



MEMORANDUM

26 MAI 2019

1. Il faut que le statut social des indépendants continue à s'améliorer

1.1 Introduction

Le statut social des indépendants a déjà fait l'objet de sérieuses améliorations ces dernières années.

Nous émettons cependant quelques remarques:

- Le statut des indépendants a été amélioré, mais, d'autre part, le statut des travailleurs salariés l'a été encore davantage dans différents domaines (particulièrement ceux permettant de concilier la vie professionnelle avec la vie privée). C'est surtout à cause de l'extension de toutes sortes de congés pour les travailleurs salariés que le statut social des indépendants constitue finalement un frein à l'entrepreneuriat. En effet, si un starter compare les deux statuts, il constate malheureusement que la différence est encore plus marquée dans différents domaines et il réfléchit bien avant de démarrer ses activités. C'est la raison pour laquelle nous plaidons en faveur d'un statut analogue pour les différentes catégories sociales.

Mesures	Travailleurs salariés		Indépendants	
Congés payés	au moins 20 jours par an		0 jour	
Congé de maternité	15 semaines	< 30 jours: 82 % de la rémunération effective <i>en moyenne 2.870 euros par mois</i>	12 semaines	484,90 euros par semaine <i>1.939,60 euros par mois</i>
		> 30 jours: 75 % de la rémunération plafonnée <i>maximum 2.565,5 euros par mois</i>		
Assistance	Intervention dans les frais d'accouchement via la mutualité		Intervention dans les frais d'accouchement via la mutualité + 105 titres-services gratuits	
Protection de la mère (licenciement, interdiction des heures supplémentaires et du travail de nuit, etc.)	Oui		Non	
Congé de paternité	10 jours	3 jours payés par l'employeur	Non	
		7 jours payés par la mutualité		
	Oui		Non	
Congé parental	4 mois à temps plein	834,90 euros		
	8 mois à mi-temps	417,44 euros		
	20 mois à 4/5ème temps	141,62 euros		
	En Flandre: prime d'encouragement			
Congé parental d'accueil / Congé d'adoption	6 semaines	82 % de la rémunération plafonnée <i>en moyenne 2.805 euros par mois</i>	6 semaines	484,92 euros par semaine <i>1.939,70 euros par mois</i>
Petit chômage (communions / fêtes du printemps)	Oui		Non	
Credit-temps motivé	51 mois	À temps plein: minimum 510,44 euros par mois	Non	
Congé pour s'occuper d'un enfant âgé de moins de 8 ans				
Congé pour soins palliatifs				
Congé pour s'occuper d'un proche / membre de la famille gravement malade				
Congé pour s'occuper d'un enfant handicapé âgé de moins de 21 ans				
Congé pour assister ou soigner un enfant mineur gravement malade				
Congé pour suivre une formation reconnue				
Nombre de mois pendant lesquels la mère d'un enfant biologique non porteur d'un handicap reste à la maison				
58,5 mois* = 4 ans, 10 mois et 2 semaines				
* congé de maternité, congé parental et crédit-temps motivé				
et congés ordinaires + congé de paternité				
Total: 5 ans				

- Les indépendants paient vraiment des cotisations sociales élevées, non seulement pour eux-mêmes, mais également pour les membres de leur personnel. Les indépendants paient donc deux fois de cotisations. Par conséquent, il est tout à fait normal qu'ils obtiennent des droits pouvant soutenir la comparaison avec les autres catégories sociales.
- Le statut social a atteint un bonus de 320 millions d'euros en 2017 ou un bonus cumulé de 2,9 milliards d'euros.

1.2 Les cotisations sociales

Les cotisations sociales ont diminué ces dernières années. Cette diminution s'est produite en trois étapes: le passage à 21,5 % depuis 2016, ensuite le passage à 21 % en 2017 et enfin le passage à 20,5 % en 2018.

En outre, le problème est surtout constitué par les indépendants qui ne ressentent pas vraiment cette diminution dans sa globalité. Et surtout, les indemnités et les droits à part entière que les indépendants doivent obtenir en échange du paiement de ces cotisations sociales font défaut.

À cela s'ajoute le fait que les indépendants se voient infliger de grosses amendes s'ils ne paient pas leurs cotisations sociales en temps voulu. Lorsqu'un indépendant ne paie pas ses cotisations sociales à la fin d'un trimestre, sa caisse d'assurances sociales lui facture alors une augmentation de 3 % à la fin de chacun des trimestres suivants.

Si, à la fin de l'année-calendrier, cet indépendant n'a toujours pas payé les cotisations sociales qui lui ont été réclamées pour la première fois cette année-là, sa caisse d'assurances sociales lui facturera le 1^{er} janvier de l'année suivante une augmentation complémentaire unique de 7 % sur la partie impayée des cotisations sociales. Une amende est donc effectivement infligée en raison d'un paiement tardif.

1.3 Des pensions égales

Le SNI exige que tous les indépendants perçoivent une pension améliorée et décente. De cette manière, les risques pris par un indépendant pendant sa carrière seront reconnus et le statut social deviendra un peu plus attirant.

Le nombre d'indépendants actifs après l'âge de la pension a augmenté d'environ 33,5 pourcents en 5 ans, pour passer de 78.895 en 2012 à 105.328 en 2018. Cette augmentation significative est en partie liée aux pensions toujours fort basses qui sont octroyées aux indépendants. En moyenne, un indépendant perçoit en effet aujourd'hui seulement une pension mensuelle de 860 euros, ce qui est un montant plutôt faible par rapport au montant des pensions des travailleurs salariés (en moyenne 1.200 euros par mois) et des fonctionnaires (en moyenne 2.600 euros par mois).

Voici les causes expliquant le plus faible montant de ces pensions:

- La cause principale se trouve du côté des coefficients de correction. Ces coefficients siphonnent les revenus utilisés pour calculer la pension. Bien que ces coefficients aient été introduits afin d'assimiler la différence en matière de cotisations sociales entre les travailleurs salariés et les indépendants, il n'en est actuellement plus question. Il existe différentes situations où un indépendant paie des cotisations sociales plus élevées qu'un travailleur salarié, surtout à cause d'une plus grande proportion de périodes assimilées pour les travailleurs salariés mais également à cause de toutes sortes de réductions applicables en matière de cotisations sociales.
- En outre, le revenu d'un indépendant est déterminé par d'autres facteurs que celui d'un travailleur salarié. Par conséquent, un indépendant dispose d'un revenu moyen relativement faible. En 2017, le revenu moyen d'un indépendant à titre principal s'élevait en Flandre à 28.746 euros, en Wallonie à 26.554,78 euros et à Bruxelles à 25.206 euros.

En raison des causes susmentionnées et du fait qu'il faut en tenir compte ou les examiner et les adapter à la lumière de l'actualité, le SNI estime qu'un calcul plus égalitaire des pensions des indépendants est à l'ordre du jour. Ce n'est qu'ainsi que tous les indépendants pourront vivre leurs vieux jours en toute insouciance.

Le SNI plaide déjà en faveur d'une adaptation du coefficient de correction, qui devrait être adapté et être placé sur '1' à partir de l'année 2020.

Des corrections à d'autres niveaux

Les indépendants bénéficiaires d'une dispense du paiement des cotisations sociales ne constituent pas de droits sociaux et cela vaut également pour les indépendants bénéficiant du droit-passerelle ou pour ceux cessant leurs activités pour des raisons économiques.

1.4 Des indemnités d'incapacité de travail à partir du premier jour d'absence

1.4.1 La période de carence

Plus de 9 indépendants sur 10 continuent à travailler pendant quelques jours lorsqu'ils sont malades, selon ce qu'il ressort d'une enquête du SNI à laquelle 962 entrepreneurs ont participé. 74 pourcents des entrepreneurs interrogés continuent à travailler à temps plein ou à temps partiel pendant leur maladie ou ils ne respectent pas (complètement) les prescriptions de leur médecin et ce, même lorsque leur maladie dure plus d'une semaine. Le fait que les indépendants continuent à travailler pendant leur maladie est absolument lié au fait qu'ils ne perçoivent pas d'indemnités d'incapacité de travail pendant les 14 premiers jours d'absence. Une grippe dure en moyenne de 3 à 5 jours, donc si un indépendant est contraint de se reposer pendant quelques jours, il ne percevra aucun revenu pendant cette période.

Tout le monde peut tomber malade et ce n'est pas lié au statut social. En outre, les indépendants éprouvent des difficultés à se mettre en incapacité de travail en raison d'une maladie, puisqu'ils ne disposent d'aucune autre source de revenus que ceux découlant de l'exercice de leur activité indépendante. Par conséquent, le SNI demande que des indemnités d'incapacité de travail soient désormais prévues à partir du premier jour d'incapacité et plus uniquement à partir du 15^{ème} jour d'absence comme c'est aujourd'hui le cas.

Le prix de cette mesure s'élève approximativement à 11 millions d'euros par an. "C'est vraiment un montant dérisoire, par rapport aux 835 millions d'euros dépensés chaque année pour des formules comme le crédit-temps, les interruptions de carrière ou le congé parental".

Vu le faible impact budgétaire de ce montant de 11 millions d'euros sur le budget total, la perception d'indemnités d'incapacité de travail à partir du premier jour nous semble, par conséquent, être une évidence. D'autant qu'il s'agit d'une injustice occasionnée par un problème sur lequel on n'a quasi aucune emprise. Personne ne choisit en effet de tomber malade.

Il est de ce fait particulièrement regrettable que la Chambre ait décidé de prévoir certainement des indemnités à partir du premier jour d'incapacité, mais à la condition sine qua non que la maladie dure au moins sept jours.

1.4.2 La proportionnalité des indemnités

Montant des indemnités d'incapacité de travail				
	Pendant les 14 premiers jours	Dès le 15 ^{ème} jour (montant journalier)	Après 12 mois, sans assimilation	Après 12 mois, avec assimilation
Indépendants avec charge de famille	-	59,85 euros	59,85 euros	59,85 euros
Indépendants isolés	-	47,89 euros	47,89 euros	47,89 euros
Indépendants cohabitants	-	36,47 euros	36,47 euros	40,78 euros

Ces revenus sont forfaitaires et ils ne sont absolument pas liés aux revenus qui ont été perçus précédemment. Nous plaçons donc en faveur d'un renforcement de la relation entre les cotisations sociales, les revenus et les indemnités.

1.5 Une allocation de chômage pour les indépendants

Le risque que les indépendants tombent dans la pauvreté en cas de cessation d'activités est bel et bien réel. Par conséquent, nous devons autoriser les indépendants, lorsqu'ils doivent cesser leurs activités, à quand même, au moins temporairement, recevoir une indemnisation financière leur permettant d'éviter de connaître une situation catastrophique.

Deux systèmes existent actuellement et un indépendant peut éventuellement y recourir après la cessation de ses activités:

- A. L'octroi d'indemnités de chômage aux indépendants, qui sont basées sur une ancienne activité salariée. La prise en considération de ces indemnités dépend du nombre suffisant de jours prestés, qui est associé à l'âge du demandeur. En outre, il est permis au demandeur d'avoir été indépendant pendant une durée maximale de quinze ans ou d'avoir respecté la période de référence susmentionnée (c'est-à-dire le nombre de jours prestés). Il est également possible que son employeur précédent doive attester du fait qu'il ne souhaite pas engager à nouveau ce demandeur. Cependant, les personnes disposant encore d'un mandat dans une société, même s'il n'est pas rémunéré, n'ont pas le droit de percevoir des allocations de chômage et c'est injuste.
- B. L'utilisation du droit-passerelle, c'est-à-dire de l'ancienne assurance-faillite. Un indépendant peut y recourir s'il est déclaré en faillite ou s'il est contraint de fermer les portes de sa société (par exemple, en raison d'un incendie, d'une allergie professionnelle, d'une catastrophe naturelle, etc.).

Un indépendant peut également recourir au droit-passerelle lorsqu'il cesse ses activités en raison de difficultés économiques et que, de ce fait, il ne perçoit aucun revenu.

De quelles difficultés économiques s'agit-il?

