000 €.

Celui qui opte pour la société coopérative a le choix entre la responsabilité limitée (SC) et illimitée (SCRIS). La SCRIS est une forme juridique souple qui ne requiert ni acte notarié, ni capital minimum. Les associés d'une SCRIS sont solidairement responsables des engagements pris par leur société.

La SCRL offre, comme son nom l'indique, la responsabilité limitée, mais au prix de règles plus strictes.

### 3. Au-delà de la forme juridique, un statut social

#### 3.1. Etre indépendant à titre principal

En principe, lorsque vous vous établissez comme indépendant, il s'agit de votre unique activité, vous êtes donc indépendant à titre principal.

Il existe toutefois la possibilité d'exercer votre activité à titre complémentaire (voyez plus bas).

Quoi qu'il en soit, à titre principal ou complémentaire, un travailleur indépendant se définit comme toute personne physique exerçant en Belgique une activité professionnelle en vertu de laquelle, elle n'est pas liée par un contrat de travail ou un statut (ex : fonction publique). Les indépendants regroupent notamment :

- ◆ les artisans (prestation d'un service sans livraison de marchandises) ;
- ◆ les commerçants, dont le commerce ambulancier (vente de porte à porte, sur la voie publique ou sur les marchés publics) ;
- ◆ les professions libérales (architecte, médecin,...) ;
- ◆ les agriculteurs, les éleveurs,.... ;
- ◆ les mandataires de société.

Pour exercer une activité indépendante, il faut de plus être majeur, donc avoir atteint l'âge de 18 ans. Néanmoins, pour l'exercice d'une activité d'artisan, l'âge minimum requis est de 16 ans, avec autorisation des parents ou du tuteur. Le travailleur indépendant mineur ne tombe pas sous l'application du statut social des indépendants aussi longtemps qu'il touche les allocations familiales sans condition (soit jusqu'au 3ème trimestre de l'année civile au cours de laquelle il atteint l'âge de 18 ans)

#### **Du point- de vue fiscal**

Les revenus des indépendants peuvent provenir :

- ◆ des bénéfices d'entreprises industrielles, commerciales ou agricoles ;
- ◆ de rémunérations d'administrateurs de sociétés de capital et de personnes situées en Belgique ;
- ◆ de revenus d'associés actifs de sociétés de personnes sises en Belgique.

Leur activité professionnelle est en outre caractérisée par une certaine régularité. Des profits d'activités occasionnelles ne relèvent pas de l'activité d'indépendant.

Est présumé, sauf preuve contraire, être un travailleur indépendant, toute personne physique exerçant, en Belgique, une activité professionnelle susceptible de produire des revenus imposables dans son chef en qualité de commerçant, exploitant industriel, administrateur et associé actif titulaire d'une profession libérale.

## 3.2. Etre indépendant à titre complémentaire

Alors que vous exercez déjà une autre activité professionnelle, vous pouvez entrevoir l'idée d'entreprendre simultanément une activité d'indépendant.

Les raisons en sont aussi nombreuses que variées :

- ◆ insuffisance de vos revenus professionnels
- ◆ routine, insatisfaction
- ◆ menaces de licenciement
- ◆ pratique d'un hobby qui se transforme en activité professionnelle lucrative
- ◆ étape avant de devenir indépendant à titre principal

Vous êtes indépendant à titre complémentaire si votre activité indépendante est exercée en parallèle :

- ◆ avec une activité salariée exercée à mi-temps au moins. Exemples : un employé de bureau qui exerce une activité de comptable indépendant l'après-midi, un ouvrier qui exerce une activité indépendante de coiffeur.
- ◆ ou avec une activité s'étendant sur 8 mois ou 200 jours au moins qui relève d'un autre régime de pensions que celui des travailleurs salariés, établi par ou en vertu d'une loi, par un règlement provincial ou par la SNCB. Exemple : un fonctionnaire qui tient une friterie.
- ◆ ou avec des prestations dans l'enseignement correspondant à 6/10 au moins de l'horaire prévu pour l'attribution du traitement complet.

Vous serez toujours indépendant à titre complémentaire, même si votre activité principale cesse, dans les cas suivants :

- ◆ soit vous préservez vos droits à une pension de retraite ou d'invalidité
- ◆ soit vous bénéficiez, en remplacement de votre salaire, d'une prestation dans le cadre de la sécurité sociale dont le montant est au moins égal à celui de la pension minimum d'un indépendant isolé

Techniquement, il ne faut plus parler d'activité indépendante à titre complémentaire lorsque vous êtes pensionné. Vous serez dans ce cas, soumis au régime particulier de cotisations sociales pour pensionnés.

En tant qu'indépendant à titre complémentaire, vous avez les mêmes obligations sociales que les indépendants à titre principal :

- ◆ vous affilier auprès d'une caisse d'assurances sociales
- ◆ payer les cotisations
- ◆ vous affilier à une mutuelle (pour autant que votre affiliation ne résulte de votre activité principale)
- ◆ Pour pouvoir bénéficier de ce régime de cotisations, il vous faudra fournir à la caisse d'assurances à laquelle vous vous affilierez la preuve de votre autre activité (salarié - fonctionnaire).

L'un des principaux avantages liés à ce statut d'indépendant à titre complémentaire est que, bien que vous soyez indépendant et que vous cotisiez, vous continuez à bénéficier des avantages sociaux que vous procure l'autre régime social auquel vous êtes assujéti du fait de votre activité ou statut principal (salarié, fonctionnaire). Les cotisations versées servent, en fait, à contribuer à l'équilibre du régime des indépendants et, quand elles atteindront le montant des cotisations de l'indépendant à titre principal en raison du niveau des revenus, elles pourront vous donner éventuellement certains droits.

Si vous abandonnez rapidement votre activité complémentaire, l'INASTI peut, sous certaines conditions, vous rembourser partiellement ou totalement les cotisations versées.

Ce sera le cas si les 3 conditions suivantes sont remplies :

- ◆ l'activité complémentaire vous rapporte un revenu limité
- ◆ vous cessez votre activité dans la première année (moins de 4 trimestres d'assujettissement au statut social des travailleurs indépendants)
- ◆ vous en faites la demande à l'INASTI

### 3.3. Aidant et conjoint aidant

Est considérée comme aidant, toute personne physique, qui assiste ou remplace un travailleur indépendant, en Belgique, dans l'exercice de sa profession, sans être liée à celui-ci par un contrat de travail. On peut seulement agir en tant qu'aidant d'une personne physique et non d'une société. L'on peut cependant intervenir en qualité d'aidant d'un mandataire d'une société.

L'indépendant aidant qui assiste ou supplée habituellement un indépendant dans l'exercice de sa profession sans être engagé envers lui par un contrat de travail, sera assujéti au statut social des travailleurs indépendants et aura les mêmes obligations et les mêmes droits qu'un indépendant.

L'aidant occasionnel qui répond à certaines conditions n'est pas assujéti au statut social des indépendants

#### **Conjoint-aidant**

Une personne est le conjoint aidant d'un travailleur indépendant lorsqu'elle :

- ◆ est le partenaire d'un travailleur indépendant (via un contrat de mariage ou de cohabitation) ;
- ◆ apporte effectivement son aide ;
- ◆ ne bénéficie pas de revenu d'une autre activité professionnelle ni d'un revenu de remplacement qui ouvre des droits en sécurité sociale au moins équivalents à ceux des indépendants.

Jusqu'à présent, les conjoints aidants de travailleurs indépendants ne bénéficiaient pas de prestations de sécurité sociale propres dans la mesure où ils n'étaient pas

personnellement assujettis à la sécurité sociale des travailleurs indépendants. Ils bénéficiaient uniquement de droits dérivés dans le secteur des pensions, des allocations familiales et des soins de santé, sur base de l'assujettissement de leur conjoint comme indépendant à titre principal. Cette protection sociale des conjoints aidants, dont la majorité sont des femmes, était souvent insuffisante, si pas inexistante, en cas de cessation de l'entreprise, de divorce ou de décès.

Depuis le 1er juillet 2005, toutes les personnes mariées ou cohabitant contractuellement avec un travailleur indépendant, sont considérées comme des conjoints aidants et personnellement assujetties au statut social complet des travailleurs indépendants, à moins qu'elles déclarent sur l'honneur ne pas ou ne plus apporter effectivement d'aide à leur conjoint. L'adhésion ne reste facultative que pour les personnes nées avant 1956.

Pour en savoir plus sur le statut social de l'indépendant, la référence qui s'impose est celle de l'INASTI.

**Institut national d'assurances sociales pour travailleurs indépendants**

**Bruxelles-Capitale**

**Boulevard de Waterloo 77**

**1000 Bruxelles**

**Tél. : 02 546 44 24/27**

**Fax : 02 513 02 95**

**E-mail : [info-bch@rsvz-inasti.fgov.be](mailto:info-bch@rsvz-inasti.fgov.be)**

**Web : [www.inasti.be](http://www.inasti.be)**

Nous vous recommandons notamment la rubrique publications. Diverses brochures peuvent y être commandées gratuitement, voire simplement téléchargées.

## **4. Un cas particulier : la franchise**

Si vous souhaitez limiter votre risque en exploitant, contre paiement, un concept déjà éprouvé, une image de marque bien établie, la franchise peut être intéressante à envisager. Il ne s'agit pas ici d'une forme juridique mais bien d'une forme contractuelle de partenariat.

Le contrat de franchise établit une relation entre un franchiseur qui concède à un franchisé le droit de faire usage d'un concept original reposant sur sa marque, son enseigne, son savoir-faire technique ou commercial en échange d'une rémunération (qui peut être une redevance ou une exclusivité d'achat).

### **Le concept**

La franchise est donc un système de collaboration entre des entreprises distinctes, mais liées par un contrat en vertu duquel l'une d'elles (le franchiseur) concède à l'autre (le franchisé), moyennant paiement d'une redevance, le droit d'exploiter dans des conditions bien déterminées, une marque ou une formule commerciale

concrétisée par une enseigne, tout en lui assurant une aide et des services réguliers destinés à faciliter cette exploitation.

Le contrat de franchise se distingue du contrat d'agence ou de concession dans la mesure où, si le franchisé est indépendant comme le concessionnaire, il bénéficie du savoir-faire du franchiseur et d'une assistance technico-commerciale poussée.

### **Les principales formes de franchise**

Les franchises sont traditionnellement classées en trois catégories :

- ◆ la franchise de distribution. C'est la forme de franchise la plus répandue. Elle se divise elle-même en deux sous-catégories :
  - la franchise de production dans laquelle le franchiseur est un producteur qui distribue les produits qu'il fabrique ou fait fabriquer par un tiers sous licence dans le cadre d'un réseau spécialisé et uniforme de franchisés ;
  - la franchise de distribution au sens strict dans laquelle le franchiseur fonctionne en tant que centrale d'achat auprès de laquelle les franchisés s'approvisionnent en produits portant sa marque.
- ◆ la franchise de services : le franchiseur crée un concept de service original qui sera distribué par les franchisés, prestataires de services pour les clients ;
- ◆ la franchise industrielle : le franchisé produit lui-même les marchandises suivant le savoir-faire communiqué par le franchiseur, pour ensuite distribuer ces marchandises sous la marque du franchiseur.

Dès la conclusion du contrat, le franchisé exploite l'affaire à son compte et à ses propres risques. La vente ou le système de distribution du service reste cependant la propriété du franchiseur. Lors de l'installation, le franchiseur compte un droit d'entrée, lequel constitue une rémunération pour les frais encourus et l'aide accordée durant la phase de début ainsi que pour le droit d'utiliser sa marque, son nom ou son emblème.

### **Du pour et du contre**

Parmi les avantages de cette formule, on retiendra :

- ◆ assistance du franchiseur au franchisé lors de la création de l'entreprise ;
- ◆ communication du savoir-faire et assistance permanente par le franchiseur ;
- ◆ promotion nationale de la publicité par le franchiseur ;
- ◆ conseil du franchiseur sur les prix de vente : le franchisé ne peut toutefois être limité directement ou indirectement dans l'établissement d'un prix de vente ;
- ◆ exploitation de l'affaire par le franchisé conformément aux directives du franchiseur ;

Comme inconvénients de la franchise, on citera :

- ◆ le contrôle de l'activité du franchisé par le franchiseur : il dispose pour cela d'un personnel qui exerce non seulement l'encadrement opérationnel mais également économique de l'établissement. Le franchiseur et le franchisé devront s'accorder pour éviter les frictions qui semblent inévitables puisque l'un est obligé de s'immiscer dans les affaires de l'autre pour exercer ses droits, pour autant que l'on considère les commerces comme distincts ;
- ◆ des événements locaux tels que l'apparition ponctuelle de nouvelles concurrentes ou des changements d'habitudes locales peuvent amener le franchiseur à réaliser des modifications ou des réformes qui nuisent à un franchisé mais dans l'intérêt du réseau.

Depuis le 1er février 2006, une loi oblige le franchiseur à fournir à tout candidat franchisé les données nécessaires pour procéder à une évaluation juridique et économique de la formule proposée. Le document d'information précontractuel doit être transmis au moins un mois avant la conclusion de l'accord.

Un interlocuteur de référence en la matière est la Fédération Belge de la Franchise :

**Fédération Belge de la Franchise**

**Boulevard de l'Humanité 116/2**

**1070 Bruxelles**

**T +32 2 523 97 07**

**F +32 2 523 35 10**

**E-mail : [info@fbf-bff.be](mailto:info@fbf-bff.be)**

**[www.fbf-bff.be](http://www.fbf-bff.be)**

# 07

## REmplir LES FORMALITÉS DE LANCEMENT

Simplification administrative, Banque Carrefour des Entreprises et Guichets d'Entreprises.