- L'indépendant reçoit un revenu d'intégration du CPAS.
- La Commission de Dispense des Cotisations (CDC) lui a accordé une dispense du paiement des cotisations sociales dans les douze mois précédant sa demande.
- Les revenus résultant de l'exercice de son activité pendant l'année de la cessation et l'année précédente n'étaient pas supérieurs à 13.296,25 euros (ou à 5.841,04 euros s'il était conjoint aidant).

Il existe cependant une restriction, puisque l'indépendant doit déjà vraiment être en déficit. En d'autres termes, si un grand commerce s'installe à côté du sien et que cela ne se reflète pas encore dans les chiffres, il ne peut pas utiliser le droit-passerelle.

Pour ces deux systèmes, les conditions sont de telle nature que de trop nombreux indépendants sont encore abandonnés à leur sort après la cessation (forcée ou non) de leurs activités. Le SNI plaide donc en faveur de l'octroi d'allocations de chômage aux indépendants lorsque ceux-ci cessent les activités qui sont de nature à ce qu'un manque de revenus les place dans une situation proche de la pauvreté.

1.6 L'incapacité de travail à temps partiel

74 pourcents des entrepreneurs interrogés continuent à travailler à temps plein ou à temps partiel ou ils ne respectent pas (complètement) les prescriptions de leur médecin, même lorsque leur maladie dure plus d'une semaine, parce qu'ils ne perçoivent pas d'indemnités d'incapacité de travail pendant les 14 premiers jours d'absence. En outre, ils n'osent souvent pas renoncer à leur activité, de peur de perdre des clients.

C'est la raison pour laquelle le SNI est favorable à l'application d'un régime d'incapacité de travail à temps partiel, qui permettrait aux indépendants de percevoir des indemnités à temps partiel. La condition peut éventuellement être qu'un médecin constate cette incapacité de travail à temps partiel.

1.7 La dispense du paiement des cotisations sociales pendant l'incapacité de travail

Les indépendants malades peuvent demander à être autorisés à ne plus payer de cotisations sociales (assimilation en raison d'une maladie).

Ils bénéficient donc encore d'une assurance sociale et ils ont toujours le droit de bénéficier d'une pension, d'allocations familiales, d'une assurance-maladie et d'une assurance-invalidité.

Conditions

- Il faut avoir complètement cessé toute activité professionnelle indépendante.
- Il faut être reconnu en incapacité de travail par le médecin-conseil de sa mutualité.

Comment demander cette dispense?

Il est possible de demander l'assimilation en raison d'une maladie auprès de la caisse d'assurances sociales ou auprès de l'INASTI.

Les documents ci-dessous doivent être annexés à la demande:

- l'attestation d'incapacité de travail envoyée à l'indépendant concerné par sa mutualité;
- la preuve du paiement de ses cotisations sociales;
- la preuve qu'il a cessé ses activités.

Le SNI propose que la dispense du paiement des cotisations sociales soit automatiquement accordée. C'est possible grâce aux échanges d'informations entre la mutuelle ou la BCE et la caisse d'assurances sociales ou grâce aux informations introduites dans la déclaration TVA (en cas de cessation d'activités).

1.8 Les indépendants porteurs d'un handicap

Selon le SPF Économie, en 2009, 16.193 entrepreneurs indépendants étaient porteurs d'un handicap ou souffraient d'une maladie chronique. En 2016, il y en avait déjà 25.751, ce qui représente une forte augmentation de plus de 10.000 entrepreneurs en 7 ans. Cela signifie qu'il existe encore un grand nombre non sensibilisé lorsqu'on compare ces chiffres avec le nombre de personnes se trouvant en incapacité de travail de longue durée (c'est-à-dire en 'statut d'invalidité'). À la fin de l'année 2017, selon les chiffres de l'INASTI, 404.657 personnes bénéficiaient de ce statut d'invalidité, ce qui représente une augmentation de 4 pourcents par rapport à l'année 2016 et presque le double de l'année 2009. Le gouvernement fédéral précédent a plaidé à juste titre pour que l'on accompagne les personnes porteuses d'un handicap ou souffrant d'une maladie chronique par le biais d'un projet de réintégration. Le SNI trouve que c'est une bonne idée, car les travailleurs disposent alors plus souvent davantage de confiance en eux. ils ont une perception plus forte du travail accompli personnellement. De très nombreuses personnes porteuses d'un handicap souhaitent effectivement exercer une activité indépendante, justement parce qu'il leur est possible d'adapter les heures prestées à leur propre rythme, en fonction de leur état de santé ainsi que du temps nécessaire à consacrer à leurs soins.

En pratique, cela signifie que nombre d'entre eux ont uniquement la possibilité de travailler que quelques heures par jour. Le problème est que les indépendants exerçant leur activité à titre principal doivent payer un montant minimum de cotisations sociales s'élevant à 694,46 euros par trimestre, quel que soit le nombre d'heures prestées, ce qui n'est pas logique. Ce gouvernement devrait accepter que l'activité indépendante d'une personne porteuse d'un handicap souhaitant travailler quelques heures par jour et ayant reçu l'autorisation du médecin-conseil soit assimilée à une activité indépendante exercée à titre complémentaire. De cette manière, ces personnes devraient uniquement payer une cotisation minimale de 76,83 euros par trimestre. Une telle exception, en vertu de l'article 37 RGS, existe désormais pour certaines catégories (comme celles des veufs ou des veuves bénéficiant d'une pension de survie ou de quelques mandataires politiques), mais donc pas encore pour les indépendants porteurs d'un handicap. Pourtant, ce serait une bonne idée, non seulement pour les personnes porteuses d'un handicap mais également pour améliorer le statut des indépendants. Les indépendants exerçant leur activité à titre complémentaire et ne générant que des revenus limités paient certes des cotisations, mais ils ne perçoivent aucune indemnité en cas de maladie ni en cas de pension, etc.

Si nous souhaitons nous focaliser sur l'inclusion des personnes porteuses d'un handicap sur le marché du travail, il sera alors nécessaire que nous adaptions la législation, c'est-à-dire l'article 37 RGS, à la réalité. Et si tout se passe bien et que les indépendants concernés porteurs d'un handicap ont la possibilité de travailler davantage, il est plutôt évident que les règles ordinaires du statut indépendant doivent rester valables lorsque leurs revenus sont supérieurs à 1.499,14 euros par an et qu'ils devront dès lors payer les mêmes pourcentages que les indépendants exerçant leurs activités à titre principal.

2. Marché du travail

2.1 La rémunération des travailleurs

2.1.1 Les réductions de charges sociales

Le coût salarial est encore trop lourd et il constitue également le principal frein pour les petits employeurs qui souhaitent recruter du personnel supplémentaire. Cependant, tout le monde sait que les employeurs des petites et moyennes entreprises ont la clé de la croissance de l'emploi. Une nouvelle réduction des coûts salariaux créera plus d'emplois encore!

Une étude de Deloitte montre que la Belgique effectue une manœuvre de rattrapage en termes de coûts pour les employeurs. Les cotisations sociales des employeurs ont diminué et elles sont passées de 30,46 % à 27,36 %. Cependant, la Belgique figure encore dans le top 10 des pays les plus chers en termes de coûts pour les employeurs. Nous y occupons toujours la sixième place. Il reste donc une question de coût du travail trop élevé. Ce coût exerce un effet (négatif) sur les petits employeurs, qui voient dans ce coût salarial un obstacle insurmontable lors du recrutement de personnel supplémentaire. Néanmoins, la Belgique est le pays des PME par excellence. Dans ce pays, 97 % des employeurs comptent moins de 50 travailleurs et 83 % d'entre eux emploient même moins de 10 travailleurs.

2.1.2 La réduction des cotisations pour le premier travailleur

La réduction de la cotisation du premier travailleur, qui prévoit une exemption temporaire du paiement des cotisations de sécurité sociale pour le recrutement d'un premier travailleur, s'applique aux recrutements effectués entre 2016 et 2020. Elle expire en principe en 2020. Cette mesure constitue une réduction importante du coût de la main-d'œuvre, en particulier pour les (très) petites entreprises qui n'emploient généralement que quelques travailleurs. Cette mesure a connu un grand succès (31 167 nouveaux emplois) et elle doit être maintenue. Elle doit être étendue à toutes les premiers recrutements, quelle que soit la période au cours de laquelle ils ont eu lieu. Aujourd'hui, un employeur recrutant son premier travailleur après 2016 dispose d'un avantage concurrentiel par rapport à un employeur qui aurait effectué ce recrutement auparavant.

2.1.3 L'accroissement de l'écart entre les bas salaires et l'allocation de chômage

L'écart entre les bas salaires et l'allocation de chômage est beaucoup trop minime.

Le revenu mensuel minimum moyen depuis le 1^{er} septembre 2018 (CCT n° 43) pour les salariés de 20 ans ayant 1 an d'ancienneté s'élève à 1.654,90 euros.

L'indemnité de chômage la plus élevée s'élève à 1.803,06 euros.

(Sources: le SPF Emploi, Travail et Concertation sociale et l'ONEM)

Cet écart doit être assorti d'une augmentation nette des salaires les plus bas, qui ne peut cependant être atteint qu'en intégrant des coûts salariaux plus bas. Certains salaires nets sont maintenant à peine plus élevés que l'allocation de chômage, en particulier si l'on prend en compte les coûts liés à la garde des enfants, au transport ou à la fourniture de vêtements adaptés.

2.1.4 Des heures supplémentaires moins chères

Le paiement des heures supplémentaires avec une réduction d'impôt n'est qu'un moyen de garantir aux travailleurs un salaire net plus élevé à la fin du mois, sans augmentation des coûts salariaux. Et le gain des deux côtés est considérable. L'employeur peut économiser 35 % des coûts de main-d'œuvre, tandis que l'employé peut gagner jusqu'à 50 % de plus. Le régime dans lequel la réduction de taxe s'applique aux 130 premières heures supplémentaires doit être prolongé. La limite supérieure de 360 heures dans le secteur HoReCa doit s'appliquer à tous les secteurs.

En outre, le système avantageux du secteur de la restauration où le salaire brut est exonéré du paiement de cotisations sociales et d'une retenue à la source pour les heures brutes. De plus, aucune heure supplémentaire ne doit être payée. Cette politique doit être appliquée à tous les autres secteurs, du moins les secteurs à forte densité de main-d'œuvre.

2.2 La réduction de la pénurie de main-d'œuvre

2.2.1 La limitation de l'allocation de chômage dans le temps

Une étude du SNI montre que 45 % des entrepreneurs belges considèrent la limitation du chômage dans le temps comme un dossier à traiter en priorité. Ce n'est pas étonnant, vu que la pénurie sur le marché du travail est telle que de nombreux entrepreneurs éprouvent beaucoup de difficultés à trouver du personnel. La Belgique comptait pas moins de 145.760 postes vacants en juin 2018. La situation est particulièrement urgente en Flandre. Entre janvier et juillet 2018, en moyenne 4,2 demandeurs d'emploi ont postulé pour chacun des postes flamands à pourvoir proposés par le VDAB.

En décembre 2018, 441.354 personnes avaient néanmoins encore droit à une allocation de chômage en Belgique. 211.496 d'entre eux avaient plus de 50 ans, 309.242 étaient au chômage depuis plus d'un an et 245.723 étaient au chômage depuis plus de 2 ans.

Selon le SNI, la réduction de l'allocation de chômage depuis le 1^{er} novembre 2012 ne représente qu'une goutte d'eau dans la mer. Il faut modifier la politique du marché du travail de manière structurelle. Une approche claire des chômeurs est nécessaire. D'une part en limitant leur allocation de chômage dans le temps (en fonction du temps de travail déjà accompli) et d'autre part par l'activation et la reconversion des chômeurs. Un rôle important est réservé aux médiateurs du travail, qui devront offrir une

formation appropriée et une formation continue en plus de la formation spécifique des chômeurs pour des postes vacants.