Avant d'aborder le « parcours du combattant », une petite note positive s'impose puisque, vous ne l'ignorez certainement plus, les fameux « Guichets d'Entreprises » sont officiellement opérationnels depuis le 1er juillet 2003.

Mais de quoi s'agit-il donc ?

### **Un constat**

De nombreux services publics ont besoin chaque jour de données d'identification d'entreprises. Dès qu'une entreprise communique une modification à un service et pas à un autre, on obtient des différences dans les bases de données et il devient très difficile de trouver quels sont finalement les renseignements exacts.

Cela va sans dire, toutes ces tracasseries, pertes de temps (et d'argent) n'étaient pas faites pour stimuler le dynamisme des PME.

### **Banque Carrefour des Entreprises**

D'où l'idée de mettre à la disposition de tous les services les données d'identification des entreprises de manière centrale et uniforme. Les entreprises ne devront transmettre qu'une seule fois leurs données d'identification aux pouvoirs publics. Une fois qu'elles auront reçu un numéro d'identification, il suffira de le communiquer pour que les services puissent ensuite demander eux-mêmes à la Banque Carrefour des Entreprises les données d'identification nécessaires.

### **Guichets d'Entreprises**

Les Guichets d'Entreprises ont pour mission :

- ◆ de servir de guichet d'inscription dans la Banque Carrefour ;
- ◆ d'intervenir dans le cadre de la législation relative à l'accès à la profession ;
- ◆ d'effectuer éventuellement des formalités vis-à-vis des services publics fédéraux ;
- ◆ de garantir l'accès aux données stockées dans le registre de commerce (et qui sont publiques) ;
- ◆ de recevoir des droits pour les autorités (droit d'inscription au registre de commerce, par exemple) ;
- ◆ de conserver les archives.

Le moment est donc venu de vous lancer dans l'arène. D'aucuns qualifient les démarches qui suivent de « parcours du combattant ». Justifiée ou non, cette observation a au moins le mérite de souligner le désarroi dans lequel se trouvent bien des créateurs d'entreprise lorsqu'ils sont confrontés au dédale administratif.

Nous nous proposons donc de vous flécher ce parcours. Un bon conseil : effectuez les démarches dans l'ordre indiqué. En effet, des éléments obtenus au cours d'une étape peuvent s'avérer nécessaires à l'accomplissement de la suivante.

## 1. Constitution de la société (si tel est votre choix)

Si vous avez opté pour la constitution d'une société (voyez notre chapitre « forme juridique »), sachez que cela implique, dans la plupart des cas, de passer un acte notarié. Les frais de constitution comprennent notamment les frais de publication au Moniteur et les honoraires barémisés du notaire. Ainsi pour une SPRL, il vous en coûtera à peu près 850 €, alors que pour une SA, les frais avoisineront plutôt les 1.500 €. Ces prix sont bien sûr donnés à titre purement indicatif.

### **Note concernant le numéro d'entreprise (voyez en introduction de ce chapitre)**

Après avoir fait établir les statuts et passé l'acte de constitution chez un notaire, l'acte doit en principe être déposé au Greffe du Tribunal de Commerce qui enregistre les données dans la Banque Carrefour des Entreprises (BCE).

Toutefois, vous pouvez choisir de vous présenter personnellement au greffe du tribunal de commerce ou, plus simplement, de confier cette tâche à votre notaire. Ces derniers ont l'un et l'autre compétence pour vous inscrire dans le registre des personnes morales de la Banque Carrefour des Entreprises.

Et, dans la mesure où vous venez de passer un acte authentique chez le notaire, vous avez tout intérêt à confier à celui-ci votre inscription, car vous évitez ainsi un déplacement inutile au greffe. Lors de l'inscription dans la BCE, le notaire sera informé du numéro d'entreprise qui vous aura été attribué et vous le communiquera immédiatement.

Les étapes suivantes sont identiques à celles qui doivent être effectuées en cas de création d'une entreprise en personne physique, à savoir aller à un Guichet d'Entreprises afin de déclarer le type d'activité, de justifier des conditions réglementaires d'exercice et de déclarer le ou les sièges d'exploitation.

Pour plus d'information, n'hésitez pas à consulter l'excellent site de la Fédération Royale du Notariat Belge :

**Fédération Royale du Notariat belge,**  
rue de la Montagne 30-34  
1000 Bruxelles  
Tél. : 02 505 08 50  
Fax : 02 505 08 59  
[www.notaire.be](http://www.notaire.be)

## 2. Ouverture d'un compte auprès d'une institution financière

Il est indispensable d'ouvrir un compte, au nom de la société si vous en créez une, et en tous les cas, distinct de votre compte privé. Ce compte sera utilisé pour les opérations relatives à votre activité d'indépendant et devra être mentionné sur les

documents commerciaux que vous produirez. La plupart des grandes banques vous demanderont des frais de gestion et appliqueront une tarification à leurs opérations, mais l'ouverture d'un compte est généralement exemptée de frais.

### 3. **Inscription auprès de la Banque Carrefour des Entreprises : le numéro d'entreprise**

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2003, les indépendants et les (candidats) entrepreneurs peuvent désormais s'adresser à une instance unique, « le Guichet d'Entreprises », pour le traitement d'une série de formalités administratives allant de pair avec la création de leur propre affaire ou entreprise.

La Banque Carrefour des Entreprises est un registre créé au sein du Service Public Fédéral Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie, en remplacement du Registre de Commerce, contenant une base de données sur les personnes physiques, les personnes morales ou associations, qui exercent, dans notre pays, une activité commerciale, occupent du personnel ou sont assujetties à la TVA.

Les Guichets d'Entreprises sont des organismes privés (ASBL) répondant à un certain nombre de prescriptions légales, agréés par l'Administration, et qui sont compétents pour effectuer certaines formalités administratives et prestations de services pour les entrepreneurs et les candidats entrepreneurs.

Les tâches les plus importantes des Guichets d'Entreprises sont :

- ◆ l'inscription des entreprises commerciales et des commerçants dans la BCE ;
- ◆ l'application de la réglementation concernant l'accès à la profession (loi d'établissement), en lieu et place des Chambres de Métiers et Négoces qui ont disparues ;
- ◆ le contrôle des autorisations préalables, nécessaires pour l'exercice d'une activité ;
- ◆ la fourniture, à la demande du client, de conseils et de services complémentaires.

Pour ces tâches, les guichets perçoivent une redevance dont les tarifs sont fixés par Arrêté Royal et sont identiques pour chaque Guichet d'Entreprises. Elle est de 75 € aussi bien pour l'inscription que pour toute modification.

Mais les Guichets d'Entreprises peuvent également - en accord avec le client - fournir d'autres services tels que le conseil et l'accompagnement, l'accomplissement des formalités telles que la demande d'inscription à la TVA et à l'ONSS ou la demande d'autorisations.

Pour ces autres prestations de services, des coûts peuvent être facturés.

Neuf Guichets d'Entreprises répondent à ce jour aux prescriptions légales et ont été agréés par l'Administration. Ces guichets mettent en place plus de 200 sièges d'exploitation locaux à la disposition des entrepreneurs.

Vous trouverez en annexe la liste des sièges sociaux de ces guichets agréés. Pour la liste complète de leurs sièges d'exploitation, nous vous suggérons de vous référer au site du SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie : [www.mineco.fgov.be](http://www.mineco.fgov.be).

### **Voyons à présent cette question de l'accès à la profession.**

Le législateur a prévu diverses formes d'autorisation administrative, dont l'obtention peut conditionner l'exercice de votre activité professionnelle.

Le fondement de la loi d'accès aux professions commerciales et artisanales réglementées se trouve dans l'importance et l'intérêt pour une entreprise d'avoir à sa tête ou à sa direction, des personnes responsables possédant dans tous les cas un bagage suffisant en capacités entrepreneuriales, à savoir des connaissances de gestion et en plus, pour l'exercice de certaines activités, des compétences professionnelles en la matière

Il appartient aux Guichets d'Entreprises de veiller à l'application de cette législation.

## **3.1. Connaissances en gestion de base**

Toute PME, personne physique ou morale, qui exerce une activité commerciale doit au minimum prouver des connaissances de gestion de base

### **De quoi s'agit-il ?**

Que vous vous installiez en tant qu'indépendant personne physique ou que vous choisissiez de constituer une société, si vous exercez une activité commerciale il vous faudra prouver vos connaissances de gestion de base. Il est sans importance que vous exerciez cette activité à titre principal ou à titre complémentaire.

Ces connaissances de base portent sur :

- ◆ le droit (civil, commercial, réglementations spécifiques, statut social des indépendants, assurances) ;
- ◆ le commerce (politique commerciale, achat et vente, instruments de paiement et de crédit gestion de stocks.) ;
- ◆ la comptabilité (dispositions légales relatives à la comptabilité des indépendants et des PME, comptabilité simplifiée et introduction à la comptabilité à partie double T.V.A., fiscalité) ;
- ◆ notions générales d'informatique.

Si vous ne disposez pas personnellement, en tant que chef d'entreprise, de ces compétences, sachez que les connaissances de gestion peuvent également être détenues par ;

- ◆ votre conjoint ou cohabitant légal ;
- ◆ votre cohabitant depuis 6 mois ;

- ◆ un salarié engagé à cet effet ;
- ◆ ou, dans une société, la personne physique qui exerce effectivement la gestion journalière de la société.

### **Les moyens de preuve**

Vous justifierez de vos connaissances soit par la possession d'un titre, soit par la pratique professionnelle, voire par la réussite d'un examen auprès du Jury des Classes Moyennes (pour en connaître le programme, voyez plus bas le site de la Chambre des Métiers et Négoces).

Parmi les titres valables, nous retiendrons :

- ◆ un certificat relatif aux connaissances de gestion de base délivré dans ou par le 3<sup>e</sup> degré de l'enseignement secondaire général, technique, artistique ou professionnel
- ◆ un diplôme de l'enseignement supérieur ;
- ◆ un diplôme ou certificat étranger reconnu équivalent ;

Les titres suivants sont acceptés pour autant qu'ils aient été délivrés avant le 30/09/2000 :

- ◆ certificat d'enseignement secondaire supérieur général, technique ou artistique ;
- ◆ certificat d'enseignement secondaire supérieur professionnel délivré dans une section commerce, comptabilité ou vente ;
- ◆ le certificat de première année de chef d'entreprise.

La pratique professionnelle peut vous dispenser de la preuve de connaissance de gestion si, au cours des 15 dernières années, vous avez exercé 3, 5 ou 7 ans selon le cas des responsabilités comme indépendant, aidant, gérant,...

### **La procédure**

Nous venons de le voir au point précédent, c'est auprès du Guichet d'Entreprises de votre choix que vous devrez vous acquitter de cette formalité (voyez la liste en annexe).

## **3.2. Compétences professionnelles**

Pour les professions réglementées, les personnes souhaitant s'installer doivent en plus faire preuve de connaissances professionnelles spécifiques. (principalement dans les métiers de la construction)

### **De quoi s'agit-il ?**

Si vous souhaitez exercer l'une des professions réglementées (dont vous trouverez la liste plus bas), il vous faudra préalablement apporter la preuve de compétences professionnelles spécifiques.

Si vous ne disposez pas personnellement, en tant que chef d'entreprise, de ces compétences, sachez que les connaissances de gestion peuvent également être détenues par ;

- ◆ votre conjoint ou cohabitant légal ;
- ◆ votre cohabitant depuis 6 mois ;
- ◆ un salarié engagé à cet effet ;
- ◆ ou, dans une société, la personne physique qui exerce effectivement la gestion journalière de la société.

### **Les moyens de preuve**

Vous justifierez de vos compétences, soit par la possession d'un titre de finalité valable, soit par la pratique professionnelle.

Les titres retenus varient bien évidemment selon l'activité envisagée.

En ce qui concerne la pratique professionnelle, il y a lieu de prouver qu'au cours des 10 dernières années et après l'âge de 18 ans, vous avez exercé la profession durant 5 années (voire 7 dans certains cas) comme indépendant, associé actif, dirigeant d'entreprise ou salarié dans une entreprise en règle de loi d'accès pour la profession visée.

### **La procédure**

Ici encore, c'est auprès du Guichet d'Entreprises de votre choix que vous devrez vous acquitter de cette formalité (voyez la liste en annexe).

Liste des professions visées :

#### **Construction et activités connexes**

- Menuiserie (placement / réparation) et vitrerie
- Plafonnage, cimentage et pose de chapes
- Menuiserie générale
- Carrelage, marbre et pierre naturelle
- Gros-oeuvre
- Entreprise générale
- Finition
- Toiture et étanchéité
- Activités électrotechniques
- Activités d'installation de chauffage central, de climatisation, de gaz et de sanitaire

#### **Mécanique**

- Véhicules à moteur - compétence professionnelle intersectorielle
- Cycles
- Véhicules à moteur ayant une masse maximale jusque 3,5 tonnes
- Véhicules à moteur ayant une masse maximale de plus de 3,5 tonnes

→ Installateur-frigoriste

### **Commerce et Services**

- Coiffeur
- Entrepreneur de pompes funèbres
- Esthéticien(ne)
- Masseur
- Pédicure
- Opticien
- Technicien dentaire
- Dégraisseur-teinturier

### **Alimentation**

- Boulanger - Pâtissier
- Restaurateur ou traiteur - entrepreneur de banquets
- Grossiste en viandes – chevillard

## **4. Autres formes d'accès à la profession**

Professions libérales, entrepreneurs en construction, commerce ambulant, licence et agréments divers... Il existe encore de nombreuses activités pour lesquelles une autorisation spécifique est requise.

Notez que d'ores et déjà, les guichets agréés vous proposent d'effectuer nombre de ces formalités, que ce soit dans le cadre de leur monopole, ou en agissant comme mandataires.

Mais le but est d'arriver dès 2010 à la mise en oeuvre de «guichets uniques» auprès desquels pourront s'effectuer un maximum de formalités liées à la création d'une entreprise.

### **4.1. Professions intellectuelles prestataires de services**

Nul ne peut porter le titre d'une profession libérale ou intellectuelle réglementée en exécution de la loi-cadre de 1976 (plus communément appelée loi Verhaegen), ni exercer cette profession s'il ne répond aux conditions requises.

Les titulaires de professions libérales ou intellectuelles réglementées ne doivent pas remplir de formulaires pour s'inscrire au registre de commerce ou de l'artisanat et ne sont pas directement concernés par la réglementation concernant les connaissances de gestion minimales requises. Néanmoins, pour nombre de professions intellectuelles, il existe des règlements particuliers entraînant des dispositions spéciales d'exercice.

Ces professions sont dites «protégées» : seules les personnes ayant satisfait aux exigences de diplôme et de stage seront reprises sur les listes et pourront porter

le titre. L'encadrement de ces professions est confié à diverses organisations. Les professions intellectuelles prestataires de services réglementées sont :

- les comptables - fiscalistes agréés ([www.ipcf.be](http://www.ipcf.be))
- les experts- comptables et conseils fiscaux ([www.iec-iab.be](http://www.iec-iab.be))
- les agents immobiliers ([www.ipi.be](http://www.ipi.be))
- les géomètres experts ([www.kcle-crge.org](http://www.kcle-crge.org))
- les psychologues ([www.bfp-fbp.be](http://www.bfp-fbp.be))
- les avocats ([www.barreaudebruxelles.be](http://www.barreaudebruxelles.be))
- les notaires ([www.notaire.be](http://www.notaire.be))
- les huissiers de justice ([www.huissiersdejustice.be](http://www.huissiersdejustice.be))
- les réviseurs d'entreprise ([www.ibr-ire.be](http://www.ibr-ire.be))
- les agents de change et les gestionnaires de fortune ([www.cbfa.be](http://www.cbfa.be))
- les architectes([www.ordresarchitectes.be](http://www.ordresarchitectes.be))
- les professions médicales et paramédicales : médecins, kinésithérapeutes, dentistes, infirmiers... ([www.inami.be](http://www.inami.be))
- les intermédiaires d'assurance ([www.cbfa.be](http://www.cbfa.be))

## 4.2. Commerce ambulant

Si vous envisagez d'exercer une activité dite de commerce ambulant (porte à porte, vente sur la voie publique, marchés), vous devez être en possession d'une carte de commerçant ambulant.

La carte de commerçant ambulant vous sera délivrée par le guichet d'entreprises de votre choix.

## 4.3. Entrepreneur en construction

Si vous êtes entrepreneur de construction, vous avez intérêt à vous faire enregistrer à la Commission d'enregistrement de la province où votre entreprise est établie. En effet, si vous n'êtes pas enregistré, vos clients seront solidairement responsables du paiement de vos impôts et cotisations sociales. Vous devez introduire votre demande par lettre recommandée au président de la Commission d'enregistrement de la province où votre entreprise est établie (en l'occurrence le Brabant).

### **Commission d'Enregistrement de la Province de Brabant**

**Avenue Louise 245**

**1050 Bruxelles**

**Tél. : 02 641 02 49/50**

Si vous souhaitez exécuter des travaux pour l'Etat et d'autres administrations publiques vous devez être agréé. Vous devrez adresser votre demande à la Commission d'Agrément des Entrepreneurs au SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie.

Cette demande peut être faite par vous même ou par votre association professionnelle.

SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie  
Commission d'agrément des entrepreneurs  
Boulevard Albert II, 16  
1000 Bruxelles  
T 02 277 94 08  
F 02 277 54 45

#### 4.4. Carte professionnelle pour étrangers

Si vous n'êtes pas de nationalité belge et désirez exercer une activité indépendante de nature lucrative, vous devez être titulaire d'une carte professionnelle octroyée par le Ministère des Classes Moyennes et de l'Agriculture.

La demande est à introduire auprès de l'Administration communale de votre domicile si vous résidez déjà en Belgique et êtes en possession d'une carte d'identité non périmée pour étrangers, d'une preuve d'immatriculation au registre des étrangers ou d'une attestation d'immatriculation modèle A ; ou auprès de l'autorité consulaire belge de votre pays de résidence si vous résidez hors de Belgique. La carte vous sera délivrée par l'administration auprès de laquelle la demande a été introduite. Les ressortissants des pays membres de l'Union européenne, ainsi que les réfugiés politiques sont dispensés de cette formalité.

Toute demande est soumise au paiement d'une taxe forfaitaire de 125 € à acquitter au moyen de timbres fiscaux ou consulaires. La délivrance de la carte vous coûtera 75 € par année de validité. La validité de la carte n'excédera pas 5 ans mais celle-ci peut être renouvelée.

D'une manière plus générale, concernant les formalités d'accès au territoire, vous pourrez toujours vous adresser utilement au Bureau de Liaison Bruxelles - europe :

**Bureau de Liaison Bruxelles-europe**  
Avenue d'Auderghem 63  
1040 Bruxelles  
Tél. : 02 280 00 80  
Fax : 02 280 03 86  
E-mail : [blbe@blbe.irisnet.be](mailto:blbe@blbe.irisnet.be)  
[www.blbe.irisnet.be](http://www.blbe.irisnet.be)

#### 4.5. Licences et agréments divers

Toute une série d'autres professions ou activités font l'objet de réglementations spécifiques et nécessitent l'octroi d'un agrément, d'une licence ...

Une liste est disponible sur le site de SPF Economie, PME, Classes Moyennes et Energie ([www.mineco.fgov.be/entreprises/vademecum/home\\_fr.htm](http://www.mineco.fgov.be/entreprises/vademecum/home_fr.htm)). Nous l'avons retranscrite pour vous.

Activité professionnelle/Entreprise	Service/Organisme
Abattoirs et abattoirs de volailles	SPF Santé publique, Sécurité alimentaire et Environnement (Inspection vétérinaire)
Agence de recouvrement	SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie (Consommation et crédit)
Agence matrimoniale	SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie
Agence de voyage	Ministères régionaux
Agents immobiliers	Institut Professionnel des Agents immobiliers
Agences d'emploi privées (sélection et recrutement)	Ministères régionaux
Alarme	SPF Intérieur
Aliments pour bétail	Ministère Régionaux
Ambulant	Administration communale
Armes et munitions	Administration communale
Auto-écoles	SPF Mobilité et Transport
Bandagistes	Institut national d'Assurance Maladie - Invalidité
Boissons alcoolisées (+22 )	SPF Finances
Bouchers—charcutiers	SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie
Brûleurs (techniciens en)	Centres de formation permanente des Classes moyennes, Associations professionnelles agréées, Union Royale belge des installateurs en chauffage central, CEDICOL
Cafés et débits de boissons	SPF Finances (Douanes et Accises)
Carte professionnelle pour étrangers hors CE	SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie
Céréales	SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie
Combustibles minéraux solides	Importation uniquement par importateurs affiliés à un ou plusieurs groupements d'importateurs de combustibles solides
Commerce d'animaux	Administration communale
Comptables	Institut Professionnel des Comptables
Conseiller en placements	Commission Bancaire et Financière
Détectives	SPF Intérieur
Diamants bruts	Office central des Contingents et licences à Anvers
Engrais et amendements du sol	Ministères régionaux
Entreprises de gardiennage et sécurité	SPF Intérieur
Entreprises de travail intérimaires	Ministères régionaux
Etablissements dangereux, insalubres ou incommodes	Administrations communales ou services provinciaux
Expéditeurs	SPF Finances
Exploitation d'hôtels	Ministères régionaux
Exploitation de salle de jeux	SPF Justice
Farine	Ministères régionaux

Activité professionnelle/Entreprise	Service/Organisme
Froment tendre d'origine CE	SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie
Gardiennes d'enfants	Office de la Naissance et de l'Enfance
Homes pour handicapés et personnes âgées	Ministères régionaux
Houblon	Ministères régionaux
Infirmières	INAMI
Kinésithérapeutes	INAMI
Lait	Ministères régionaux
Leasing	SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie
Limonades (préparation)	SPF Finances (Douanes et Accises)
Liqueurs (fabrication)	SPF Finances (Douanes et Accises)
Logopèdes	INAMI
Métaux précieux (fabrication - commerce)	Bureau de la Garantie de la Monnaie Royale
Meuneries à façon	Ministères régionaux
Meuneries industrielles, utilisateurs et négociants en froment indigène	SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie
Oeufs (couvoirs, centres de conditionnement, exportation, élevage de volailles)	Ministères régionaux
Opticiens	INAMI
Os, farine et autres produits destinés à l'alimentation des animaux ou à l'amendement du sol	Ministères régionaux
Pensions pour animaux	Administration communale
Pesticides et autres phytopharmaceutiques toxiques	Ministères Régionaux
Pharmacies : ouverture, fusion	SPF Santé publique, Sécurité alimentaire et Environnement
Pommes de terre : exportation, vente et achat sur le marché intérieur	Ministères régionaux
Produits laitiers	Ministères régionaux
Produits phytopharmaceutiques	Ministères régionaux
Produits de viande (détaillant en)	SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie
Prothèses auditives	INAMI
Psychologues	SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie
Pulvérisation	Ministères régionaux
Remorques – construction	SPF Mobilité et Transport
Semences, plants de toutes espèces	Ministères régionaux

Activité professionnelle/Entreprise	Service/Organisme
Sucre(dénaturé) : revente pour l'alimentation du bétail	SPF Finances
Tabac : fabrication, entreposage, commerce de gros et de détail	SPF Finances
Taxis (services de)	Administration communale (à Bruxelles : Administration de la Région)
Tombola	SPF Intérieur
Transport de véhicules à moteur	SPF Mobilité et Transport
Triage à façon des céréales et de légumineuses	Ministères régionaux
Vins : fabrication, manutention, soutirage ou mise en bouteilles pour la vente	SPF Santé publique, Sécurité alimentaire et Environnement

## 5. Immatriculation à la TVA

Les sociétés et les personnes physiques sont, sous certaines conditions, assujetties à la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée). Vous devez vous faire immatriculer après avoir obtenu votre numéro d'entreprise. Cette inscription est gratuite. Pour ce faire, il vous faudra remplir une déclaration de commencement d'activité, disponible auprès du bureau de contrôle TVA de la commune où vous vous installez (<http://annuaire.fiscus.fgov.be>) ou sur le site du Ministère des Finances : [www.finform.fgov.be](http://www.finform.fgov.be). Enfin, remarquez que si, provisoirement, l'immatriculation à la TVA reste de la compétence des bureaux de contrôle locaux (voyez la liste en annexe), vous aurez déjà dans la plupart des cas la possibilité de mandater votre Guichet d'Entreprises pour effectuer cette formalité. A vous de voir.

Vous y mentionnez en tout cas le régime TVA auquel vous souhaitez être soumis : ordinaire ou forfaitaire. Le régime forfaitaire offre l'avantage d'une comptabilité simplifiée. Renseignez-vous auprès de votre comptable.

Pour plus d'information concernant vos obligations en matière de TVA, rendez-vous dans nos pages fiscalité ou consultez le Mémento fiscal que publie le SPF Finances : [www.docufin.fgov.be](http://www.docufin.fgov.be).

## 6. Affiliation auprès d'une caisse d'assurances sociales et d'une mutuelle, votre statut social d'indépendant

En tant qu'indépendant (ou administrateur de société), vous devez obligatoirement vous affilier à une caisse d'assurances sociales dans les 90 jours du début de votre activité. Cette assurance ouvre le droit aux prestations familiales (allocations fami-

liales et de naissance), à la pension (de retraite, de survie), ainsi qu'à l'assurance maladie (gros risques et petits risques).

Pour toute info complémentaire concernant vos droits (étendue de votre couverture sociale) et obligations (calcul des cotisations) en tant qu'indépendant, l'adresse qui s'impose est celle de l'INASTI.

**Institut national d'assurances sociales  
pour travailleurs indépendants  
Bruxelles-Capitale  
Boulevard de Waterloo 77  
1000 Bruxelles  
Tél. : 02 546 44 24/27  
Fax : 02 513 02 95  
E-mail : [info-bruxelles@rsvz-inasti.fgov.be](mailto:info-bruxelles@rsvz-inasti.fgov.be)  
[www.inasti.be](http://www.inasti.be)**

Nous vous recommandons notamment la rubrique publications. Diverses brochures peuvent y être commandées gratuitement, voire simplement téléchargées.

L'INASTI propose également sur son site une liste de caisses d'assurances sociales pour travailleurs indépendants. Nous l'avons retranscrite pour vous, et l'avons jointe en annexe.

## **6.1. Inscription auprès d'une caisse d'assurances sociales**

Nous vous le disions à l'instant, en tant qu'indépendant (ou administrateur de société), vous devez obligatoirement vous affilier à une caisse d'assurances sociales, ce qui vous ouvrira le droit aux prestations familiales, à la pension, ainsi qu'à l'assurance maladie.

La contrepartie de cette couverture réside dans l'obligation qui vous incombe de vous acquitter de cotisations sociales trimestrielles.