2.2.2 Il faut s'attaquer aux fausses candidatures à l'emploi

Le contrôle des chômeurs est une réalité. Une étude de l'ONEM montre que cette approche claire à l'égard des chômeurs est payante. Les chômeurs qui se voient infliger une pénalité ou des risques parce qu'ils ne font pas assez d'efforts pour trouver un emploi trouveront un emploi plus rapidement que ceux qui ont reçu une évaluation positive. Le revers de la médaille est que le nombre de candidatures a également augmenté de manière significative depuis. Selon une étude du SNI (d'avril 2013), près de la moitié (46 %) des entreprises à la recherche de nouveaux talents en ont même reçu trois fois plus au cours des 12 derniers mois.

Le SNI souhaite donc que les employeurs puissent transmettre aux organismes régionaux comme le VDAB, le Forem et Actiris, ainsi qu'à l'ONEM, les noms de ces chômeurs, par le biais d'une application en ligne spécifique et conviviale. Ces autorités peuvent alors appeler la personne concernée qui postule sans motivation et éliminer un tel comportement inapproprié. Selon une étude du SNI, les PME elles-mêmes vont beaucoup plus loin, puisque 69 % d'entre elles estiment qu'il faudrait sanctionner les chômeurs qui présentent leur candidature uniquement parce qu'ils sont convoqués par ces organismes.

2.2.3 L'activation des personnes de plus de 50 ans et supprimer les RCC

C'est un fait avéré que les travailleurs plus âgés coûtent cher aux entreprises. Non seulement à cause de leur salaire, mais aussi à cause de clauses de protection telles que les procédures d'outplacement obligatoire (pour les travailleurs avec un préavis d'au moins 30 semaines) et le système de RCC. Les employeurs savent que lorsque les choses vont moins bien, ils doivent dépenser beaucoup d'argent pour licencier des travailleurs plus âgés. C'est la raison pour laquelle ils préfèrent généralement ne pas prendre le risque de les recruter, avec pour conséquence pénible le fait que les chômeurs âgés restent souvent sur la touche.

Le SNI appelle donc à une forte restriction de ces mesures de protection pour les travailleurs âgés, qui profitera aussi bien aux employeurs qu'aux travailleurs âgés car ces derniers seront alors en mesure de bénéficier de beaucoup plus d'opportunités sur le marché du travail. Le système de retraite anticipée devrait également être aboli. Il est actuellement supprimé de manière progressive, mais ce processus est beaucoup trop lent.

2.2.4 L'extension des flexi-jobs

Une première extension des flexi-jobs du secteur HoReCa à celui du commerce de détail a été un grand succès. En 2018, près de 50.000 personnes exerçaient un flexi-job dans le secteur HoReCa et celui de la vente de détail. Les flexi-jobs sont financièrement attractifs pour les salariés (car leur salaire net est égal à leur salaire brut) et pour les employeurs (qui ne paient que 25 % de cotisations sociales). Cela joue naturellement un rôle, mais ce n'est pas la seule raison pour laquelle ils connaissent autant de succès. Le succès de ce système chez les retraités en est un parfait exemple. Les retraités peuvent également exercer des emplois flexibles depuis le début de 2018. À peine un mois après l'introduction de cette extension, 1.172 retraités exerçaient déjà un flexi-job.

En raison de la pénurie sur le marché du travail, il est difficile de trouver de nouveaux travailleurs. Les flexi-jobistes peuvent alléger la charge de travail et rendre les pics d'activité des entreprises plus supportables. C'est la raison pour laquelle le SNI demande que les flexi-jobs soient étendus à d'autres secteurs à forte intensité de main-d'œuvre tels que la construction, l'entretien des jardins, la garde des enfants, la qualité des emplois, la production, etc., ou lors de pics d'activité.

2.2.5 L'assistance gratuite de tiers

Lors des 'journées portes ouvertes' et d'autres événements, de nombreux entrepreneurs (88 %, selon une enquête réalisée par le SNI en 2010) font appel à des membres de leur famille et à des amis pour les assister dans leurs entreprises. Cependant, aucune réglementation légale n'a malheureusement été mise en place pour cette soi-disant 'assistance à des tiers'. Par conséquent, les entrepreneurs qui font appel à des membres de leur famille et à des amis risquent d'obtenir un procès-verbal de la part des services d'inspection sociale concernés.

Il est vrai que les inspecteurs de l'ONSS et de l'ONEM considèrent l'assistance gratuite de membres de la famille et d'amis comme du travail non déclaré. La loi est cependant claire. Trois éléments doivent être réunis pour que l'on puisse parler d'assujettissement à la sécurité sociale: la rémunération, l'autorité et les avantages sociaux. Les deux premiers éléments ne sont souvent pas atteints avec l'aide de tiers. Cependant, selon la logique de l'ONSS et de l'ONEM, les notions de 'travail' et de 'gratuit' sont des termes inconciliables. Selon ces organismes, il s'agit d'un contrat de travail oral et il est donc obligatoire de rentrer une déclaration Dimona.

En raison de l'absence d'un arrangement clair et simple, le SNI recommande qu'un contrat soit établi pour l'assistance d'amis et de membres de la famille, même si ces personnes ne viennent aider que pendant une poignée d'heures. S'il n'existe aucun contrat, les travailleurs indépendants doivent prouver qu'il n'y a ni rémunération ni autorité, ce qui s'avère difficile. En établissant un contrat, la charge de la preuve incombe désormais à l'inspection. Le contrat doit alors indiquer clairement qu'aucune rémunération n'est versée pour ces services, que l'assistant n'est pas tenu de respecter l'autorité et qu'il choisit librement ses heures de travail. Cela représente bien sûr de la paperasserie supplémentaire mais, en l'absence de règles claires, il s'agit du meilleur conseil que nous puissions donner aux indépendants.

2.2.6 La réintroduction de la période d'essai

L'abolition de la période d'essai a été une mauvaise décision, parce qu'elle a eu un effet négatif sur les employeurs qui souhaitaient recruter du personnel. Pouvoir tester l'ouvrier avant de finalement l'embaucher est une étape logique, nécessaire et indispensable pour conserver son emploi. L'ajustement visant à réduire les délais de préavis était un pas dans la bonne direction, mais ce n'est pas la même philosophie qu'une période d'essai. En outre, l'absence d'une période d'essai constitue un obstacle pour de nombreux employeurs souhaitant recruter du personnel. La suppression de la période d'essai leur donne l'impression d'être mis au pied du mur et ils n'ont plus le choix lors du recrutement d'un ouvrier, même s'il apparaît après un certain temps que celui-ci ne fait de toute façon pas l'affaire.

2.2.7 Des méthodes de travail souples pour pourvoir davantage de postes vacants

Le travail à temps partiel, les contrats de courte durée et le travail temporaire sont encore trop souvent considérés comme du travail 'insuffisamment valorisé', alors que ce n'est pas le cas. D'une part, ces types d'emplois sont étroitement liés à la tendance selon laquelle tant les employeurs que les ouvrier demandent plus de flexibilité. Les carrières professionnelles seront à l'avenir différentes par rapport à aujourd'hui, mais elles seront plus fréquemment adaptées à la situation personnelle des ouvrier. D'autre part, il apparaît qu'environ la moitié des nouveaux recrutements sont effectués après une période de travail temporaire.

Le SNI est favorable à la suppression du temps de travail hebdomadaire de minimum un tiers d'un horaire à plein temps et l'organisation souhaite que l'on supprime la période de travail obligatoire de 3 heures par jour. En outre, des contrats de travail flexibles doivent être rendus possibles, pour permettre aux ouvrier de choisir s'ils se mettent à disposition et quand et/ou aux employeurs de visualiser les moments où le besoin de ouvrier se fait ressentir. Une directive sur le travail prévoit enfin que l'interdiction du travail de nuit ne s'appliquerait qu'à partir de minuit. Le SNI soutient cette directive.

2.3 Les mesures générales de promotion du marché du travail

2.3.1 Le délai de carence

Le SNI est favorable à la réintroduction du jour de carence, qui a existé jusqu'à la fin de 2013 pour les ouvriers et les travailleurs pendant la durée de l'accord-pilote. Cependant, notre organisation patronale souhaite à présent l'introduire pour tous les salariés. Le premier jour de maladie sera alors à la charge des travailleurs et il sera certainement possible de réduire dans une certaine mesure la 'maladie du lundi'. L'absentéisme pour cause de maladie n'est pas facile à 'digérer' pour les entreprises, et certainement pas pour les plus petites entreprises.

L'absentéisme pour cause de maladie reste un problème pour de nombreuses entreprises. L'absentéisme est complexe sur le plan de l'organisation du travail, surtout pour les responsables de micro-entreprises et de PME. Afin de mettre un terme à l'absentéisme pour cause de maladie et à la populaire 'maladie du lundi', le SNI préconise la réintroduction du jour de carence pour tous les travailleurs.

En outre, la pratique montre que les PME envoient rarement des médecins-contrôle parce que cela coûte trop cher. Une visite du médecin-contrôle coûte de l'ordre de minimum 100 euros, ce qui s'avère lourd pour une micro-entreprise ou une TPE.

2.3.2 La suppression des revenus supplémentaires non imposables

Les travailleurs qui travaillent au moins à 4/5^{ème} temps, les retraités, mais aussi les travailleurs indépendants du secteur primaire pourront bientôt gagner un revenu d'appoint non taxé de 6.000 euros par an, mais pas dans leur secteur d'occupation. Le seuil est de 500 EUR par mois. Un revenu d'appoint non taxé est possible dans un certain nombre de secteurs tels que la garde d'enfants, la construction, l'horticulture, l'enseignement privé, l'informatique, l'entretien des jardins et les transports, mais cette description est encore trop vague et malheureusement pas encore affinée. Des

recherches antérieures menées par le SNI avaient au moins montré que les travailleurs indépendants de ces secteurs étaient gravement inquiets. 93 % d'entre eux craignaient une concurrence déloyale dans leur secteur à la suite de cette mesure. Des secteurs tels que la construction doivent être protégés, car ils sont déjà confrontés à une concurrence déloyale de la part des pays d'Europe Centrale.

Il est incompréhensible que le gouvernement fédéral ait résolument rejeté les critiques fortes et justifiées des acteurs de terrain. Les bénéfices non imposés ouvrent largement la porte à la concurrence déloyale dans un certain nombre de secteurs. Outre une perte financière pour le statut social des travailleurs indépendants qui peut s'élever selon la Cour des Comptes à un peu moins de 200 millions d'euros par an, le nombre d'entreprises en difficulté et le nombre de faillites dans les secteurs affectés augmenteront sans aucun doute. C'est une décision incompréhensible pour un gouvernement qui a fait d'une augmentation du nombre d'emplois et du nombreuse d'entrepreneurs ses priorités.

Quant au SNI, il propose de permettre à chaque salarié d'effectuer des heures supplémentaires non taxées chez son employeur (avec un maximum de 500 euros par mois, comme dans la proposition initiale). Un travailleur n'a de cette façon pas à travailler des heures supplémentaires ailleurs et il ne peut donc pas entrer en concurrence déloyale avec son employeur, mais il améliore néanmoins son quotidien. Du côté des entreprises, les heures supplémentaires sont la bonne solution en termes de pics d'activité mais aussi de pénurie de travailleurs. D'autre part, les travailleurs indépendants de ces secteurs devraient également avoir la possibilité de gagner 500 euros par mois sans être taxés sur ces revenus.

2.3.3 Un nouveau rôle pour les agences régionales pour l'emploi

Les organismes régionaux pour l'emploi (le VDAB, Actiris et le FOREM) ont pour seule mission l'activation des demandeurs d'emploi. Ces trois services de médiation devraient jouer un rôle plus actif pour assainir le marché du travail. Pour ce faire, il est nécessaire de disposer d'une vue d'ensemble exhaustive de la réserve de main-d'œuvre, qui comprend non seulement les chômeurs bénéficiaires d'une allocation mais aussi les personnes de plus de 55 ans, les femmes au foyer, les retraités, etc. Une enquête récente du SNI démontre que seuls 7 % des entrepreneurs considèrent leur organisme régional pour l'emploi comme le moyen de recrutement le plus efficace. Une approche multidisciplinaire à l'échelle de l'entreprise, qui suit des voies différentes, constitue le seul moyen de s'attaquer à la pénurie actuelle du marché du travail à la racine (et principalement en Flandre).

Le SNI est convaincu qu'un certain nombre de mesures sont nécessaires pour permettre à ces trois acteurs de remplir leur nouveau rôle. Par exemple, il faut qu'il existe une base de données claire reprenant toutes les données (démographiques et économiques) nécessaires pour obtenir les informations nécessaires. En outre, le marché du travail belge n'est pas nécessairement divisé en trois circuits hermétiquement fermés (la Flandre, Bruxelles et la Wallonie). Une coopération accrue entre ces trois acteurs ne peut qu'apporter une valeur ajoutée. La manière de gérer les postes vacants du point de vue de l'entrepreneuriat doit également être plus efficace et plus transparente.

2.3.4 Les métiers en pénurie: des solutions sont nécessaires!

La problématique des métiers en pénurie n'est pas nouvelle en Wallonie et à Bruxelles, comme partout ailleurs en Belgique d'ailleurs. Le nombre d'emplois vacants a même doublé entre 2015 et 2017. La Banque européenne d'investissement (BEI) rappelait alors que les difficultés rencontrées par nos

entrepreneurs pour trouver de la main d'œuvre qualifiée constituait un frein à l'investissement et elle préconisait d'orienter davantage les formations vers les métiers en pénurie.

Le SNI partage ce constat dommageable: nous sommes confrontés à une pénurie sur le marché du travail. Cette pénurie s'explique de différentes manières:

- l'inadéquation entre l'offre et la demande (lorsque les qualifications demandées sont trop élevées par exemple, ce qui impacte le chômage structurel comptant surtout des personnes un peu moins qualifiées);
- l'inadéquation géographique: les pôles d'emplois sont généralement situés dans les régions où le chômage est le plus bas;
- l'inadéquation quantitative: la réserve de main d'œuvre est insuffisante.
- ...

La mise en avant des voies menant à l'emploi

Le nombre d'emplois créés en Belgique de 2014 à 2018 est d'environ 219.000 et le chômage a atteint à un niveau historiquement bas. Ce constat est à relativiser: le taux d'emploi des 20-64 ans est meilleur à certains endroits, comme en Flandre (75,4 % contre seulement 63,6 % en Wallonie et 60,7 % à Bruxelles au troisième trimestre de 2018). Aussi, certaines zones sont 'critiques' en ce qui concerne les taux de chômage, à savoir les provinces du Hainaut (14,2 %) et de Liège (12,5 %). Il faut donc mettre l'accent sur ces zones: par exemple en organisant des formations plus développées ou en mettant en place une meilleure politique d'accueil destinée aux créateurs d'emplois, etc.

La collaboration, la sensibilisation et l'information

Nous apprécions le fait que le FOREM publie la liste des métiers en pénurie en indiquant des données actualisées. L'essentiel est donc de communiquer à ce sujet et d'inciter les demandeurs d'emploi à se spécialiser dans les secteurs 'en tension de recrutement'. Le SNI pense qu'il serait opportun de mettre en place des campagnes de communication à plus grande échelle: il faudrait communiquer davantage à propos des métiers en pénurie et ce, via les canaux officiels comme c'est déjà le cas actuellement, mais également via d'autres 'moyens' (comme, par exemple, via les réseaux sociaux). En effet, la communication doit être adaptée afin de toucher le public-cible.

Actuellement, ces informations sont généralement communiquées par le FOREM. Nous aimerions que des synergies soient développées entre les différents opérateurs que sont le FOREM, Actiris et le VDAB, afin que les 'bonnes pratiques' développées par les uns puissent profiter aux autres. Aussi, nous estimons que les frontières linguistiques ne doivent pas être un frein à la recherche d'emploi: les bonnes idées des uns doivent profiter aux autres et ce, indépendamment de la situation géographique.

Des incitants 'concrets'

Un nouvel incitant financier existe depuis le 1^{er} septembre 2018: une prime de 350 € sera versée, sous certaines conditions, aux demandeurs d'emploi ayant terminé une formation dans un métier en pénurie et c'est aussi une bonne chose! Cette information doit elle aussi être relayée et connue du grand public. Il faudra cependant évaluer cette mesure, afin d'appréhender son impact. S'il est positif, nous recommandons une indexation de ce montant. Le SNI pointe également la problématique du

faible taux de mobilité des demandeurs d'emploi en Wallonie et notamment la faible détention d'un permis de conduire. Il faut également s'attaquer à ce problème, pour permettre aux demandeurs d'emploi d'acquérir plus de mobilité comme l'exige toute activité économique.

3. Fiscalité

La pression fiscale totale sur les entreprises en Belgique a quelque peu augmenté en 2017, pour passer de 57,1 pourcents à 57,7 pourcents, ce qui représente à nouveau le deuxième chiffre le plus élevé d'Europe. Seule la France enregistre un pire résultat, comme il ressort de l'étude annuelle 'Paying Taxes' de l'entreprise de consultance PWC.

PWC a, entre autres, examiné avec la Banque Mondiale la pression fiscale pour une entreprise industrielle ordinaire au sein de 190 pays. Grâce au tax shift, qui implique entre autres la diminution de la quote-part patronale sur les salaires, la pression fiscale a baissé en Belgique en 2016 et elle est ainsi passée de 58,7 pourcents à 57,1 pourcents. Nous occupons par conséquent à la deuxième place, juste après la France, et la Belgique a donc conservé cette place en 2017. Elle est suivie respectivement par l'Italie, la Grèce et l'Autriche, qui complètent le top 5.

Au niveau mondial, la pression fiscale moyenne totale s'élève à 40,4 pourcents et ce taux est resté stable par rapport à l'année 2016. Pour l'Europe (les états membres de l'UE et l'AELE ou association européenne de libre-échange), il s'élève à 39,3 pourcents (par rapport à 39,5 pourcents en 2016). Il s'agit de tous les impôts et de toutes les taxes HTVA qu'une entreprise est tenue de payer: la taxe sur ses bénéfices et l'impôt sur le travail, l'impôt des sociétés, etc.

3.1 L'impôt des sociétés

Dans une première phase, le taux ordinaire de l'impôt des sociétés est passé à 29 pourcents et plus aucun taux graduel réduit n'existe encore. Un taux réduit de 20 pourcents sur la première tranche de revenu imposable de 100.000 EUR a été introduit à la place pour les PME.

Outre ces pourcentages, on retrouve encore la contribution de crise, qui a été réduite dans une première phase à 2 centimes additionnels. Le taux normal est ainsi finalement de 29,58 pourcents et le taux réduit pour les PME (sur la première tranche de 100.000 EUR) atteint finalement 20,40 pourcents.

	<u>Sociétés (autres que PME)</u>	<u>Sociétés (PME) (1)</u>	<u>Tranches (en euros)</u>	<u>Contribution de crise</u>	<u>Total</u>
Taux actuel		24,25 %	0 – 25.000,00	3,00 %	24,98 %
		31,00 %	25.000,00 – 90.000,00	3,00 %	31,93 %
		34,50 %	90.000,00 – 322.500,00	3,00 %	35,54 %
	33,00 %	33,00 %	> 322.500,00	3,00 %	33,99 %
À partir de l'exercice 2019 (2)			0 – 100.000	2,00 %	20,40 %
			> 100.000,00	2,00 %	29,58 %
À partir de l'exercice 2021			0 – 100.000	0,00 %	20,00 %
			> 100.000,00	0,00 %	25,00 %

La condition de rémunération minimale

Pour pouvoir bénéficier du taux réduit, la société concernée (qui existe déjà depuis au moins quatre ans) doit octroyer à au moins l'un de ses dirigeants une rémunération minimale déterminée à charge du résultat de la période imposable.

Dans l'ancien régime, la rémunération minimale était en principe égale à 36.000 EUR. Dans la nouvelle réglementation, elle est passée à 45.000 EUR.

La double sanction est trop stricte

La sanction de la 'cotisation distincte' de 5 pourcents sur la différence entre la rémunération la plus élevée qui a été octroyée à au moins l'un des dirigeants de la société et celle qu'il aurait dû recevoir existe donc désormais pour les sociétés qui ne se conforment pas à la condition de rémunération minimale. En revanche, la sanction infligée à l'égard d'une société 'PME' est double. En effet, en cas de manque d'une rémunération minimale suffisante, cette société n'est pas seulement redevable de la 'cotisation distincte', mais elle perd en outre l'avantage du taux réduit (de 20,40 % sur la première tranche de 100.000 EUR, cf. plus haut).

Le SNI trouve que cette sanction est trop lourde. Quel est l'objectif poursuivi? Il faut lutter contre le passage de certaines entreprises en sociétés à des fins fiscales. Mais il existe d'autres possibilités. En outre, le SNI souhaite souligner qu'une grande partie des PME constituées sont des entreprises unipersonnelles.

Les impôts effectifs sur les suppléments lors du contrôle fiscal

Seule la déduction du RDT de l'exercice concerné peut encore être portée en déduction de la base imposable majorée qui a été constatée à l'occasion d'un contrôle fiscal. D'autres postes de déduction fiscale (les pertes fiscales reportées, la déduction des intérêts notionnels (reportés), etc.) ne peuvent plus être déduits de cette majoration en cas d'application d'une majoration fiscale de minimum 10 pourcents.

3.2 L'impôt des personnes physiques doit diminuer

Dans l'impôt des personnes physiques, les taux progressifs de cet impôt sont perçus sur les revenus complets dans le chef des bénéficiaires ou des gains. En comparaison avec le taux fiscal de l'impôt des sociétés (33,99 %), le taux marginal de l'impôt est beaucoup plus élevé parce que les revenus sont imposés au taux marginal supérieur (taux minimum: 25 % - taux maximum: 50 %). Celui qui travaille doit gagner davantage et en retenir plus.

En outre, notre système fiscal est trop complexe - ces dernières années, de très nombreux codes supplémentaires ont à nouveau été ajoutés dans la déclaration d'impôts - et peu transparent, ce qui ne fait que renforcer la méfiance des indépendants. En outre, les petits indépendants sont souvent les dupes de cette complexité. Les grandes entreprises disposent effectivement d'un arsenal de fiscalistes, qui peuvent les aider à trouver la manière d'être le moins taxé.

3.3 La diminution de la TVA

3.3.1 La diminution de la TVA de l'électricité et les incitants fiscaux pour les indépendants

Les commerçants, les PME et les micro-entreprises risquent d'être les grandes victimes de la hausse des prix de l'énergie. L'incertitude quant à l'approvisionnement, qui a été créée par les différents réacteurs nucléaires défectueux et le manque toujours criant d'alternatives durables, est la cause principale de ces hausses de prix. Lorsque le plan de délestage sera en vigueur, les indépendants seront pour la deuxième fois 'les dindons de la farce'. Lorsque l'électricité tombe en panne, il est question d'une perte réelle de revenus pour les commerçants, les PME, etc. Ainsi, par exemple, leurs terminaux de paiement seront désactivés, leurs frigos tomberont en panne, il n'y aura plus d'éclairage, etc. En d'autres termes, ils ne seront pas à ce moment-là en mesure d'exercer leur activité indépendante.

Les plus petites entreprises qui aident volontairement à décharger le réseau d'électricité ne reçoivent également aucune compensation pour cette aide. Ce type de compensation est uniquement réservé aux grandes entreprises, qui reçoivent une compensation lorsqu'elles consomment moins d'énergie si elles le mentionnent au préalable au gestionnaire du réseau. En guise d'illustration: des consommateurs industriels paient parfois seulement 2 à 3 euros par mégawattheure (MWh) de frais de réseau et ce, alors que des plus petits consommateurs paient 80 à 90 euros par mégawattheure (MWh). Voici la raison de cette différence de prix: les consommateurs industriels obtiennent leur énergie à partir du réseau à haute tension, alors que l'énergie des plus petits consommateurs est obtenue à partir du réseau de distribution. Les compensations pour les plus grandes entreprises dépendent de 'l'ampleur du problème' constaté sur le réseau.