Pendant vos trois premières années d'activité, l'INASTI ne disposant pas de revenus de référence, un régime forfaitaire vous sera appliqué.

Notez que le revenu de référence est le revenu net déclaré trois années auparavant (revenus nets : c'est-à-dire revenus professionnels bruts diminués des frais professionnels, avant abattements).

Une précaution s'impose donc : comme durant les premières années d'activités, les cotisations sont forfaitaires et provisoires, une régularisation est opérée pour les revenus de ces années. Cette régularisation correspond à la différence entre la cotisation provisoire et la cotisation calculée sur base des revenus réels de ces années d'assujettissement.

Pour éviter de mauvaises surprises, nous vous conseillons donc, dès le début de votre activité, d'évaluer au plus près votre revenu réel, et de mettre en réserve le montant nécessaire à la régularisation prévue. Vous pouvez d'ailleurs demander

que le montant de vos cotisations soit calculé sur base de ces estimations. Soumettez donc la question à votre caisse d'assurances sociales.

A toutes fins utiles, voici un aperçu du montant des cotisations sociales dues pour l'année 2010, et de leur mode de calcul.

### **Si vous exercez votre activité à titre principal :**

Cotisations trimestrielles provisoires :

- ◆ jusqu'au dernier trimestre de la 1<sup>re</sup> année civile comportant 4 trimestres d'assujettissement : 606 €
- ◆ pour les 4 trimestres suivants : 620,78 €
- ◆ pour les 4 trimestres suivants : 635,56 €

Cotisations définitives :

- ◆ 22% sur la partie du revenu professionnel de référence n'excédant pas 51.059,94 € et sur un revenu minimum de 11.824,39 €
- ◆ 14,16% sur la partie du revenu professionnel de référence qui dépasse 51.059,94 € sans excéder 75.246,19 €

La cotisation trimestrielle minimum s'élève à

1<sup>re</sup> année : 606 €

2<sup>e</sup> année : 620,78 €

3<sup>e</sup> année : 635,56 €

À partir de la 4<sup>e</sup> année : 650,34 €

La cotisation trimestrielle maximum s'élève à 3.664,49 €

### **Si vous exercez votre activité à titre complémentaire**

Cotisations trimestrielles provisoires

1<sup>re</sup> année : 67,05 €

2<sup>e</sup> année : 68,68 €

3<sup>e</sup> année : 70,32 €

Cotisations définitives :

- ◆ pour un revenu professionnel de référence inférieur à 1.308,18 € : 0 €
- ◆ pour un revenu professionnel de référence à partir de 1.308,18 €, 22% sur la partie n'excédant pas 51.059,94 €
- ◆ 14,16% sur la partie qui dépasse 51.094,46 € sans excéder 75.246,19 €

La cotisation trimestrielle minimum s'élève à

1<sup>re</sup> année : 67,05 €

2<sup>e</sup> année : 68,68 €

3e année : 70,32 €

À partir de la 4e année : 71,95 €

La cotisation trimestrielle maximum s'élève à 3.664,49 €

Notez que tous ces montants doivent encore être majorés des frais de gestion, variables d'une caisse d'assurances sociales à l'autre, mais plafonnés à 4.75% du montant de la cotisation au sens strict.

### **Dispense de cotisations sociales**

Un travailleur indépendant à titre principal peut demander dispense du paiement de cotisations sociales s'il estime qu'il est dans le besoin ou dans une situation voisine de l'état de besoin.

Vous devez adresser votre demande à votre caisse qui transmet le dossier à la Commission des dispenses de cotisations.

Parmi les éléments que la Commission peut prendre en considération : le revenu, les dettes, les dépenses extraordinaires, la composition du ménage, etc.

Cette dispense peut être totale ou partielle.

## **6.2. Inscription auprès d'une mutuelle**

La couverture sociale obligatoire de l'indépendant inclut désormais les « petits risques » pour lesquels il était, jusqu'en juillet 2006, nécessaire de souscrire une assurance complémentaire.

Il n'en reste pas moins que les prestations sociales en soins de santé sont gérées par les mutualités. Il convient donc de vous affilier auprès d'une mutualité de votre choix ou tout simplement de notifier votre changement de statut à votre mutualité actuelle.

Les mutualités compétentes en ce qui concerne l'assurance soins de santé et indemnités sont des associations sans but lucratif qui sont réunies dans les unions nationales suivantes : mutualités chrétiennes, socialistes, neutres, libérales et libres Vu leur nombre, nous ne les répertorierons pas ici, mais l'INAMI référence sur son site l'ensemble de ces organismes assureurs ([www.inami.be](http://www.inami.be)).

## **7. Les assurances**

Entreprendre, c'est prendre des risques, calculés certes, mais tout de même. Il vous faudra, dans un premier temps, en prendre conscience et les inventorier. Pour ce faire, aidez-vous par exemple de la check-list qui suit. Dans un second temps, vous devrez définir un niveau de risque que vous considérez comme acceptable et, enfin, tâcher de vous couvrir pour le reste.

Quelle que soit votre façon de voir les choses, sachez que la loi vous impose la souscription d'un certain nombre de polices d'assurance. Au delà, vous êtes seul responsable du compromis qui vous situera idéalement entre la précarité la plus complète (ne couvrir aucun risque et faire confiance au destin) et le refus de vous engager (ne courir aucun risque, le seul moyen pour cela étant de ne pas créer d'entreprise).

Commencez donc par répertorier l'ensemble des risques inhérents à l'exercice de votre activité professionnelle, sans oublier votre couverture sociale ou celle de vos éventuels salariés.

Vous ne négligerez certainement pas d'assurer votre véhicule en responsabilité civile, mais savez-vous que vous pouvez vous couvrir contre les pertes d'exploitation consécutives à un incendie ? Vous souscrirez sans doute une assurance « petits risques » auprès d'une mutuelle ; mais songez-vous à l'assurance revenu garanti ?

Certaines compagnies d'assurances vous fourniront des solutions complètes avec prime unique, d'autres sont hautement spécialisées dans leur domaine.

Une fois encore, vos décisions d'aujourd'hui auront des répercussions demain. Ne négligez aucun détail, consultez des professionnels. Il entre dans les attributions du courtier de vous aiguiller vers la solution la plus adaptée, de vous trouver le meilleur produit au meilleur prix.

La CBFA veille au contrôle des entreprises et intermédiaires d'assurances.

**Commission bancaire, financière et des assurances**

Rue du Congrès 12-14

1000 Bruxelles

Tél. : 02 220 52 11

Fax : 02 220 52 75

[www.cbfa.be](http://www.cbfa.be)

Notez qu'au-delà du simple respect de la législation relative à l'intermédiation en assurances, nombre de courtiers ont souhaité adhérer aux chartes de qualité et codes de déontologie que leur proposent les associations professionnelles du secteur (UPCA, FEPRABEL BROCOM).

A titre purement indicatif, nous vous proposons à présent de parcourir une checklist que nous avons extraite du guide Newbusiness ([www.newbusiness.be](http://www.newbusiness.be)).

Il est clair que, en fonction de votre activité et des décisions que vous aurez prises, certaines rubriques entières peuvent s'avérer non pertinentes. En contrepartie, la relative exhaustivité de cet outil lui confère un caractère assez universel qui vous aidera en tout cas à n'omettre aucun point important.

## 7.1. Check-list des risques d'entreprise

### **Immeubles**

- Incendie, explosion
- Extensions diverses
- Valeur à neuf
- Dommages électriques
- Honoraires d'experts
- Tempête, grêle
- Bris de glace
- Dégâts des eaux
- Vol Bris de machine
- Tous risques, matériels spéciaux
- (enseigne, labo, bureau, ordinateur)
- Informatique
- Documents - plans - modèles
- Pertes d'exploitation
- Suite à un incendie
- Suite à un bris de machines
- Grèves, émeutes
- Prévention

### **Le charroi automobile**

- Véhicules utilitaires
- Responsabilité civile
- Autres risques
- Bris de machines
- Voitures appartenant à l'entreprise
- Responsabilité civile
- Autres risques
- Voitures appartenant au personnel

### **Matières premières, produits finis, espèces et valeurs**

- Transport des marchandises
- à l'importation
- en transit
- à l'exportation
- stock et transit
- Stockage des marchandises
- en entrepôt
- à l'usine
- Transport et séjour d'espèces et de valeurs
- Les bateaux de mer et fluviaux
- Les wagons de chemin de fer

### **Les activités de vente**

- Risques financiers
- Risques commerciaux
- Risques politiques
- Cautionnement
- Forfaitage
- Factoring
- Assurances promotionnelles
- Extension de la garantie du constructeur
- Contrats d'entretien - dépannage, réparation
- Sécurité - Crédit
- Individuelle collective de vente
- Lots et prix

### **Les risques de construction**

- Extensions et/ou aménagement des installations existantes
- Tous risques chantiers
- Montage - Essais
- RC décennale
- Construction d'une usine clés sur porte
- Sous-traitance

### **Les responsabilités**

- RC exploitation
- RC produits (après livraison)
- RC immeubles autres que ceux servant à l'exploitation
- RC patronale
- RC employé auto
- RC élévateurs - charcks
- Responsabilités professionnelles
- RC mandataires sociaux
- RC risques technologiques
- Responsabilités des affréteurs

### **Le personnel**

- Accidents de travail
- Couverture limitée au plafond légal
- Couverture excédant du plafond légal
- Accidents de la vie privée
- Couverture limitée au plafond légal
- Couverture excédant du plafond légal
- Lutte contre l'absentéisme
- Groupe
- Pension

- Décès
- Invalidité
- Revenu garanti (indexé ou non)
- Invalidité/Maladie/Accident
- Plan médical
- Hospitalisation
- Interventions chirurgicales
- Médecine ambulatoire
- Collaborateurs
- Famille
- Déplacements
- Omnium missions
- Bagages
- Assistance
- Piraterie aérienne
- Contrôle médical
- Prévention
- Dirigeants non salariés

## 8. Annexes

### 8.1. Liste des Guichets d'Entreprises agréés

Pour la liste complète des sièges d'exploitation (plus de 200), nous vous conseillons de vous référer au site du SPF Economie, PME, Classes Moyennes et Energie ([www.mineco.fgov.be](http://www.mineco.fgov.be)).

Nous vous proposons ici la liste des bureaux situés à Bruxelles.

#### **Acerta guichet d'entreprises**

[www.acerta.be](http://www.acerta.be)

#### **BIZ guichet d'entreprises**

[www.xerius.be](http://www.xerius.be)

#### **H.D.P. guichet d'entreprises**

[www.hdp.be](http://www.hdp.be)

#### **Eunomia**

[www.eunomia.be](http://www.eunomia.be)

#### **Formalis**

[www.formalis.be](http://www.formalis.be)

**Zenito guichet d'entreprises**

[www.zenito.be](http://www.zenito.be)

**Partena guichet d'entreprises**

[www.guichetentreprises.partena.be](http://www.guichetentreprises.partena.be)

**Securex guichet d'entreprises - Go-Start**

[www.go-start.be](http://www.go-start.be)

**U.C.M. guichet d'entreprises**

[www.ucm.be](http://www.ucm.be)

## 8.2. Liste des caisses d'assurances sociales

**Groupe S**

[www.groups.be](http://www.groups.be)

**Xerius**

[www.xerius.be](http://www.xerius.be)

**ZENITO**

[www.zenito.be](http://www.zenito.be)

**Partena**

[www.partena.be](http://www.partena.be)

**Acerta**

[www.acerta.be](http://www.acerta.be)

**Arenberg**

[www.arenberggroup.be](http://www.arenberggroup.be)

**Securex-Integrity**

[www.securex.be](http://www.securex.be)

**Attentia caisse d'assurances sociales**

[www.attentia.be](http://www.attentia.be)

**Multipen**

[www.multipen.be](http://www.multipen.be)

**HDP**

[www.hdp.be](http://www.hdp.be)

**L'Entraide**

[www.entraidegroupe.be](http://www.entraidegroupe.be)

**Caisse d'Assurances sociales de l'UCM**

[www.ucm.be](http://www.ucm.be)

**Caisse nationale auxiliaire d'assurances sociales pour travailleurs indépendants**

[www.rsvz-inasti.fgov.be/fr/helpagency/index.htm](http://www.rsvz-inasti.fgov.be/fr/helpagency/index.htm)

# 08

## INSTALLER VOTRE ENTREPRISE

Cela va sans dire, le choix d'une localisation constitue une étape cruciale dans la création d'une entreprise. Notre objectif n'est toutefois pas de passer en revue les divers critères qui vous guideront dans votre choix, tels que la proximité des marchés, les infrastructures de communication, le prix, les possibilités d'extension, la présence d'entreprises du même secteur.

Il entre plutôt dans nos intentions de vous présenter différentes opportunités auxquelles vous pourriez ne pas avoir songé spontanément, offertes en général par, ou en partenariat avec le secteur public et ce, afin que vous puissiez les intégrer parmi les alternatives envisageables.

## 1. Les différentes possibilités de localisation

### 1.1. Les centres d'entreprises

Lorsque l'on crée sa propre entreprise, il est parfois commode de pouvoir disposer de locaux adaptés, modulables, et ne nécessitant pas de gros investissements de départ. Le centre d'entreprises peut alors représenter une alternative avantageuse à la location de locaux trop coûteux eu égard aux moyens dont vous disposerez au départ, ou à l'installation quasi artisanale et rarement adaptée dans votre arrière-cuisine. Si certaines start-ups se plaisent à décrire les conditions épiques dans lesquelles elles ont vu le jour, il n'en reste pas moins intéressant d'envisager une solution plus confortable et de pouvoir bénéficier dès le départ de salles de réunion, d'un parking clients, d'un service de gestion postale ... Ces infrastructures et services que vous partagez avec d'autres entreprises ne vous coûtent, selon les cas, qu'un forfait très raisonnable ou un montant correspondant à l'utilisation concrète que vous en faites.

Les exemples qui suivent vous donneront une bonne idée des services qui peuvent être rendus par un centre d'entreprises. Nous avons choisi de ne vous présenter ici que les centres qui jouissent du soutien des pouvoirs publics (communaux, régionaux, européens). Notez que ce soutien des pouvoirs publics au développement de centres d'entreprises, le plus souvent d'économie sociale, est véritablement révélateur d'un nouvel esprit qui anime les politiques de développement socio-économique régional et sous-régional.

Précisons enfin que nombre de ces centres disposent d'un Guichet d'Economie Locale.

D'une manière générale, la création de ces guichets participe du même objectif de développement socioéconomique local. Ces cellules constituent le volet services, indispensable complément à l'offre immobilière des centres, bien que n'y étant pas obligatoirement lié. En clair, toute personne souhaitant créer ou développer une activité susceptible de contribuer à la redynamisation des quartiers couverts par un guichet donné pourra bénéficier d'un accompagnement personnalisé, sans

pour autant être candidat à l'installation dans le centre d'entreprises. Nous avons listé pour vous ces guichets d'économie locale (voyez plus bas).

### **CE DANSAERT**

Dans un quartier créatif, le centre d'entreprises Dansaert est un centre d'émergence de projets avec la vocation de faciliter et soutenir le développement d'activités économiques dans tous les domaines de la création et de l'artisanat.

**CE Dansaert**  
Rue d'Alost 7-11  
1000 Bruxelles  
+32 2 213 36 31  
info@dansaert.be  
www.dansaert.be

### **Euclides**

Euclides privilégie l'accueil convivial des PME et de leurs visiteurs. Les conseillers sont à l'écoute des questions de financement, subsides et contacts. Plusieurs facilités complètent l'offre de locaux et d'ateliers : parking, salles de réunion et projection, cafétéria, cyberspace.

**Euclides**  
Rue du Chimiste 34-36  
1070 Bruxelles  
+32 2 529 00 00  
info@euclides.irisnet.be  
www.euclides.be

### **La Lustrerie**

De la lumière à profusion, des espaces fluides et fonctionnels, un accompagnement sur mesure et personnalisé. L'objectif de ce centre d'hébergement et d'accompagnement de jeunes entreprises est de regrouper essentiellement de petites structures axées sur les métiers du design et de la création.

**La Lustrerie**  
Rue des Palais 153  
1030 Bruxelles  
+32 2 244 44 00  
info@lalustrerie.be  
www.lalustrerie.be

### **CE Molenbeek**

Le Centre d'Entreprises et le Guichet d'Economie Locale de Molenbeek offrent des services personnalisés aux entreprises et à tous ceux qui souhaitent devenir indépendants ou créer leur propre société. Ils sont activement soutenus par la Commune.

**CE Molenbeek**  
Rue des Ateliers 7-9  
1080 Bruxelles  
+32 2 412 10 00  
info@c-entreprises.be  
www.c-entreprises.be

### **m-Brussels Village**

Ce centre offre aux entreprises émergentes des possibilités d'implantation dans un environnement porteur ayant pour objectif de favoriser les synergies entre les acteurs du marché.

**m-Brussels Village**  
Rue des Palais 44 bte 1  
1030 Bruxelles  
+32 2 211 33 70  
info@brusselsvillage.be  
www.brusselsvillage.be

### **Village Partenaire**

Au cœur du quartier du Midi, le site peut accueillir jusqu'à 40 entreprises, en démarrage, de tout secteur, en cohérence avec l'objectif de revitalisation du bas de Saint-Gilles. Services : salles de réunion, cafétéria, télé-secrétariat et coaching à la demande.

**Village Partenaire**  
Rue Fernand Bernier 15  
1060 Bruxelles  
+32 2 537 44 44  
info@villagepartenaire.be  
www.villagepartenaire.be

### **Les Ateliers des Tanneurs**

Le centre s'étend sur 6000 m<sup>2</sup>, dans l'ancien Palais du Vin, bâtiment Art nouveau entièrement rénové. Au cœur de Bruxelles, ce pôle de développement économique créateur d'emplois propose aux entreprises des ateliers de production, des services, du conseil et des espaces de rencontres.

**Les Ateliers des Tanneurs**  
Rue des Tanneurs 58-62  
1000 Bruxelles  
+32 2 512 67 11  
info@ateliersdestanneurs.be  
www.ateliersdestanneurs.be

## **Pepibru**

Pepibru est un centre d'entreprises à proximité de la gare du Midi, dédié aux secteurs de l'audiovisuel et des métiers créatifs.

**Rue Bara 173-177**

**1070 Bruxelles**

**+32 2 560 21 11**

**info@pepibru.be**

**www.pepibru.be**

Mais que cela ne vous empêche pas d'examiner les solutions que vous proposent les centres d'affaires privés. Pour plus d'informations à cet égard, vous pouvez consulter le site [www.monstarterkit.be](http://www.monstarterkit.be), rubrique «liens utiles».

## **1.2. Guichets d'économie locale**

Certaines communes proches du canal ont créé un guichet d'économie locale qui aide les entreprises en démarrage à concrétiser leur projet.

Ces guichets d'économie locale, qui collaborent souvent avec les centres d'entreprises, s'adressent aux entrepreneurs locaux (indépendants, PME, commerces...).

Ils donnent des conseils et accompagnement dans différentes matières (formalités, subsides, financement...).

Voici un petit panorama des guichets opérationnels au moment de la rédaction de ce document :

- ◆ Guichet d'Anderlecht  
rue du Chimiste 34-36  
1070 Anderlecht  
+ 32 2 529 00 00  
info@euclides.irisnet.be  
www.euclides.irisnet.be
- ◆ Guichet de Bruxelles-Ville  
rue d'Alost 7-11  
1000 Bruxelles  
+ 32 2 213 37 64  
gel@dansaert.be  
www.dansaert.be
- ◆ Guichet de Molenbeek  
place de la Minoterie 10  
1080 Molenbeek  
+ 32 2 410 01 13  
info@gelm.be  
www.c-entreprises.be

- ◆ Guichet de Saint-Gilles  
rue Fernand Bernier 15  
1060 Saint-Gilles  
+ 32 2 537 44 44  
gel@villagepartenaire.be  
www.villagepartenaire.be
- ◆ Guichet de Schaerbeek  
rue Gallait 36  
1030 Schaerbeek  
+ 32 02 215 73 29  
alain.dochy@gmail.com  
www.economielocale.org

Vous en apprendrez un peu plus sur ces centres d'entreprises et les guichets d'Economie Locale en parcourant le site [www.reseauce.be](http://www.reseauce.be).

Mais que cela ne vous empêche pas d'examiner les solutions que vous proposent les centres d'affaires privés. Pour plus d'informations à cet égard, vous pouvez consulter le site [www.monstarterkit.be](http://www.monstarterkit.be), rubrique «liens utiles».

### 1.3. Les Incubateurs

Un incubateur est une structure immobilière, liée à une université ou à une haute école, qui accueille des spin-offs universitaires, ou autres start-ups innovantes issues de la recherche scientifique. En mettant ses locaux à disposition à des conditions financières favorables, l'incubateur permet ainsi aux spin-off d'acquérir une taille commerciale critique avant qu'elles ne puissent « voler de leurs propres ailes ».

Pour favoriser cette prise d'autonomie, sont en outre prodigués au sein de l'incubateur des conseils liés au développement technologique et managérial (validation technologique, recherche de capitaux, de subsides et de financement, etc.) de la société émergente.

C'est la SDRB qui assure la coordination de ces incubateurs à Bruxelles.

#### **EEBIC (Erasmus European Business & Innovation Center)**

Aux portes de Bruxelles et proche de l'hôpital ERASME, EEBIC propose aux jeunes entreprises innovantes des modules de bureaux, laboratoires ou ateliers prêts à l'emploi. Une infrastructure administrative complète vous permet de démarrer dans les meilleures conditions : secrétariat, accueil des visiteurs, permanence téléphonique personnalisée, infrastructure IT récente et sécurisée...

EEBIC offre également un accompagnement professionnel tout au long du développement de votre projet : réalisation du business plan, conseils en gestion, recherche de partenaires industriels et financiers...

## **EEBIC**

avenue Joseph Wybran 40  
1070 Bruxelles  
+32 2 529.58.11  
cbr@eebic.be  
www.eebic.be

## **Eurobiotec**

Eurobiotec Brussels S.A., soutient les spin-offs et les start-ups dans le secteur de la biotechnologie. Elle concrétise son objectif, d'une part, par la mise à disposition de bureaux et de laboratoires équipés de services totalement intégrés ainsi que d'un accompagnement managérial et technologique personnalisé et, d'autre part, par le biais de l'activité de validation de nouveaux procédés biotechnologiques (fermentation → purification → formulation).

### **Eurobiotec**

Allée de la Recherche 4  
1070 Bruxelles  
T +32 2 206 02 80  
F +32 2 527 94 14  
eurobiotec@eurobiotec.be  
www.eurobiotec.be

## **ICAB**

Ce centre d'incubation «ICAB» (Incubatiecentrum Arsenaal Brussel), lié à la VUB, a ouvert ses portes sur le site Arsenal à Etterbeek en janvier 2010. ICAB s'est donné pour mission de stimuler la croissance et le développement des jeunes entreprises de technologie. ICAB hébergera et accompagnera les entrepreneurs désireux de créer une société dans le secteur de l'information et de la communication.

### **ICAB**

Site Arsenal, Rue des Pères Blancs  
1040 Bruxelles  
+32 2 737 67 11  
icab@icab-bruxelles.be  
www.icab-bruxelles.be

## **BLSI (Brussels Life Science Incubator)**

Cet incubateur, lieu d'échange interuniversitaire et interdisciplinaire, accueille des sociétés de recherche et développement, principalement actives dans les domaines de la santé humaine et de l'oncologie.

### **BLSI**

Avenue Mounier 83  
1200 Bruxelles

T +32 2 764 41 64  
[www.parc.ucl.ac.be](http://www.parc.ucl.ac.be)

### **Solvay**

Solvay ouvre aux start-ups son plus grand site de Recherche et de Développement. Pour permettre aux start-ups de se concentrer à leur métier de base, Solvay Research & Technology offre des espaces de recherche, l'appui nécessaire à leur activité, des conditions d'hébergement particulièrement favorables pour une période de deux ans et ce, dans le cadre d'une convention où la start-up conserve toute son indépendance et ses droits de propriété sur ses recherches.

### **Solvay**

Rue de Ransbeek 310  
1120 Bruxelles  
T +32 2 264 24 89  
[Innovation.World@Solvay.com](mailto:Innovation.World@Solvay.com)  
[www.solvay.com](http://www.solvay.com)

### **3B-Brussels Business Base**

3B-Brussels Business Base, incubateur créé par la SDRB, offre une plate-forme de 900m<sup>2</sup>, répartie sur trois étages et réservée à l'accueil de spin-offs. Les spin-offs qui s'installent sur ce site bénéficient de l'accompagnement technologique et managérial de l'incubateur, université ou haute école soutenant leur projet (UCL, VUB, ULB, EEBIC, ICAB ou Eurobiotec).

### **3B-Brussels Business Base**

Rue de Ransbeek 230  
1120 Neder-over-Heembeek  
Contact : SDRB, rue G. Petit 6, 1080 Bruxelles  
+32 2 422 50 43  
[info@incubateur3B.be](mailto:info@incubateur3B.be)  
[www.incubateur3B.be](http://www.incubateur3B.be)

## **1.4. Les infrastructures d'accueil de la SDRB**

La Société de Développement pour la Région de Bruxelles-Capitale (SDRB) est une institution publique pararégionale qui a notamment pour vocation de soutenir le développement économique et l'emploi de la Région de Bruxelles-Capitale.

A ce titre, la SDRB possède un patrimoine immobilier composé de parcs pour entreprises, de parcs à vocation de recherche et de bâtiments pour entreprises, répartis sur une trentaine d'endroits bien situés dans la Région de Bruxelles-Capitale.

Si vous souhaitez y implanter votre entreprise, sachez qu'il faudra obtenir l'agrément de son Conseil d'Administration.

Toutes les entreprises ayant une activité de production de biens ou de services matériels ainsi que de production de biens immatériels sont susceptibles d'occuper le patrimoine de la SDRB pour autant qu'elles respectent les prescriptions du PRAS.

En ce qui concerne la grande distribution spécialisée et les centres commerciaux (secteurs exclus jusqu'à présent), des implantations de ce type peuvent désormais être admises dans le cas où il n'y a pas de possibilité d'implantation sur un autre site en Région bruxelloise et après examen approfondi du dossier par les services de la SDRB.

Par contre, les secteurs suivants restent exclus pour une éventuelle implantation : les activités automobiles de carrosserie (y compris le recyclage et la démolition), les activités constituées de stockage, de logistique ainsi que les activités administratives et financières.

Vu l'importance accordée à l'emploi, les services de la SDRB veilleront dans tous les cas à ce que les biens immobiliers soient occupés en priorité par des entreprises qui atteignent ou comptent atteindre une densité d'emploi donnée par hectare de terrain. La norme est de 75 personnes/hectare pour les activités de production immatérielle et de 50 personnes/hectare pour les activités de production matérielle.

L'utilisation des terrains est en principe réglée selon le régime de l'emphytéose.