Les déficits surviennent généralement pendant des périodes de pics de consommation, c'est-à-dire entre 17h30 et 19h30. À ces moments-là, de très nombreuses petites entreprises sont en effet encore actives et les particuliers rentrent chez eux. Le SNI demande au gouvernement fédéral de mener une politique sérieuse en matière d'énergie et de prévoir un plan solide, qui pourraient également être profitables aux plus petits acteurs du marché. Une 'politique de la demande' ('Demand Response Management') est à l'ordre du jour et les entrepreneurs indépendants, les PME et micro-entreprises reçoivent des incitants (financiers) lorsqu'ils déchargent le réseau d'électricité à des moments cruciaux. Une diminution de la TVA, qui passerait de 21 % à 6 %, pour une consommation de base est également une nécessité pour le SNI. "Au 21^{ème} siècle, on peut supposer que l'électricité n'est pas un luxe, mais une ressource fondamentale".

3.3.2 La diminution de la TVA sur les réparations n'est-elle pas immédiatement possible? Il faut diminuer les coûts salariaux pour les travailleurs qui effectuent des réparations

Dans 4 magasins sur 10 vendant des ordinateurs et des appareils électriques, le nombre de réparations a drastiquement diminué ces cinq dernières années, selon ce qu'il ressortait d'une enquête du mois de septembre 2017 à laquelle 237 magasins indépendants vendant des ordinateurs et des appareils électriques ont participé. Deux tiers des clients possédant un produit défectueux préfèrent acheter un nouveau produit que de le faire réparer. C'est dommage, car une simple réparation peut parfois faire l'affaire.

Afin de veiller à ce que moins de produits soient jetés au moindre défaut et afin de mettre un terme à la société du gaspillage dont laquelle nous vivons, le SNI plaide déjà depuis un certain temps en faveur d'une diminution de la TVA sur toutes les réparations, qui passerait de 21 pourcents à 6 pourcents. Cette TVA de 6 pourcents est valable pour les réparations de vélos, de chaussures et de vêtements, mais l'organisation trouve que ce tarif de la TVA (6 %) devrait être valable pour toutes les réparations. Pour le permettre, la Commission Européenne doit adapter la directive TVA, afin que les états membres de l'UE aient la possibilité d'utiliser des taux de TVA réduits.

Selon le SNI, cela n'a aucun sens de perdre autant de temps et c'est la raison pour laquelle il faut dès à présent vérifier ce que l'on peut faire pour faire augmenter le nombre de réparations dans notre société. Dès lors, l'organisation propose de diminuer les coûts salariaux, spécifiquement pour les travailleurs salariés qui procèdent à des réparations. Dans un premier temps, cela permettra de diminuer un peu le prix des réparations, puis de pouvoir donner dans quelques années des impulsions supplémentaires par le biais d'une diminution de la TVA à 6 pourcents.

3.4 Il ne faut pas que les contrôles fiscaux des indépendants entraînent une 'chasse aux sorcières'

Tous les contrôleurs fiscaux doivent chaque année rapporter 250.000 euros et le SNI a de sérieuses réserves quant à la réalisation de cet objectif. Que se passera-t-il si un contrôleur constate en automne qu'il ne parviendra pas à atteindre ces 250.000 euros? Ne va-t-il pas commencer à contrôler des détails insignifiants, afin de malgré tout atteindre son objectif? Notre organisation souligne que la plupart des erreurs ou des fautes fiscales ne sont pas commises de mauvaise foi, mais en raison de la législation qui se complexifie toujours plus. "Le SPF Finances devrait mieux utiliser ces objectifs pour informer correctement les indépendants".

Le SNI souligne également que la plupart des fautes fiscales ne sont pas commises consciemment ou de mauvaise foi. Une enquête du Bureau fédéral du Plan a encore récemment démontré que la fiscalité est un domaine au sein duquel les charges administratives ont augmenté le plus fortement entre l'année 2014 et l'année 2016. La législation fiscale est tellement complexe que l'on commet vite une faute. C'est la raison pour laquelle il serait bon que les objectifs des contrôleurs fiscaux soient relatifs au nombre de fois où ils ont aidé et informé les indépendants, que ce soit ou non au moyen d'un procès-verbal d'avertissement, car la sensibilisation est en effet au moins aussi importante que la répression.

Le SNI se demande également pour quelle raison ce sont toujours les multinationales qui s'en tirent sur le plan fiscal. De nombreuses grandes entreprises paient très peu d'impôts, notamment grâce à une expertise fiscale de pointe, et ne sont également pas visées par l'État. Les petits entrepreneurs en ont marre. Ils ont à juste titre l'impression de servir systématiquement de vaches à lait pour combler le trou du budget et ils se demandent si tout le monde est bien considéré comme égal devant la loi.

3.5 Le précompte mobilier de 30 pourcents est déraisonnable

Les revenus des capitaux et les biens mobiliers (les dividendes, les intérêts, les royalties, les droits d'auteur, etc.) et certains revenus divers de nature mobilière constituent un revenu imposable en Belgique.

Le précompte mobilier qui est normalement retenu sur ces revenus est un paiement anticipé des impôts sur ces revenus. Ce précompte mobilier est généralement retenu à la source et il doit être versé de manière spontanée au SPF Finances par les personnes qui ont octroyé le revenu imposable ou par des intermédiaires financiers déterminés. Dans certains cas, le précompte mobilier est d'ailleurs dû par le bénéficiaire de ces revenus.

Dans la plupart des cas, le précompte mobilier est 'libératoire', ce qui signifie que les contribuables ne doivent plus indiquer dans leur déclaration d'impôts les revenus sur lesquels un précompte mobilier a été retenu. Si les revenus mobiliers ne sont pas soumis au précompte mobilier, ils doivent dès lors figurer dans la déclaration d'impôt des personnes physiques.

Depuis le 1^{er} janvier 2017, le taux de base du précompte professionnel s'élève à 30 % du revenu brut. Des taux réduits sont applicables, en fonction du type de revenus.

C'est dommage que le gouvernement reprenne d'une main ce qu'il a donné de l'autre. Les pouvoirs publics ont certes fait diminuer l'impôt des personnes physiques, mais le précompte mobilier, quant à lui, a augmenté.

En comparaison avec les autres états membres de l'UE, la Belgique atteint le deuxième taux de précompte mobilier le plus élevé.

La moyenne européenne s'élève à 21 pourcents. Le SNI plaide donc en faveur de l'interdiction d'un taux plus élevé que celui de 21 pourcents.

3.6 Il faut étendre la capacité de Tax-on-Web, de Biztax, d'Intervat, etc.

Il est possible d'introduire toujours plus de données par voie électronique et c'est une bonne chose. Cependant, ces systèmes ne fonctionnent pas toujours correctement, avec toutes les conséquences que cela implique. Le SNI fait pression auprès du SPF Finances pour qu'il étende la capacité de Tax-on-Web et de Biztax (pour la déclaration à l'impôt des personnes physiques) et celle d'Intervat (pour les déclarations TVA). Tout le monde doit pouvoir compter sur une application à laquelle il peut se fier les yeux fermés, même pendant les périodes les plus chargées. Si ces systèmes ne fonctionnent pas correctement, il est inadmissible que l'on inflige des amendes pour l'introduction tardive desdites déclarations.

3.7 Le pacte fiscal

Le pacte fiscal devait porter sur la suppression d'un certain nombre de plus petites taxes occasionnant beaucoup de tracasseries et qui sont difficilement justifiables. La prolifération de taxes locales devait être limitée, en faisant surtout attention aux taxes communales qui exercent un impact défavorable sur le climat d'investissement pour les entreprises qui souhaitent s'implanter dans la ville ou la commune concernée.

En outre, la finalité du pacte fiscal était d'obtenir une diminution réelle des charges des entreprises¹. La charge fiscale totale des entreprises en Belgique a légèrement augmenté en 2017, passant de 57,1 % à 57,7 %. Il s'agit une fois de plus du deuxième chiffre le plus élevé d'Europe. Seule la France fait encore pire, selon l'étude annuelle 'Paying Taxes' de la société de conseil PWC.

En collaboration avec la Banque mondiale, PWC examine la charge fiscale d'une entreprise industrielle moyenne dans 190 pays. Grâce au transfert fiscal, y compris la réduction de la contribution de l'employeur sur les salaires, la charge fiscale en Belgique est passée de 58,7 pourcents à 57,1 pourcents en 2016. La Belgique conservera donc cette position en 2017, suivie respectivement par l'Italie, la Grèce et l'Autriche.

4. Simplification administrative

4.1 La simplification administrative grâce à une législation moins complexe

Les recherches du Bureau fédéral du Plan montrent que la charge administrative pesant sur les entreprises belges est passée à 5,93 milliards d'euros soit 1,40 pourcent du PIB en 2016. La majorité de ces coûts sont supportés par les petites entreprises. La réglementation fiscale représente la plus grande partie des coûts administratifs totaux. Les frais d'administration ont représenté en 2016 3,4 % du chiffre d'affaires des petites entreprises, ce qui représente une augmentation par rapport à 2014 (2,9 %).

En d'autres termes, il reste beaucoup de pain sur la planche en termes de simplification administrative. Le problème central, c'est que des règles de qualité médiocre sont trop souvent instaurées, qu'elles n'ont pas été suffisamment testées et qu'elles doivent donc être adaptées et ajustées. Selon le SNI, il vaut mieux d'abord examiner l'impact et les conséquences d'une certaine règle de manière approfondie avant de l'introduire en tant que telle. L'étude d'impact réglementaire (EIR) intégrée existe depuis un certain nombre d'années, mais cette analyse n'est pas contraignante et elle n'est souvent réalisée que par la suite et si une loi existe déjà. Une loi ne peut donc pas être arrêtée si la charge pesant sur les PME est trop lourde. De plus, c'est à la personne qui soumet le projet de loi qu'incombe l'analyse d'impact et ce n'est pas très objectif.

C'est pourquoi le SNI préconise que ce travail soit effectué par un groupe d'experts ou même, spécifiquement pour les PME, par une cellule distincte chargée de la politique des PME. Selon l'organisation représentative des entrepreneurs, cette cellule politique doit avoir le pouvoir effectif de bloquer toute nouvelle loi aggravant les obligations administratives et/ou la charge financière des PME ou des indépendants. Une loi ne peut entrer en vigueur efficacement que lorsqu'il a été clairement démontré qu'elle est nécessaire (par exemple, pour résoudre un nouveau problème auquel aucune règle ne s'applique encore) ou lorsque cette nouvelle loi améliore la législation précédente. Si tel n'est pas le cas, l'organisme de réglementation doit trouver une solution de rechange.

¹ Note de politique générale du ministre Marino Keulen en 2006-2007

4.2 Le test d'impact: il faut d'abord penser 'petit'

97 pourcents des entreprises belges emploient moins de 50 personnes. Il est indispensable de garder cela à l'esprit lors de l'élaboration et de l'introduction de nouvelles réglementations. Le principe 'Think Small First' du 'Small Business Act' (de l'Union Européenne) confirme ce principe. Le SNI note néanmoins de nombreuses bonnes intentions, mais qu'il y a encore beaucoup de travail à faire à tous les niveaux pour que les réglementations restent favorables aux PME. Le comité d'analyse d'impact devrait en savoir plus sur la portée de cette question et avoir plus de poids.

Notre pays a aussi souvent tendance à être le meilleur de la classe européenne. C'est ce que l'on appelle le 'goldplating' (les États membres imposent des obligations plus lourdes que celles imposées par l'Union Européenne). Le SNI demande aux différentes autorités belges de ne pas être les meilleures de la classe en imposant des règles, mais d'être les meilleures de la classe en appliquant une réglementation adaptée aux réalités de ses sujets, et donc des entreprises et de l'économie en général.

4.3 L'octroi automatique de mesures d'aide

L'octroi automatique de primes et de mesures d'aide par les autorités publiques lorsque des entrepreneurs y ont droit constituerait une véritable mesure de simplification administrative.

De nombreuses entreprises ne bénéficient pas des primes et des mesures d'aide auxquelles elles ont néanmoins droit. La complexité administrative, l'obligation pour les entrepreneurs d'appliquer eux-mêmes ces mesures et/ou la méconnaissance de certaines mesures en sont les principales raisons. Le SNI veut inverser le modèle existant et avoir des services publics octroyant sans aucune autre formalité des primes, des subventions et des mesures d'aide aux entreprises y ayant droit. Dans toute nouvelle mesure, une distinction doit être faite entre les grandes entreprises et les petites entreprises.