Dans certains cas, l'achat de terrains, sous certaines conditions spécifiques, est également possible, de même que le recours à la formule de la location-vente.

Les bâtiments et leurs modules peuvent être loués ou achetés.

**Contact :**

**Société de Développement pour la Région de Bruxelles-Capitale – SDRB**  
Commercialisation zonings  
Rue Gabrielle Petit 6  
1080 Bruxelles  
+ 32 2 422 51 11  
info@sdrb.irisnet.be  
www.sdrb.be

## 1.5. Inventimmo

La SDRB (voyez ci-dessus) met également à votre disposition une banque de données des locaux vacants pour entreprises à Bruxelles, consultable gratuitement sur internet.

Ateliers, dépôts, terrains industriels et bureaux à louer ou à vendre à Bruxelles s'y trouvent répertoriés et peuvent être sélectionnés en fonction des besoins de l'entreprise, suivant la surface, le prix, la localisation, le type de bien, la vente ou la location. L'information est tenue à jour en permanence.

**Contact :**

Société de Développement pour la Région de Bruxelles-Capitale – SDRB

Inventimmo

Rue Gabrielle Petit 6

1080 Bruxelles

+ 32 2 422 51 11

info@inventimmo.be

www.inventimmo.be

## 1.6. Les agents immobiliers

Bien évidemment il vous est toujours loisible de recourir aux services de l'un des nombreux agents immobiliers, spécialisés ou non, qui se partagent le marché bruxellois. Groupes internationaux ou simples indépendants, ceux-ci vous conseilleront au mieux de leurs compétences et dans les limites du parc immobilier dont ils assument la gestion.

**Pour plus d'infos :**

Institut Professionnel des Agents Immobiliers

Rue de Luxembourg 16 B

1000 Bruxelles

+ 32 2 505 38 50

info@ipi.be

www.ipi.be

## 2. Le contrat

### 2.1. Les baux commerciaux

Si vous souhaitez garantir une certaine stabilité à votre fonds de commerce, vous serez rassuré de savoir que la loi sur les baux commerciaux protège la prise en location des magasins de détail et les locaux d'artisans qui entrent en contact direct avec le public. Le bail commercial est soit écrit, soit tacite dès l'entrée en jouissance du preneur mais il est évident qu'un bail écrit évitera toute contestation sur les points essentiels.

Il appartient au propriétaire de procéder à son enregistrement, ce qui aura pour effet de le rendre opposable au tiers. Vous serez ainsi protégé dans le cas, par exemple, de la vente de l'immeuble par le bailleur.

**Durée et renouvellement**

La durée d'un bail commercial est en principe de 9 années, renouvelables trois fois. En tant que preneur, vous aurez cependant la possibilité de renoncer à votre

bail tous les trois ans, moyennant un préavis de six mois selon la procédure légale en la matière (exploit d'huissier ou lettre recommandée). Il sera naturellement toujours possible de mettre fin au bail de commun accord avec votre bailleur. Cet accord devra alors être constaté par acte authentique passé devant notaire ou par une déclaration devant le juge du tribunal de la Justice de Paix.

Le renouvellement du bail commercial ne se fait pas automatiquement. Si vous souhaitez vous assurer de la continuité de votre bail après un terme de neuf années, il conviendra d'entamer une procédure légale pour conserver vos droits (lettre recommandée ou exploit d'huissier, entre le 15<sup>ème</sup> et le 18<sup>ème</sup> mois avant l'expiration du bail en cours). Le bailleur a trois mois pour réagir et notifier soit le refus de renouvellement, soit les conditions de renouvellement.

Lorsqu'il y a éviction, la loi prévoit, dans la plupart des cas, des indemnités importantes en faveur du preneur.

### **Révision du loyer**

Indépendamment des clauses d'indexation prévues dans votre contrat, le montant de votre loyer peut être révisé tous les trois ans sur décision du juge de Paix qui a été interpellé par une des parties.

Des circonstances nouvelles doivent être prouvées pour décider de la hausse ou de la baisse du loyer :

- ◆ Changement notable de la valeur locative (avec une différence d'au moins 15% en plus ou en moins) ;
- ◆ Transformations importantes effectuées par le propriétaire ;
- ◆ Environnement économique changeant, indépendamment de l'exploitation proprement dite.

### **Transformations**

Il faut savoir que le propriétaire ne peut jamais s'opposer à la transformation des locaux qui aurait comme conséquence l'amélioration de la rentabilité de l'exploitation du preneur. Il peut cependant, au moment où il autorisera ces transformations (limitées au maximum à l'équivalent de trois années de loyer), exiger à terme, la remise en état d'origine des locaux.

Le preneur doit avertir légalement le propriétaire des projets d'aménagement des biens loués. Celui-ci a trente jours pour s'y opposer pour de justes motifs (sécurité, salubrité ou esthétique du bâtiment).

### **Cession et sous-location**

Vous ne pourrez librement céder votre bail commercial, ou sous-louer les locaux, que si vous cédez en même temps votre fonds de commerce. Dans ce cas, le bailleur ne pourra s'opposer à la cession ou à la sous-location que si lui-même ou sa famille habite une partie de l'immeuble, ou si vous exercez votre commerce dans les lieux loués depuis moins de deux ans. En tant que cessionnaire d'un bail commer-

cial, vous restez toutefois responsable de la bonne exécution des obligations du bail, en cas de défaillance du sous-locataire ou du nouveau preneur, jusqu'à la fin de la période des neuf années en cours

A toutes fins utiles, sachez qu'un modèle de contrat de bail commercial vous est proposé par la Chambre Belge d'Arbitrage et de Médiation ([www.arbitrage-mediation.be](http://www.arbitrage-mediation.be)).

### **Clause suspensive**

Afin de vous prémunir du risque de non délivrance des permis nécessaires et notamment d'urbanisme ou d'environnement, nous vous proposons d'inclure à votre contrat de bail commercial la clause suivante :

« Le présent contrat prendra cours au jour où les permis nécessaires auront été délivrés et ne seront plus susceptibles de recours. A défaut de l'obtention des permis, le présent contrat sera considéré comme n'ayant jamais existé et les parties retrouvent leur liberté sans autre formalité. Dans l'entretemps, le candidat locataire paie au propriétaire une somme mensuelle forfaitaire à titre d'occupation précaire, d'un montant équivalent à celui du loyer mensuel lorsque la suspension sera levée. »

## **2.2. La fiscalité immobilière**

Lors de toute cession à titre onéreux de biens immobiliers sis en Belgique (vente, échange ou toute autre forme de convention, de la simple cession de l'usufruit au transfert intégral de propriété) un droit d'enregistrement de 12.5% est en principe prélevé.

Il est à noter que sous certaines conditions, le transfert d'un bâtiment peut se faire avec application de la TVA. Dans ce cas, aucun droit d'enregistrement n'est dû. L'une de ces conditions est que le bâtiment doit être neuf. Pour l'application de la TVA, un bâtiment est considéré comme neuf jusqu'au 31 décembre de la deuxième année suivant celle de la première occupation ou de la première utilisation.

La TVA sur l'aliénation d'un bâtiment est en principe de 21%. Lors d'aliénation sans TVA, le droit d'enregistrement proportionnel est de 12.5%. A première vue, l'aliénation d'un bâtiment sous le régime de la TVA semble donc moins avantageuse. Néanmoins, celle-ci peut s'avérer intéressante, tant pour le vendeur que pour l'acheteur. L'aliénation d'un bâtiment avec droits d'enregistrement ne donne en effet pas droit à la déduction des frais d'achat ou de constitution.

### **Clause suspensive**

Si vous envisagez d'acheter un bâtiment et/ou un terrain, afin de vous prémunir du risque de pollution du sol, consultez votre notaire et demandez-lui de rédiger une clause suspensive dès la rédaction du compromis de vente.

S'agissant des permis d'urbanisme et d'environnement, nous vous proposons la clause suivante :

« Le présent contrat prendra cours au jour où les permis nécessaires auront été délivrés et ne seront plus susceptibles de recours. A défaut de l'obtention des permis, le présent contrat sera considéré comme n'ayant jamais existé et les parties retrouvent leur liberté sans autre formalité. »

## 2.3. Les permis

En Région de Bruxelles-Capitale comme ailleurs, on n'est pas libre d'exercer n'importe quelle activité à n'importe quel endroit. Dès que vous aurez jeté votre dévolu sur un bâtiment, un terrain, ou toute autre localisation, informez-vous sur les éventuelles conditions à remplir avant de pouvoir commencer votre activité.

### Le permis d'urbanisme

En Région de Bruxelles-Capitale, le Code Bruxellois de l'Aménagement du Territoire énumère la liste des actes et travaux soumis à l'autorisation préalable du Collège des Bourgmestre et Echevins ou de l'administration régionale de l'urbanisme.

Un permis d'urbanisme est notamment requis pour construire, transformer, démolir, reconstruire un bâtiment. De même, le simple fait de modifier l'utilisation ou la destination d'un terrain, bâti ou non, peut suffire à rendre obligatoire l'obtention d'un tel permis.

D'une manière générale, s'il existe un PPAS (Plan Particulier d'Affectation du Sol) ou un permis de lotir, c'est le Collège des Bourgmestre et Echevins qui accorde ou refuse directement le permis. S'il n'existe ni PPAS ni permis de lotir, ou si le projet déroge aux prescriptions du PPAS ou du permis de lotir ou du Plan Régional d'Affectation du Sol (PRAS), le dossier est transmis au fonctionnaire délégué (Administration régionale de l'urbanisme).

La décision du Collège des Bourgmestre et Echevins intervient dans les 45, 75, 90 ou 120 jours selon que le projet requiert ou non l'avis du fonctionnaire délégué et/ou des mesures particulières de publicité (enquête publique et commission de concertation).

Passé ce délai, le demandeur peut saisir le fonctionnaire délégué en lui envoyant copie conforme du dossier transmis à la commune. En cas de refus, un recours peut être introduit auprès du Collège d'Urbanisme : ce collège rend un avis et le transmet au Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale qui prendra la décision d'octroi ou de refus du permis.

Précisons que toute demande liée à une activité d'atelier ou de commerce doit le plus souvent aussi faire l'objet d'une demande de permis d'environnement (cf. point suivant). Dans le cas de projets définis comme « mixtes », requérant un permis d'environnement de classe IA ou IB et d'un permis d'urbanisme, les dossiers de

demande devront être introduites de manière simultanée. La mise en œuvre de chacun des deux permis est subordonnée à la délivrance de l'autre.

Pour tout complément d'information, le Département Expertises de l'ABE se tient à votre disposition.

**Agence Bruxelloise pour l'Entreprise**  
**Service d'information, téléphonez au n° 1819**  
**info@abe.irisnet.be**  
**www.abe-bao.be**

## Le permis d'environnement

Le permis d'environnement est une autorisation administrative qui contient les prescriptions techniques à respecter par l'exploitant pour que ses installations ne gênent pas ou ne mettent pas en danger le voisinage, ni ne nuisent, directement ou indirectement à l'environnement, à la santé ou à la sécurité de la population.

Le permis d'environnement ne peut être délivré que si la surface de l'établissement reste dans les limites de ce qui est fixé par le Plan Régional d'Affectation du Sol PRAS. A chaque type de zone du PRAS (zone d'habitation, mixte, forte mixité, industrie urbaine, administrative) correspond des m<sup>2</sup> autorisables pour le commerce, l'artisanat, le bureau, les équipements d'intérêt collectif, etc) .

Pour être soumise à permis ou à déclaration, l'activité/ les machines/appareils doivent être reprises dans la liste des installations classées. Les installations sont réparties en cinq classes (1A, 1B, 2, 1C et 3) en fonction de la nature et de l'importance des dangers et nuisances qu'elles sont susceptibles de causer.

La classe 1A concerne en général les projets qui ont un impact régional ou supra régional. La classe 3 nécessite une simple déclaration préalable, l'impact étant très localisé.

Classe	Délai	Coût*	Autorité délivrante	Compléments de procédure
3	20 jours	-	Collège des Bourgmestre et Echevins	/
2	60 jours	125 €	Collège des Bourgmestre et Echevins	/
1C	Dossiers notamment relatifs à l'amiante	Bruxelles Environnement		Etude d'incidences
1B	160 jours	250 €	Bruxelles Environnement	Rapport d'incidences
1A	+/- 1 an	2500 €	Bruxelles Environnement	Etude d'incidences

\* des frais complémentaires existent, variant d'une commune à l'autre

En cas de refus d'octroi d'un permis d'environnement, un recours reste possible auprès du Collège de l'Environnement et, en dernier ressort, du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale.

Attention : le permis d'environnement doit être obtenu avant le début de l'exploitation.

Il est possible également de reprendre un permis déjà existant pour un site donné, à condition que :

- ◆ celui-ci ne soit pas périmé ;
- ◆ vous notifiez à l'autorité délivrante le changement d'exploitant ;
- ◆ vous respectiez les conditions d'exploiter contenues dans le permis d'environnement ;
- ◆ votre exploitation corresponde au contenu du permis d'environnement (outillage et activité identiques).

Prudence tout de même, car il se peut que, hors toute modification, une installation se retrouve aujourd'hui classée alors qu'elle ne l'était pas auparavant.

Il sera toujours judicieux de s'informer auprès des spécialistes du Département Expertises de l'ABE. Ils se tiennent à votre disposition afin de vous conseiller au mieux de vos intérêts sur la marche à suivre et répondre à vos questions. Avez-vous besoin d'une autorisation ? Si oui, laquelle ? Quels sont les délais ?, les coûts ? Quand et comment introduire un recours ?

**Agence Bruxelloise pour l'Entreprise**  
**Département Expertises**  
**Service d'informations au numéro de téléphone 1819**  
**Fax : 02 422 00 43**  
**E-mail : [info@abe.irisnet.be](mailto:info@abe.irisnet.be)**  
**[www.abe-bao.be](http://www.abe-bao.be)**

## La gestion des sols pollués

En raison des coûts qu'engendre une dépollution des sols, il est fortement recommandé, avant d'entreprendre une activité en Région de Bruxelles-Capitale, de prendre tous les renseignements nécessaires quant à l'état du sol où l'activité compte s'exercer.

Certaines activités sont considérées d'office comme étant « à risque » pour le sol : elles sont reprises sur une liste officielle. Les parcelles cadastrales bruxelloises sont répertoriées dans l'inventaire de l'état du sol, et ventilées en 5 catégories (0, 1, 2, 3, 4). En Région de Bruxelles-Capitale, il est nécessaire de faire réaliser par un bureau d'études agréé en matière de pollution du sol, une reconnaissance de l'état du sol, notamment :

- ◆ en cas d'aliénation de droits réels d'une parcelle reprise à l'inventaire dans la catégorie 0 ( suspicion de pollution).

- ◆ lors de la cessation d'une activité à risque vis-à-vis du sol.
- ◆ lors de la cession d'un permis d'environnement existant couvrant une activité à risque.
- ◆ préalablement à l'obtention d'un permis d'environnement pour une activité à risque par un futur exploitant.
- ◆ avant d'obtenir un permis d'environnement pour une activité non à risque sur une parcelle inscrite en catégorie 0, (dans certaines hypothèses) .

La reconnaissance de l'état du sol permettra de déterminer l'état du sol d'une parcelle en mettant en évidence une pollution éventuelle du sol ou de l'eau souterraine. Les conclusions de cette première étude peuvent conduire, en cas de pollution révélée, à devoir réaliser une étude détaillée et ,dans certains cas, une gestion ou un assainissement du site considéré.

Vous souhaitez connaître l'état du sol d'une parcelle ? Consultez votre notaire qui dispose d'une liaison internet avec le service Inventaire de l'état du sol de Bruxelles Environnement.

Pour plus d'info, faites appel aux conseillers du département Expertises de l'ABE (cf. point précédent).

## La loi sur les implantations commerciales : le permis socio-économique

### **Champ d'application**

Vous êtes concerné si :

- ◆ l'activité que vous envisagez d'exercer correspond à la définition d'établissement de commerce de détail, c'est-à-dire « l'unité de distribution dont l'activité consiste à revendre de manière habituelle des marchandises à des consommateurs en nom propre et pour compte propre, sans faire subir à ces marchandises d'autre traitement que les manipulations usuelles dans le commerce ».
- ◆ le projet d'implantation consiste en :
  - un projet de construction nouvelle
  - un projet d' « ensemble commercial », c'est-à-dire un « ensemble d'établissements de commerce de détail, qu'ils soient situés ou non dans des bâtiments séparés et qu'une même personne en soit ou non le promoteur, le propriétaire ou l'exploitant, qui sont réunis sur un même site et entre lesquels il existe un lien de droit ou de fait, notamment sur le plan financier, commercial ou matériel ou qui font l'objet d'une procédure commune concertée en matière de permis de bâtir »
  - un projet d'extension d'un établissement de commerce de détail ou d'un ensemble commercial ayant déjà atteint la surface définie ci-dessous ou devant la dépasser par la réalisation du projet

- un projet d'exploitation d'un ou plusieurs établissements de commerce de détail ou d'un ensemble commercial dans un immeuble existant qui n'était pas affecté à une activité commerciale
- un projet de modification importante de la nature de l'activité commerciale dans un immeuble déjà affecté à des fins commerciales
- pour autant que la surface commerciale nette soit supérieure à 400 m<sup>2</sup>.
- ◆ La « surface commerciale nette » est la « surface destinée à la vente et accessible au public y compris les surfaces non couvertes. Cette surface inclut notamment les zones de caisses, les zones situées à l'arrière des caisses et les halls d'entrées lorsque ceux-ci sont aussi utilisés à des fins d'expositions ou de ventes de marchandises »

### **Quelles formalités accomplir ?**

Promoteur ou exploitant, si votre projet cadre dans la définition ci-dessus, il vous faudra adresser une demande d'autorisation au Collège des bourgmestres et échevins du lieu où l'implantation est projetée. Vous pouvez la déposer à la maison communale ou l'introduire par lettre recommandée à la poste.

La demande d'autorisation est faite au moyen d'un questionnaire.

Pour plus d'information sur la procédure d'obtention du permis socio-économique, les recours, voire pour télécharger les formulaires, nous vous invitons à consulter les pages qu'y consacre le SPF Economie, PME, Classes Moyennes et Energie.

**SPF Economie, PME, Classes Moyennes et Energie**

**Administration de la Politique commerciale**

**Service Distribution**

**North Gate III**

**Boulevard du Roi Albert II, 16**

**1000 Bruxelles**

**+ 32 2 206 41 11**

**[www.mineco.fgov.be](http://www.mineco.fgov.be)**



# 09

## REEMPLIR SES OBLIGATIONS FISCALES ET COMPTABLES

## 1. Obligations fiscales

En tant qu'entrepreneur, plusieurs taxes vous sont applicables. Nous distinguons ici :

- ◆ la fiscalité directe (impôt des personnes physiques et impôt des sociétés)
- ◆ la fiscalité indirecte (TVA et droits d'enregistrement)
- ◆ les autres taxes (droits de succession, taxes d'environnement, impôts communaux...)

### 1.1. Fiscalité directe : impôt des personnes physiques et impôt des sociétés

En tant qu'entrepreneur, vous avez le choix. Devez-vous exploiter votre entreprise en nom propre ou adopter la forme d'une société ? Un des éléments qui peut influencer votre choix est la fiscalité. Le bénéficiaire imposable d'une société est déterminé quasiment de la même manière que celui d'une entreprise individuelle. Les taux sont cependant différents. Dans le cas de l'impôt des personnes physiques, le taux peut monter jusqu'à 50%, tandis que le taux d'imposition des sociétés se monte au maximum à 33,99%. Dans certains cas, ce taux peut encore être abaissé. Souvent, en cas de bénéfices importants, il sera fiscalement plus intéressant de prendre la forme d'une société.

#### Impôt des personnes physiques

##### Qui est assujéti à l'impôt des personnes physiques ?

En tant qu'habitant du Royaume vous êtes assujéti à l'impôt des personnes physiques. Les habitants du Royaume sont les personnes qui ont leur domicile ou le siège de leur fortune en Belgique. Jusqu'à preuve du contraire, toute personne physique inscrite au Registre national est considérée comme un habitant du Royaume.

##### Quels sont les revenus soumis à l'impôt des personnes physiques ?

Vos revenus soumis à l'impôt des personnes physiques sont répartis en quatre catégories :

##### Revenus immobiliers

Le montant imposable est défini, selon le cas, sur la base du revenu cadastral ou du revenu locatif.

## Revenus mobiliers

Il y a trois grandes catégories de revenus mobiliers :

- ◆ les revenus dont la déclaration à l'impôt des personnes physiques n'est pas obligatoire car à leur perception un précompte mobilier libératoire a été retenu (par exemple les revenus de dividendes, de bons de caisse, d'obligations, etc.) ;
- ◆ les revenus dont la déclaration est obligatoire parce qu'à leur perception aucun précompte mobilier n'a été retenu (par exemple les revenus d'origine étrangère) ;
- ◆ les revenus qui ne sont pas imposables, comme la première tranche de 1.730 € (en 2010) des revenus de livrets d'épargne ordinaires.

Les revenus mobiliers sont imposables sur leur montant brut, c'est-à-dire avant retenue du précompte mobilier et avant déduction des frais de perception et de garde.

## Revenus divers

Les revenus imposables appartenant à cette troisième catégorie ont comme caractéristique commune qu'ils sont perçus en dehors de l'exercice d'une activité professionnelle (par exemple des gains et bénéfices fortuits, des prix, des plus-values sur valeurs immobilières, etc.). Exception faite des rentes alimentaires, les revenus divers sont en principe imposés à un taux particulier au lieu du taux progressif de l'impôt des personnes physiques.

## Revenus professionnels

On peut scinder les revenus professionnels en six catégories :

- ◆ traitements des travailleurs ;
- ◆ rémunérations des dirigeants d'entreprise ;
- ◆ bénéfices d'entreprises agricoles, industrielles ou commerciales ;
- ◆ profits des professions libérales ;
- ◆ bénéfices et profits d'une activité professionnelle antérieure ;
- ◆ revenus de remplacement : pensions, prépensions, allocations de chômage, indemnités de maladie-invalidité, etc.

## Dépenses donnant droit à un avantage fiscal

Du total des revenus nets, vous pouvez déduire certaines dépenses particulières.

Ces dépenses sont regroupées en deux catégories : d'une part les déductions concernant l'épargne à long terme et les investissements immobiliers (épargne-pension, primes d'assurance-vie, emprunts hypothécaires, etc.), d'autre part les déductions relatives aux autres types de dépenses (dons, frais de garde d'enfants, etc).

## Quel est le taux d'imposition applicable à l'impôt des personnes physiques ?

Pour l'exercice d'imposition 2010 (revenus 2009), les barèmes d'imposition à l'impôt des personnes physiques sont les suivants :

Les premiers 7.900 €	25 %
De 7.900 € à 11.240 €	30%
De 11.240 € à 18.730 €	40%
De 18.730 € à 34.330 €	45%
A partir de 34.330 €	50%

Avant d'effectuer le calcul de l'impôt, un montant non imposable est calculé. Ce montant doit être compté sur les tranches des revenus le plus bas. Il se monte pour l'exercice d'imposition 2010 (revenus 2009) à 6.430 €.

En plus de l'impôt des personnes physiques, vous devez payer une taxe communale additionnelle. Celle-ci varie en fonction de la commune où vous habitez.

## Impôt des sociétés

### Qui est assujéti à l'impôt des sociétés ?

Si vous constituez une société pour l'exercice de vos activités, celle-ci sera en principe soumise à l'impôt des sociétés.

Sont soumis à l'impôt des sociétés : les sociétés, associations, organismes ou établissements quelconques qui :

- ◆ possèdent la personnalité juridique ;
- ◆ ont leur siège social, leur principal établissement ou leur siège de direction ou d'administration en Belgique ;
- ◆ et qui se livrent à une exploitation ou à des opérations à caractère lucratif.

Les associations sans but lucratif ne sont pas soumises à l'impôt des sociétés, pour autant que leurs activités ne soient pas en contradiction avec leur forme juridique. Le statut d'a.s.b.l. ne lie pas automatiquement l'administration fiscale qui peut, si elle le juge nécessaire, soumettre à l'impôt des sociétés une a.s.b.l. qui chercherait à faire du profit.

### Quels sont les revenus soumis à l'impôt des sociétés ?

Le régime de l'impôt des sociétés part du principe que tous les revenus de votre société sont des revenus de l'entreprise.

La notion de «bénéfice fiscal» est toute différente de celle de «bénéfice comptable». Le bénéfice comptable forme certes la base du calcul des revenus imposables, mais il faut faire attention à toute une série de points :

- ◆ certains bénéfices sont exonérés ;

- ◆ certaines charges qui ont grevé le bénéfice comptable ne sont pas fiscalement déductibles («dépenses non admises»);
- ◆ les amortissements fiscaux ne correspondent pas nécessairement aux amortissements comptables;
- ◆ l'actif peut avoir été sous-évalué et le passif surévalué.

A cette première série de différences, il faut ajouter les différences provenant de déductions fiscales spécifiques.

Ces redressements et déductions, qui permettent de passer du bénéfice comptable au montant net du bénéfice fiscal, sont communément regroupés dans les « huit opérations » suivantes :

- ◆ l'addition des trois éléments constitutifs du bénéfice fiscal : réserves, dépenses non admises et bénéfices distribués ;
- ◆ la ventilation des bénéfices selon qu'ils sont d'origine belge ou étrangère ;
- ◆ la déduction des éléments non imposables ;
- ◆ la déduction pour revenus définitivement taxés (RDT) et pour revenus mobiliers exonérés (RME) ;
- ◆ la déduction pour revenus de brevets ;
- ◆ la déduction pour capital à risque ;
- ◆ la déduction des pertes antérieures ;
- ◆ la déduction pour investissement.

Le bénéfice net ainsi déterminé est imposable globalement.

### **Quel est le taux de l'impôt des sociétés ?**

Le taux de l'impôt des sociétés s'élève à 33,99% (en incluant la contribution complémentaire de crise de 3%).

Pour les sociétés dont le revenu imposable ne dépasse pas 322.500 €, il existe un tarif réduit progressif.

Pour bénéficier de ce tarif réduit, votre société doit satisfaire aux conditions suivantes :

- ◆ Le bénéfice distribué de la société ne peut pas dépasser 13% du capital libéré au début de l'exercice ;
- ◆ Les participations de la société ne peuvent pas représenter plus de 50% de son capital libéré, augmenté des réserves imposables et des plus-values actées ;
- ◆ L'exercice d'imposition 2008 doit avoir attribué à au moins un de ses dirigeants une rémunération de 36.000 € minimum. Lorsque le revenu imposable est inférieur à 36.000 €, la société doit attribuer à au moins un de ses dirigeants une rémunération qui ne peut être inférieure à son revenu imposable ;

- ◆ La société ne peut faire partie d'un groupe possédant un centre de coordination ;
- ◆ 50% des actions ou plus ne peuvent être aux mains d'autres sociétés ;
- ◆ Le revenu imposable ne peut être supérieur à 322.500 €.