Une PME ou une micro-entreprise dispose d'une organisation, d'un mode de financement et d'une politique de développement totalement différente de la logique suivie dans une grande entreprise. Le SNI exige donc que toute législation ou réglementation socio-économique affectant directement l'entreprise inclue systématiquement un domaine d'application spécifique qui prend en compte les spécificités des PME et des très petites entreprises.

4.4 la convivialité et l'esprit d'entreprise envers les clients

A l'automne 2018, le SNI a procédé à des 'mystery callings' et des 'mystery mailings' à destination de dix services publics fédéraux. Les résultats, bien qu'améliorés depuis une enquête similaire en 2017, sont décevants. Dans 18 % des cas, les entrepreneurs n'ont personne au bout du fil. En outre, 29 pourcents des questions posées par e-mail restent sans réponse ou bien les réponses sont incomplètes ou incorrectes. Il existe cependant de nombreuses différences entre les services publics fédéraux.

Comparaison des résultats globaux 2017/2018 (moyennes pondérées)

ADMINISTRATION	TELEPHONE		MAIL		MOYENNE	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
INASTI / RSVZ	72 %	77%	62 %	88%	67 %	83%
INAMI / RIZIV	48 %	35%	36 %	67%	42 %	51%
ONEM / RVA	71 %	73%	66 %	83%	69 %	78%
ONSS / RSZ	68 %	78%	51 %	56 %	60 %	67%
SFP/FPD	89 %	71%	20 %	60%	55 %	66%
AFSCA / FAVV	68 %	65%	74 %	78%	71 %	72%
SPF Finances / Fod Financiën	85 %	47%	61 %	68%	73 %	58%
SPF Emploi / Fod WASO	72 %	88%	52 %	77%	62 %	83%
SPF Sécurité Sociale / Fod Sociale Zekerheid	78 %	69%	59 %	63%	69 %	66%
SPF Economie / Fod Economie	85 %	84%	74 %	73%	80 %	79%
Moyenne globale	74 %	69%	56 %	71%	65 %	70%

Le SNI exige que les différents services publics fédéraux travaillent en profondeur sur une politique professionnelle qui soit au service des entrepreneurs. Après tout, il est inacceptable que les entrepreneurs ne puissent pas se tourner vers les services publics qui leur imposent des conditions et des obligations.

4.5 Des contrôles avec une dimension éducative

Les indépendants sont contrôlés de temps à autres par de nombreuses autorités différentes. Il suffit de penser à la TVA et aux contrôles de l'AFSCA. Ces contrôles sont utiles, le SNI ne les conteste pas, mais ils ne comportent souvent aucun aspect consultatif et éducatif. Les inspecteurs cherchent trop souvent 'la petite bête' et prennent en exemple les détails les plus délicats pour pouvoir donner une évaluation négative. La circulation des informations laisse également à désirer. Le SNI appelle les inspecteurs à éviter toute critique inutile au sujet de détails et à informer tous les entrepreneurs de manière conviviale et complète. En outre, les inspections doivent également tenir compte des périodes d'affluence. Aller faire un contrôle dans un restaurant lors du 'coup de feu' de midi, c'est augmenter les difficultés.

Le SNI demande que le 'principe de bonne foi' soit appliqué aux entrepreneurs au lieu du 'principe de mauvaise foi'.

Les indépendants qui sont de bonne foi ne devraient pas être punis davantage lorsqu'ils rencontrent des difficultés économiques ou sociales.

Tout entrepreneur peut par moment avoir moins de chance et moins d'opportunités dans l'exercice de son activité. C'est à ce moment-là qu'il a besoin de soutien et de solidarité. En revanche, c'est aussi à ce moment-là que l'administration fiscale et sociale sanctionnera un retard de paiement et imposera automatiquement des intérêts de retard ou d'autres sanctions financières aux travailleurs indépendants, ce qui aggrave encore davantage leur situation difficile. Le SNI exige que, dans les situations difficiles où les travailleurs indépendants en difficulté sont de bonne foi, l'administration soit à leurs côtés au lieu d'encore davantage les enfoncer.

4.6 Il faut réduire les coûts pour les entrepreneurs dans le contexte de la modification du droit des sociétés

La nouvelle législation sur les sociétés, qui est en préparation et entrera en vigueur au courant de l'année 2019, limite à quatre le nombre de formes de sociétés. Par conséquent, toute personne travaillant encore avec une forme d'entreprise en cours de suppression devra la convertir en l'une des quatre formes reconnues. Cette conversion entraînera de nouveaux frais (des frais de rédaction de nouveaux statuts pour les notaires, des frais de publication au Moniteur belge, des frais plus élevés pour les comptables, etc.).

Le SNI exige que ces coûts soient maintenus au strict minimum, soit au moyen d'une exonération temporaire ou d'un amortissement accéléré et augmenté, soit au moyen d'un autre avantage fiscal.

4.7 Une diminution du nombre d'attestations pour les marchés publics

Les nombreuses attestations qui doivent être présentées chaque fois que des entreprises se disputent des marchés publics nuisent aux PME. Une déclaration sur l'honneur serait une excellente alternative à ces nombreux certificats. Quiconque se voit alors attribuer le marché public peut s'attendre à ce que l'État procède à une analyse pour vérifier si cette déclaration est correcte. En supprimant ces certificats, un plus grand nombre de PME seront en mesure de participer aux marchés publics. Cependant, ces PME n'ont souvent ni le temps ni la main-d'œuvre suffisante pour collecter et soumettre toutes les attestations demandées.

4.8 La suppression des chèques-repas

L'Agence de simplification administrative (ASA) a procédé à une analyse des coûts (les coûts administratifs et les coûts réels) du ticket-restaurant sur la base des trois variantes possibles que sont les chèques-repas en version papier, les chèques-repas électroniques et la suppression de ces chèques et leur remplacement par une ligne supplémentaire sur la fiche de paie. L'étude est claire. Les employeurs gagnent 99 millions d'euros par an et les commerçants 78 millions d'euros par an s'ils optent pour la ligne supplémentaire sur la fiche de paie et donc la suppression des chèques-repas en version papier et en version électronique.

	Chèques-repas papier	Chèques-repas électroniques	Ligne supplémentaire sur le salaire
Coût pour les travailleurs	20.759.220 euros	7.035.069 euros	0 euro
Coût pour les indépendants	111.523.089 euros	61.060.700 euros	11.724.930 euros
Coût marchand	84.246.847 euros	15.952.930 euros	5.999.225 euros

Cette étude de l'ASA montre donc clairement que la suppression des chèques-repas est l'option la moins chère. Non seulement pour les employeurs et les commerçants, mais aussi pour les travailleurs. Le SNI est depuis longtemps un fervent partisan de la suppression des chèques-repas, tant dans leur version papier que dans leur version électronique. Les équivalents de ces chèques peuvent alors être comptabilisés comme paiements nets sur la fiche de paie des travailleurs, sous la rubrique 'indemnités de repas'. Les salariés et les employeurs n'ont pas à payer de cotisations sociales à ce titre. Les travailleurs ne doivent donc pas gagner un cent de moins.

Les partisans des chèques-repas affirment qu'une ligne supplémentaire sur la fiche de paie s'accompagnerait d'une perte pour le commerce belge, puisque les salariés ne seraient plus obligés d'acheter de la nourriture ni de faire des achats auprès des commerçants belges. Ce que ces défenseurs oublient, c'est que la nourriture est un besoin fondamental pour tous et non un produit de luxe et qu'elle doit donc être fournie quotidiennement. Les 'partisans' du système des chèques-repas craignent également que l'ajout d'une ligne supplémentaire sur la fiche de paie entraîne une éventuelle réduction des prestations de sécurité sociale à tout moment par le gouvernement, mais c'est tout aussi possible avec les chèques-repas actuels.

Bref, la suppression des chèques-repas est une simplification administrative qui profite à tout le monde et qui réduit la paperasserie pour les employeurs, les travailleurs et les commerçants. Une étude menée par le SNI l'an dernier a montré que les trois quarts des commerçants sont favorables à la suppression totale des chèques-repas et à leur versement aux salariés sous la forme d'une rémunération nette.

Le SNI n'est pas non plus favorable aux chèques-repas électroniques. Premièrement, parce que le prix de revient pour les commerçants et le secteur HoReCa n'est pas très transparent.

Parfois, le chèque électronique lui-même est plus cher que la version papier, ce qui est contraire à toutes les promesses et aux conditions d'approbation. En outre, le chèque électronique engendre des tracas et des coûts supplémentaires, car les commerçants et les opérateurs du secteur HoReCa doivent conclure des contrats séparés avec chacun des quatre fournisseurs. Par ailleurs, près de la moitié des entreprises de restauration ne disposent pas d'un terminal de paiement, ce qui est indispensable pour accepter tous les chèques-repas électroniques.

4.9 L'e-facturation ou facturation électronique

À l'ère de la numérisation, la facturation électronique doit devenir la norme. Elle assure également une simplification administrative et des économies de coûts. La directive du parlement européen sur la facturation électronique est adaptée à cette évolution. La Belgique étant un pays de PME, il faut toujours garder ce principe à l'esprit. En ce sens, une facturation électronique ne doit pas entraîner de coûts supplémentaires ou de tracas administratifs pour les entrepreneurs. Selon le SNI, les pouvoirs publics concernés ont tout intérêt à soutenir et à sensibiliser à cette question. Pour ce faire, ils doivent permettre un délai de paiement plus rapide dans le cas de la facturation électronique et maintenir la déduction pour investissement majorée de 20 % pour les immobilisations numériques utilisées pour l'intégration et l'exploitation de systèmes de facturation électronique.

4.10 Les arriérés de paiement

Les défauts de paiement coûtent chaque année très cher à l'économie belge. Malgré la législation européenne et belge et l'amélioration du climat économique, les retards de paiement continuent d'affecter le monde des affaires et 1 facture sur 8 est payée beaucoup trop tardivement ou reste impayée.

Le SNI souhaite donc revoir en profondeur la loi belge de 2002 sur la lutte contre les retards de paiement. Actuellement, le principe d'un 'délai de paiement de 30 jours' s'applique, mais il existe encore de nombreuses exceptions. Une nouvelle loi doit stipuler explicitement que cette exception ne peut jamais dépasser 60 jours. En outre, il doit être possible, dans les contrats interentreprises, de conclure des accords sur la date de la facture. La procédure de recouvrement des créances incontestées doit être étendue d'une simple mesure entre entreprises à une mesure entre une entreprise et un consommateur.

4.11 Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) et la digitalisation

Pour améliorer leur croissance, les entreprises doivent forcément s'adapter et innover

La digitalisation évolue constamment et de nouvelles technologies se développent. Ce n'est un secret pour personne: de méthodes de communication plus modernes ainsi que de nouveaux 'outils' permettant d'optimiser la gestion de l'entreprise apparaissent et il s'agit de véritables opportunités à saisir.

La transformation digitale présente de nombreux avantages:

- les services internes sont 'dématérialisés' et les collaborateurs peuvent travailler plus efficacement;
- les outils restent 'modernes' et à la pointe, ce qui permet d'affronter l'avenir avec plus d'assurance;
- le marketing s'améliore: les échanges avec les clients sont favorisés;
- les affaires risquent fortement de mieux se porter, notamment grâce à une communication ciblée;
- ...

Il faut maintenir les programmes ayant pour mission d'inciter à la digitalisation

Le SNI souhaite que les programmes permettant de soutenir les entreprises et les commerces qui sont sur la voie de la digitalisation soient poursuivis et ce, afin de continuer à résorber le retard de ces acteurs dans le domaine. C'est vital, dans la mesure où ces retards ont un impact incontestable sur la croissance. Il s'agit par exemple du programme wallon 'DigitalCommerce' qui est un programme de sensibilisation, d'apprentissage et de découverte des solutions numériques. 'DigitalCommerce' permettra aux commerçants de simplifier la gestion quotidienne de leur petite entreprise et ce de manière très concrète (au travers d'ateliers de 'découverte du digital' dans toute la Wallonie et de solutions d'e-learning).

Il faut communiquer et promouvoir

'Digital Wallonia.be' (une filiale de l'Agence du Numérique ou AdN) contribue fortement à la transformation numérique des entreprises, ce qui est une bonne chose. Il s'agit d'un maillon

indispensable dans le domaine: l'AdN travaille avec et pour les responsables de PME, les commerçants, etc. de tous les secteurs. Il est essentiel de sensibiliser les 'entrepreneurs' wallons à l'importance du numérique et il faut pour cette raison renforcer les missions de l'AdN. Des actions très concrètes sont en effet développées, comme des actions de sensibilisation à la facturation électronique ou encore le régime d'aides à la transformation du numérique via les chèques entreprise. Ce système a d'ailleurs été simplifié récemment. Ces actions et ces mesures doivent être maintenues et le SNI continue à penser qu'il faut continuer à communiquer sur ces actions et ces mesures et les promouvoir.

5. Pratiques commerciales

5.1 Le maintien de la période d'attente

La Cour de Cassation a créé en novembre 2012 un précédent important en déclarant que la période d'attente pendant laquelle il est interdit d'afficher des réductions de prix était contraire au droit européen. Le SNI, tout comme le gouvernement fédéral actuel, estime que la période d'attente n'entre pas en conflit avec les règles européennes car elle ne sert qu'à éviter une concurrence déloyale entre les acteurs du marché et non à protéger les consommateurs. Après tout, la Cour de Justice européenne se contente de dire que la période d'attente n'est pas légale lorsqu'elle sert à protéger les consommateurs, ce qui serait alors contraire à la directive 2005/29/CE relative aux pratiques commerciales déloyales. Toutefois, si la période d'attente sert à éviter une concurrence déloyale entre les acteurs du marché, il n'y a pas de problème et la période d'attente peut se poursuivre. Le prochain gouvernement fédéral doit aussi demeurer pleinement engagé dans la période d'attente.

Pourquoi la période d'attente est-elle si importante pour le commerce de détail? Sans la période d'attente, les grandes chaînes annihileraient complètement le commerce indépendant de l'habillement des personnes. Les grandes chaînes peuvent toujours mettre un produit en promotion comme produit d'appel et ils disposent d'une grande force de marketing pour toucher le grand public.

5.2 Les paiements électroniques

Par rapport aux Pays-Bas, entre autres, les paiements électroniques en Belgique sont toujours en retard. Toutefois, les paiements électroniques sont généralement considérés comme plus sûrs tant pour les commerçants que pour les consommateurs, étant donné que moins d'argent liquide circule. Si nous voulons stimuler encore davantage les paiements électroniques, ceux-ci doivent devenir moins chers pour les commerçants et on peut y parvenir en rendant par exemple tous les paiements de moins de 5 euros gratuits.

D'autres travaux sont également nécessaires pour renforcer la confiance des commerçants qui exercent leurs activités en ligne. La rapidité avec laquelle le paiement d'un client est transféré sur leur comptes propres est particulièrement importante.

5.3 L'e-commerce

L'importance du commerce électronique est considérable en Belgique. Sa valeur à la fin de l'année 2018 atteignait 11,84 milliards d'euros. De plus, ce montant est atteint grâce à une croissance annuelle de 12 pourcents. Pour soutenir cette croissance, il faut s'attaquer aux handicaps belges. Notre principal handicap est le coût de la main-d'œuvre, qui serait dix à vingt pourcents moins cher à l'étranger qu'en Belgique. Il est également beaucoup plus facile pour les entreprises néerlandaises d'embaucher des travailleurs temporaires dans des périodes de pointe. Les magasins se livrent donc une course contre la montre acharnée pour servir des clients exigeants à leur guise. Toutefois, la législation belge n'est pas adaptée à cet objectif et elle doit donc être abordée de manière cohérente.

5.4 Le renforcement du noyau commercial

5.4.1 La lutte contre les magasins vides

La concurrence avec les grandes chaînes, centres commerciaux périphériques et les supermarchés a contribué à la vacance de nombreuses magasins dans les centres-villes.

Par conséquent, les occupations commerciales vacantes deviennent de plus en plus problématiques. Il y a maintenant plus de 20.000 magasins vides en Belgique, sur un total de 209.329 magasins, selon les chiffres de 2017. Au total, 9,6 pourcents de tous les immeubles commerciaux sont vacants (9 pourcents en Flandre, 10 pourcents à Bruxelles et 11 pourcents en Wallonie) selon l'agence de recherche Locatus.

La crise économique a bien entendu joué un rôle important dans la hausse des taux d'inoccupation. Mais les centres commerciaux et les grandes chaînes de magasins, qui s'installent généralement à la périphérie des villes, expliquent également l'augmentation de ce taux d'inoccupation.

Le problème, c'est que de plus en plus de zones commerciales de ce type sont créées. De telles initiatives s'attaquent frontalement aux magasins des centres-villes et elles créent une concurrence féroce. Des exemples du passé nous apprennent que de tels projets doublent le taux d'inoccupation des centres commerciaux, comme ce fut le cas à Saint-Nicolas par exemple, après l'arrivée du Waasland Shopping Center, ou encore les extensions des centres commerciaux périphériques autour du centre-ville de Tournai.

Le SNI propose certaines mesures pour remédier à ces vides commerciaux:

- Une prime d'encouragement pour les entrepreneurs occupant un magasin vide ne nous semble pas être un luxe inutile. C'est déjà le cas dans un certain nombre de villes, mais cela doit devenir la norme partout. Dans tous les cas, cette option est préférable à l'imposition d'une taxe plus élevée sur les locaux vacants.
- Le SNI défend également le principe des pop-up stores, c'est-à-dire des locaux vacants utilisés comme espaces commerciaux par des start-ups et des pré-entreprises, mais aussi par des entrepreneurs établis qui veulent vérifier si un produit ou un concept particulier a également du succès dans une autre ville ou municipalité. En proposant de tels magasins en 'devenir', une ville ou une commune stimule aussi immédiatement l'esprit d'entreprise local, ce qui crée un retour sur investissement. Le SNI propose également que la population locale soit impliquée dans l'évaluation de ces politiques, en coopération avec les communes. De cette manière, il est possible d'aller vers une plus grande mixité commerciale et une plus grande diversité répondant aux besoins de chacun.

- Enfin, les nuisances de l'inoccupation peuvent être amenuisées par une politique systématique d'installations de 'trompe l'œil' masquant les devantures abandonnées et vides, avec pour objectif de réduire cette perception de magasins vides et aussi de montrer qu'il est possible de s'y installer, mais le tout est réalisé de manière propre et commerciale.

5.4.2 Il faut faire du shopping une réelle expérience

De plus en plus de consommateurs recherchent une expérience totale et les grands centres commerciaux y répondent déjà. Les autorités régionales devraient initier, stimuler et soutenir les villes et les municipalités, afin d'offrir autant de divertissements et de services que possible aux consommateurs potentiels dans leurs centres villes. Le SNI pense notamment à une crèche où les consommateurs peuvent laisser leurs enfants jouer en toute sécurité tout en faisant leurs courses, à une plus grande coopération avec les associations de commerçants, au soutien et à la coordination des initiatives avec le secteur HoReCa, etc.

5.4.3 Une politique d'agrément plus stricte pour les centres commerciaux

Les grands projets autour de nouveaux centres commerciaux et de magasins situés le long d'axes routiers importants devraient faire l'objet d'un examen plus critique en ce qui concerne les différentes autorisations. Ce type de projet est néfaste pour les centres-villes commerciaux qui se vident et il est absolument inapproprié pour nos villes et nos villages.

5.5 Le bail commercial

Au cours de la 6^{ème} réforme de l'État, la compétence sur les loyers a été transférée aux régions. La législation sur le bail commercial s'applique à tous les contrats concernant des biens immobiliers principalement utilisés pour des activités de vente au détail ou des activités artisanales, où le contact direct a lieu dans le bâtiment loué lui-même. Dans les régions, la réforme du droit du bail commercial est entamée et mise en œuvre, avec notamment l'introduction du décret sur la location à court terme pour le commerce et l'artisanat, qui fournit un cadre juridique aux magasins éphémères. Les entrepreneurs eux-mêmes ne sont pas demandeurs d'une réforme du bail commercial, tout simplement parce que les différences interrégionales sont préjudiciables à de nombreux entrepreneurs actifs sur plusieurs régions, en complexifiant la vie de l'entreprise et en alourdissant ses charges administratives.

Le SNI plaide pour un cadre structuré entre les différentes régions, où les principes sont similaires et où seules des différences sont basées sur des caractéristiques spécifiques, ce qui semble le plus opportun.

Selon le SNI, ces réglementations doivent contenir les principes suivants:

- des critères clairs lors de la révision du loyer;
- un cadre clair est nécessaire en ce qui concerne les réparations à charge du preneur ou du bailleur;
- la résiliation du contrat de bail commercial, sous réserve de consultation mutuelle, doit être possible au moyen d'un simple enregistrement, ce qui permet d'économiser des coûts et du temps pour l'acte authentique ou la déclaration devant les tribunaux;
- les biens immobiliers appartenant à des acteurs publics doivent être loués aux mêmes conditions, c'est-à-dire avec les mêmes protections que les bâtiments loués par des acteurs privés.

5.6 Le recyclage des emballages

Nous n'aurions jamais pensé que c'était possible il y a vingt ans, mais nous semblons maintenant évoluer vers une culture du shopping à faible taux de déchets et à faible taux de plastique. Le débat fait rage depuis un certain temps, mais il semble maintenant s'accélérer. La grande majorité des sacs plastiques et des matériaux d'emballage sont interdits dans notre pays, mais il semble qu'il reste encore un long chemin à parcourir avant d'atteindre la norme européenne de 2025.

Le SNI émet des réserves au sujet des propositions relatives à un système de consigne pour les canettes et les emballages de boissons en plastique et l'organisation préfère mettre l'accent sur un meilleur recyclage. Une plus grande coopération est particulièrement nécessaire à cet égard au niveau européen. Par exemple, les normes pour l'emballage doivent se situer au niveau européen. La norme européenne pour l'utilisation de matériaux recyclés dans les emballages PET pour boissons est d'au moins 25 %. Le SNI soutient cette mesure, qui encourage l'utilisation de matériaux recyclés dans les emballages de boissons.

6. Mobilité

Le fait de pouvoir se déplacer facilement est une condition incontournable pour que les entrepreneurs puissent mener à bien leurs activités quotidiennes. En ce sens, l'un des défis majeurs des différentes régions de notre pays consiste à concilier les problèmes de congestion et de protection de l'environnement avec les besoins de déplacement et de stationnement des entrepreneurs belges.

6.1 La taxe kilométrique 'intelligente'

Des appels sont lancés dans les différentes régions en faveur de l'introduction d'une taxe kilométrique. Le SNI en comprend les raisons, mais l'organisation souhaite proposer un certain nombre de conditions ne surchargeant pas l'introduction d'une telle taxe pour les entrepreneurs, qui ont besoin de leur(s) voiture(s) pour mener à bien leurs activités.

- Pas d'introduction de la taxe kilométrique si un certain nombre d'autres taxes liées aux véhicules ne disparaissent pas.
- La révision du système des droits d'accises sur le carburant, qui est déjà une forme indirecte de tarification au kilomètre.
- Une politique uniforme pour les 3 régions. L'esprit d'entreprise ne s'arrête pas à une frontière régionale. L'introduction de mesures et de réglementations différentes dans les différentes régions ne fera qu'accroître la bureaucratie et la confusion pour les entrepreneurs.
- Un péage urbain est totalement hors de question à Bruxelles. Le SNI ne pense pas du tout que l'introduction d'un péage urbain à Bruxelles soit une bonne idée. Le secteur du commerce et le secteur HoReCa bruxellois n'ont pas eu la vie facile ces dernières années, en raison des attaques terroristes, de l'introduction du plan de circulation et de l'image négative générale de Bruxelles. Un péage urbain serait un coup mortel pour de nombreux commerçants et de nombreux exploitants d'établissements HoReCa qui ont déjà suffisamment de mal à garder leurs clients à l'écart de la périphérie bruxelloise. Le SNI souligne qu'après le secteur de la construction, le secteur HoReCa et le secteur du commerce de détail arrivent en tête du 'classement des faillites' et que le nombre de faillites à Bruxelles est toujours plus élevé que dans les autres régions du pays. En outre, de nombreuses entreprises bruxelloises emploient du personnel provenant d'autres régions et les transports publics bruxellois ne sont pas suffisamment bien organisés et étendus pour permettre à tous les travailleurs de quitter leur voiture pour se rendre au travail.