Les taux réduits (en incluant la contribution complémentaire de crise) se présentent comme suit :

Revenu imposable	Taux
1 à 25.000 €	24,98 %
25.000 € à 90.000 €	31,93 %
90.000 € à 322.500 €	35,54 %

### Attention...

Tant dans le cadre de l'impôt des sociétés que dans le cadre de l'impôt des personnes physiques, vous devez effectuer des versements anticipés. Dans le cas contraire, les impôts dus sont majorés.

Vous pouvez télécharger le formulaire de déclaration, ainsi que tous les autres formulaires devant l'accompagner, sur le site Web du Service Public Fédéral Finances [www.minfin.fgov.be](http://www.minfin.fgov.be). Ce service électronique s'appelle FINFORM : <http://finform.fgov.be>.

## 1.2. Fiscalité indirecte : TVA et droits d'enregistrement

### TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée)

Si vous livrez sur une base régulière des biens ou des services, vous êtes en principe assujetti à la TVA. La TVA est une taxe à la consommation qui est supportée par le consommateur final, c'est-à-dire le consommateur qui reçoit le bien ou le service. La TVA est perçue par étapes successives, à savoir à chaque transaction du processus de production et de distribution.

Quelles sont les opérations soumises à la TVA ?

Les trois grandes catégories d'opérations soumises à la TVA sont :

1. les livraisons de biens et services qui sont effectuées à titre onéreux par un assujetti à la TVA, lorsque ces livraisons et services ont lieu en Belgique ;
2. l'importation de marchandises, par qui que ce soit, en Belgique. On ne parle d'importation que lorsque les marchandises proviennent d'un Etat non membre de l'UE ;
3. les livraisons intracommunautaires de biens, qui ont lieu en Belgique et à titre onéreux. Il s'agit ici de biens provenant des autres Etats-membres de l'UE.

### **Sur quoi la TVA doit-elle être calculée ?**

L'opération qui rend la TVA exigible est la plupart du temps exécutée en échange d'une compensation. La TVA est en principe calculée sur tout ce que votre fournisseur ou prestataire de service reçoit en compensation.

### **Quel est le taux de TVA en vigueur ?**

Le taux de TVA applicable dépend de la nature de l'activité que vous exercez.

Le taux normal est de 21%. La loi a toutefois défini un certain nombre de catégories de biens et de services auxquels s'appliquent des taux plus avantageux de 6% et 12%.

Un taux de 6% s'applique à la livraison des biens suivants :

- ◆ animaux vivants ;
- ◆ produits végétaux ;
- ◆ denrées alimentaires (sauf entre autres margarine, caviar, certains crustacés, coquillages et mollusques) ;
- ◆ distribution d'eau ;
- ◆ produits pharmaceutiques ;
- ◆ livres et certains périodiques ;
- ◆ oeuvres d'art originales, objets de collection et antiquités (uniquement pour importation de certaines oeuvres d'art bien précises, certains objets de collection et antiquités bien précis ainsi que pour certaines livraisons et acquisitions intra-communautaires d'oeuvres d'art bien précises dans certaines conditions) ;
- ◆ véhicules automobiles pour transport de personnes invalides ;
- ◆ cercueils ;
- ◆ certains appareils médicaux et remèdes ;
- ◆ livraisons de biens pour institutions à finalité sociale ;

ainsi qu'aux services suivants :

- ◆ services agricoles ;
- ◆ transport de personnes ;
- ◆ entretien et réparation de certains biens mentionnés ci-dessus ;
- ◆ institutions culturelles, sportives ou de loisirs ;
- ◆ droits d'auteur, réalisation de concerts et de spectacles ;
- ◆ hôtels ;
- ◆ campings ;
- ◆ services d'entreprises de pompes funèbres ;
- ◆ certaines interventions portant sur des habitations privées de plus de 15 ans ;

- ◆ certaines interventions portant sur des habitations privées de personnes handicapées et des institutions pour personnes handicapées ;
- ◆ des services rendus par des institutions à finalité sociale ;
- ◆ quelques autres services.

Le taux de 6% s'applique de manière temporaire :

- ◆ aux travaux immobiliers et à certaines interventions portant sur des habitations privées de plus de 5 ans (dans certaines conditions) ;
- ◆ à la réparation de vélos ;
- ◆ à la réparation de chaussures et articles de maroquinerie ;
- ◆ à la réparation et à la retouche de vêtements et linge de maison.

La livraison de phytopharmacie, de margarine, de pneus et de chambres à air pour roues de machines agricoles et de tracteurs, certains combustibles solides (entre autres charbon, lignite et coke), les chaînes de télévision payantes et le logement social sont soumis au taux de 12% .

### **Y a-t-il des opérations exonérées de TVA ?**

Dans certaines conditions, vos activités peuvent être exonérées de TVA.

Les exemptions peuvent être scindées en deux groupes.

Il s'agit d'une part des activités qui sont exonérées de TVA, mais qui permettent à ceux qui effectuent ces activités de déduire la TVA sur les biens et services qui leur ont été livrés (par exemple en cas d'exportation).

Il s'agit d'autre part des activités exemptes, dont les exonérations reposent principalement sur des considérations sociales et culturelles et qui permettent à ceux qui exercent ces activités de ne pas déduire la TVA sur les biens et services qui leur sont livrés (par exemple des services prestés par des notaires, avocats, hôpitaux, établissements d'enseignement, etc.).

### **Quand faut-il rentrer sa déclaration de TVA ?**

En tant qu'assujetti à la TVA, vous devez en principe rentrer une déclaration mensuelle. Si votre chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 1.000.000 €, vous pouvez toutefois opter pour une déclaration trimestrielle.

Vous devez rentrer votre déclaration de TVA via Internet. Pour ce faire, surfez sur le site Web du Service Public Fédéral Finances [www.minfin.fgov.be](http://www.minfin.fgov.be), sous la rubrique INTERVAT.

### **Droits d'enregistrement**

Certains actes ou écrits doivent être consignés dans un registre prévu à cet effet par le receveur de l'enregistrement. Des droits d'enregistrement seront prélevés.

Les plus importants sont :

- ◆ la vente de biens immobiliers (12,5%)  
Pour la vente, l'échange et tous les autres engagements contractuels à titre onéreux, portant sur le transfert de propriété ou d'usufruit de biens immobiliers, vous êtes en principe redevable de droits d'enregistrement s'élevant à 12,5%. Les droits d'enregistrement sont prélevés sur la valeur contractuelle du bien immobilier.

Dans certaines conditions, un immeuble peut vous être transmis en application de la TVA. Dans ce cas, les droits d'enregistrement ne sont pas dus. Une de ces conditions est que l'immeuble doit être à l'état neuf. Pour l'application de la TVA, un immeuble est réputé neuf au 31 décembre de la 2e année suivant l'année de la première mise en service ou de la première occupation.

La TVA sur l'aliénation d'un immeuble est en principe de 21%. En cas d'aliénation d'un immeuble sans TVA, les droits d'enregistrement proportionnels s'élèvent à 12,5%. A première vue, il semble que l'aliénation d'un immeuble avec TVA soit défavorable. Cependant, il se peut que l'aliénation d'un immeuble avec TVA soit avantageuse tant pour l'acheteur que pour le vendeur. Lors de l'aliénation d'un immeuble avec acquittement de droits d'enregistrement, le vendeur n'a en effet pas le droit de déduire la TVA prélevée sur les frais d'achat ou de construction.

- ◆ l'hypothèque sur bien immobilier (1%)
- ◆ les ontrats de location (0,2%), sauf si l'immeuble est affecté exclusivement au logement.

### 1.3. Autres taxes

Il y a encore toute une série d'autres taxes qui peuvent s'appliquer à votre société. Nous pensons par exemple aux droits de succession lors de la reprise d'une entreprise, aux taxes d'environnement liées à l'exercice de certaines activités et aux taxes prélevées par les entités communales et régionales (par ex. taxes sur les surfaces de bureau, sur les enseignes lumineuses...). Les collaborateurs de l'ABE peuvent vous communiquer de plus amples informations à ce sujet.

### 1.4. Incitants fiscaux

Vous trouvez que ces charges pèsent lourdement sur votre entreprise ? Cela vous intéressera certainement de savoir que, dans certains cas, il est possible d'obtenir une réduction d'impôts.

Ces incitants fiscaux peuvent prendre des formes variées. Ils peuvent par exemple prendre la forme d'un véritable crédit d'impôt. Ou d'un «ruling», opération par laquelle on conclut une sorte d'accord cadre. Dans certains cas, il est possible de déduire fiscalement une partie du prix d'achat de vos investissements. Dans le jargon, on parle alors de déduction pour investissement.

Si vous voulez en savoir plus sur les incitatifs fiscaux auxquels votre entreprise peut faire appel, consultez notre base de données sur le soutien et l'assistance aux entreprises bruxelloises ([www.ecosubsibru.be](http://www.ecosubsibru.be)). Cette base de données vous permet d'obtenir une vue d'ensemble des aides financières auxquelles vous pouvez accéder. Naturellement, vous pouvez également contacter un des conseillers de l'Agence Bruxelloise pour l'Entreprise : il étudiera avec vous si vous pouvez bénéficier de ces incitatifs (tél. 1819).

## 2. Les obligations comptables

D'abord et avant tout, nous voulons insister sur l'importance du rôle de comptable. Nous pensons qu'un bon comptable est le meilleur partenaire du développement efficace de vos activités. Trop de jeunes entrepreneurs échouent en raison d'une mauvaise gestion, d'un manque de connaissances de la législation applicable et parce qu'ils veulent éviter qu'un tiers intervienne dans leurs affaires personnelles.

Vos obligations comptables peuvent varier en fonction de la forme juridique de votre entreprise, de votre secteur d'activité, de votre chiffre d'affaires, de votre bilan et du nombre de personnes que vous employez.

Concernant la taille, il faut faire la distinction entre les détaillants, les petites, moyennes et grandes entreprises.

### 2.1. Détaillants

Vous êtes considéré comme détaillant si vous répondez à l'ensemble des conditions suivantes :

- ◆ vous êtes un négociant personne physique, une société en nom collectif ou une société en commandite simple ;
- ◆ le chiffre d'affaires, hors TVA, du dernier exercice comptable ne peut dépasser 500.000 € ou 620.000 € pour les détaillants en hydrocarbures.

Les détaillants peuvent tenir une comptabilité simplifiée, pour autant que toutes les opérations soient enregistrées dans au moins trois journaux (un journal financier, un journal des achats, un journal des ventes).

Ces entreprises sont également tenues de dresser un inventaire au moins une fois par an. Celui-ci doit mentionner non seulement les biens, mais également les dettes et les engagements.

Cet inventaire doit servir de base à l'établissement des comptes annuels, toutefois pas selon le schéma prévu par la loi.

## 2.2. Petites et moyennes entreprises

Il s'agit des entreprises avec personnalité juridique, qui, au dernier exercice clôturé, n'employaient pas plus de 100 personnes (moyenne annuelle) et ne dépassaient pas plus d'un des seuils suivants :

- ◆ effectif annuel moyen : 50 personnes ;
- ◆ chiffre d'affaires annuel hors TVA de 7.300.000 € ;
- ◆ solde bilantaire de 3.650.000 €.

En tant que PME, vous devez tenir une comptabilité complète au moyen d'un ensemble de journaux et de comptes selon les règles d'usage de la comptabilité en partie double.

Les comptes ouverts sont repris dans un des schémas comptables spécifiques aux entreprises, adapté à la nature de l'activité de l'entreprise. Les PME doivent dresser un inventaire au moins une fois par an.

En tant que PME, vous pouvez présenter des comptes annuels abrégés et vous ne devez pas rédiger de rapport de gestion.

## 2.3. Grandes entreprises

Il s'agit des entreprises qui, soit occupent en moyenne plus de 100 personnes sur l'année, soit dépassent plus d'un des trois critères suivants :

- ◆ effectif annuel moyen : 50 personnes ;
- ◆ chiffre d'affaires annuel hors TVA de 7.300.000 € ;
- ◆ solde bilantaire de 3.650.000 €.

En tant que grande entreprise, vous devez tenir une comptabilité complète au moyen d'un ensemble de journaux et de comptes selon les règles d'usage de la comptabilité en partie double.

Les comptes ouverts sont repris dans un des schémas comptables spécifiques aux entreprises, adapté à la nature de l'activité de l'entreprise. Les grandes entreprises doivent également dresser un inventaire au moins une fois par an.

Les grandes entreprises sont tenues de présenter leurs comptes annuels selon le schéma complet. Un certain nombre de rapports spécifiques doivent accompagner les comptes annuels.

Des formulaires indiquant les schémas complets et abrégés, réalisés par la Banque nationale de Belgique, sont disponibles auprès de ses différents sièges de la Banque nationale de Belgique ([www.bnb.be](http://www.bnb.be)).

Si vous recherchez un comptable dans votre quartier ou si vous souhaitez des informations plus détaillées, nous vous conseillons de prendre contact avec une des institutions suivantes :

- ◆ Institut professionnel des Comptables et Fiscalistes agréés (IPCF) ([www.ipcf.be](http://www.ipcf.be)). Vous trouverez des informations intéressantes sous la rubrique « Le comptable »
- ◆ Institut des Experts-comptables et des Conseils fiscaux (IEC) ([www.iec-iab.be](http://www.iec-iab.be))
- ◆ Institut des Réviseurs d'Entreprises (IRE) ([www.ibr-ire.be](http://www.ibr-ire.be))