- Il faut développer des alternatives suffisamment efficaces, telles que des parkings périphériques et un vaste réseau de transports publics. Selon le SNI, ce n'est que lorsque cette condition est remplie que l'on peut franchir le pas vers des mesures d'autoprotection.

6.2 Les zones de basses émissions de CO2 (zones LEZ)

De plus en plus de personnes souhaitent opter pour une zone de basses émissions de CO₂ (zones LEZ) dans différents centres-villes. Ces zones LEZ ont déjà été introduites à Anvers et à Bruxelles, non sans peine. D'autres villes et communes veulent également suivre cet exemple. Le SNI n'a rien contre de telles zones en soi, mais l'organisation demande aux régions responsables de coordonner bien à l'avance avec les entrepreneurs et de fournir un soutien à ceux qui sont obligés d'acheter un autre véhicule. Cette mesure permettra également d'accélérer 'l'écologisation' du parc de véhicules.

Il est également nécessaire de déterminer les mêmes critères dans toutes les villes et communes et au-delà des frontières régionales afin que les entrepreneurs de toutes les communes et villes puissent utiliser un seul et même véhicule.

6.3 Les livraisons

Les mesures de mobilité en suspens susmentionnées ont également une incidence sur les livraisons. La question de l'approvisionnement revêt une importance vitale dans un avenir proche, particulièrement dans le secteur du commerce de détail et dans le secteur HoReCa, où les livraisons font partie intégrante des activités quotidiennes.

En outre, 74 % de la population européenne vit actuellement dans des zones urbaines et l'on s'attend à une augmentation de 69 % des livraisons de colis en Europe d'ici à 2021. Cette tendance se fait également ressentir en Belgique. Il est logique que les commerces de détail et les entreprises d'accueil soient situés le plus souvent autour des centres les plus densément peuplés. Cela signifie que les modèles de transport et de logistique doivent se concentrer sur des solutions pour les villes densément peuplées et fortement développées.

Des 'centres de consolidation urbaine' sont en train d'émerger. Il s'agit d'endroits où toutes les livraisons de plusieurs fournisseurs sont collectées, triées et livrées dans un quartier ou une rue en particulier, afin qu'il y ait moins de mouvements de transport et que la capacité de fret soit mieux utilisée. L'utilisation de ces centres de regroupement urbain permet de réaliser des économies de 25 % par colis livré, en réduisant ainsi la distance totale de livraison jusqu'à 45 %. De plus, cela entraîne une diminution des coûts d'entretien de la flotte, des émissions de CO₂, d'oxyde d'azote et de particules ainsi que de la densité du trafic.

Les livraisons de nuit peuvent également être expérimentées pour éviter la circulation diurne, ce qui permet d'utiliser de plus gros camions et de réduire le nombre de trajets nécessaires. Ce modèle exige non seulement que les gouvernements revoient les restrictions sur le transport nocturne, mais aussi qu'ils mettent en place des lieux de livraison sûrs, tels que des casiers de ramassage intelligents. Si la livraison de nuit est réussie, le pourcentage de livraisons réussies augmentera en une seule fois et le temps de conduite global diminuera en raison de la réduction de la congestion routière. La combinaison de la livraison de nuit avec les centres de groupement urbains, les véhicules électriques, les systèmes AGV, le pooling de fret et les casiers de ramassage des colis présente également des avantages environnementaux, car les émissions totales peuvent être réduites jusqu'à 30 % et le coût par colis peut être réduit de 25 % à 55 %.

Toutefois, les coûts d'innovation, d'administration et d'organisation doivent être supportés par les régions concernées si nous ne voulons pas que les différents secteurs concernés soient soumis à une charge encore plus indirecte. En ce sens, nous demandons aux différentes régions de soumettre un plan bien pensé, afin d'apporter une réponse au problème de l'offre, qui soutienne et n'entrave pas les entrepreneurs.

6.4 Politique de stationnement

La politique de stationnement en Belgique est principalement entre les mains des villes et des communes. Selon le SNI, cela ne signifie pas que les régions responsables ne doivent pas s'efforcer d'établir un certain nombre de lignes directrices concernant la politique de stationnement dans ce que nous appelons les 'zones économiquement importantes', telles que les différents centres commerciaux.

Les recherches menées par le SNI auprès d'un certain nombre de villes démontrent que toutes ne sont pas dotées de plans de stationnement. Plus une commune est petite ou rurale, moins c'est le cas. Il en va évidemment autrement pour les grandes villes. Il faut également constater que 28 pourcents des villes et des communes indiquent qu'elles disposent de trop peu de places de stationnement. Par ailleurs, on constate que, lors de travaux publics, les places de stationnement sont invariablement les premières à disparaître. Sous prétexte d'embellissement ou pour des raisons écologiques, les gens préfèrent planter des arbres et des arbustes. L'embellissement urbain est important, mais il ne doit pas se faire au détriment de l'offre de parking dont le commerce local a tant besoin. À notre avis, l'absence d'un plan de stationnement pour chaque commune est particulièrement problématique. Le SNI demande aux régions d'encourager les communes à le faire et de leur rappeler l'importance d'un 'contrôle économique' lors de l'introduction d'une telle politique de stationnement.

Un cas spécifique concerne la région de Bruxelles-Capitale. En 2014, le plan régional de politique de stationnement est entré en vigueur avec un cadre pour une politique de stationnement définissant principalement les types de zones de stationnement et les tarifs de base des cartes d'exonération. Les plans d'action communaux sur le stationnement doivent s'inscrire dans ce cadre régional. Et c'est là que le bât blesse. En raison des nombreuses divergences d'opinion entre les différentes communes et la région bruxelloise, ce plan n'est toujours pas entré en vigueur. Concrètement, cela signifie que les différentes communes de la région bruxelloise appliquent des conditions, des tarifs et des réglementations différents sur leur propre territoire. C'est problématique dans un contexte entrepreneurial, pour les entrepreneurs qui doivent voyager à travers la région, mais surtout dans les centres commerciaux situés aux frontières des différentes communes. Nous pensons en particulier au Quartier Louise, où se trouve le goulet Louise, qui est situé sur le territoire de la ville de Bruxelles, mais où les rues adjacentes sont situées sur la commune d'Ixelles. Cela signifie que tant l'entrepreneur que ses clients sont souvent victimes d'amendes de stationnement, car les entrepreneurs ne peuvent obtenir une carte de stationnement qu'à l'adresse de leur entreprise et donc dans la commune concernée et leurs clients ne réalisent pas toujours qu'ils sont stationnés dans la 'mauvaise' commune. L'exemple du Quartier Louise est l'un des exemples présents sur le territoire de la région bruxelloise. Le SNI exige un plan de politique de stationnement décisif suivant une logique démographique et économique et ne se limitant pas aux frontières communales.

7. Justice

7.1 Une approche plus stricte pour les annonceurs

D'après une enquête menée par le SNI en 2013 (à laquelle 2.325 entreprises ont participé), il apparaît que 55 % des entreprises interrogées ont été bombardées de demandes malveillantes au cours des 12 derniers mois (proposition d'encarts dans des soi-disant guides d'entreprise ou d'encarts publicitaires, fausses factures et tentatives de phishing). Cependant, une loi impose des exigences plus strictes aux dépositaires de publicité. Depuis lors, le prix et la durée du contrat doivent être indiqués sans ambiguïté, en caractères gras et dans la police de caractères la plus grande du document. Selon le SNI, cette loi n'est presque jamais observée. C'est la raison pour laquelle nous préconisons une approche légale stricte pour les contrevenants. Le SNI dépose actuellement une plainte auprès du SPF Économie contre de telles entreprises malveillantes, dans l'espoir qu'un rapport officiel soit soumis au parquet.

Malheureusement, le suivi au niveau du parquet est rarement suivi d'effets. Le SNI attend principalement une action plus décisive du SPF Justice contre de telles entreprises malveillantes, mais ce n'est malheureusement pas le cas pour le moment car seuls quelques annonceurs malhonnêtes ont été effectivement condamnés dans notre pays. Un signal plus puissant est indispensable. Trop souvent, il apparaît que les procureurs ne considèrent pas ce type de fraude économique comme une priorité, ce qui est regrettable.

7.2 Il faut réprimer sévèrement toutes les violations de la loi sur les pratiques du marché

De nombreuses grandes chaînes ignorent de manière flagrante la loi sur les pratiques du marché (et plus particulièrement les règles relatives à la période d'attente). Entre-temps, le SNI a déposé de nombreuses plaintes auprès du SPF Économie contre de grandes chaînes de distribution. Les inspecteurs du SPF Économie confirment chaque fois qu'il s'agit d'infractions flagrantes, mais le parquet ne fait rien de ces plaintes car elles sont pas prioritaires. De cette manière, le SPF Justice encourage de telles pratiques dans les grandes chaînes de vente au détail.

7.3 La sécurité est la première condition de l'entrepreneuriat

a. Le vol à l'étalage

Le vol à l'étalage reste un fléau pour de nombreux commerçants. Ces vols impactent d'environ 1,5 % les ventes du commerce de détail. Dans le même temps, 4 commerçants sur 10 ne font jamais de déclaration lorsqu'ils sont confrontés à un vol à l'étalage car ils ne croient pas que cela changerait quoi que ce soit. C'est la raison pour laquelle le SNI réclame ardemment des peines de vol à l'étalage, afin que les voleurs dédommagent les commerçants. Cela signifie concrètement que le voleur à l'étalage doit payer au commerçant un montant de 181 EUR lorsqu'il est pris en flagrant délit. Une agence de recouvrement distincte, qui doit encore être déterminée, se charge du recouvrement des créances. L'amende pour vol à l'étalage devrait normalement être introduite dans le courant de l'année 2019. Malheureusement, ce n'est pas encore le cas. Le SNI exige une introduction rapide de cette amende, étant donné le large consensus sur cette mesure.

b. *La diffusion des images de vols à l'étalage*

Les images de criminels ayant commis un vol ou un cambriolage doivent pouvoir être diffusées rapidement via un site web, via les réseaux sociaux, etc. Le SNI constate qu'un nombre croissant de commerçants publient des images des infractions qu'ils ont subies et ont filmées, mais sans en avoir demandé l'autorisation au préalable. C'est une réponse compréhensible au fait que de tels crimes restent trop souvent impunis et une mesure de dissuasion. Le SNI souhaite que la diffusion de telles images soit autorisée, mais dans un cadre strictement réglementé pour lutter contre tous les abus.

c. *Une approche plus rigoureuse de la justice*

En 2017, 20.870 vols ont été enregistrés par la police et, par ailleurs, 4 vols sur 10 ne sont tout simplement pas signalés puisque le parquet n'assure aucun suivi. Cependant, tout vol, même mineur, reste une infraction pénale qui doit être sanctionnée.

8. Énergie

8.1 Introduction

Le SNI est favorable à la transition énergétique, ainsi qu'à la lutte contre le réchauffement climatique. Il soutient donc également l'Accord de Paris sur le climat. Les jeunes militants pour le climat sont nos clients de demain. Le SNI préconise que davantage d'efforts soient faits en matière de réductions de dommages climatiques mais que, dans le même temps, des investissements soient réalisés.

- Réduction: Il faut continuer à réduire les émissions de gaz à effet de serre. La lutte contre le réchauffement climatique ne constitue pas une menace pour les PME mais une opportunité, car elle crée de nombreux emplois locaux, par exemple de spécialistes dans le domaine des techniques économes en énergie.
- Adaptation: Il faut prendre des mesures pour que notre société puisse faire face aux effets indéniables du réchauffement climatique. Si nous ne gardons pas nos villes habitables, les commerçants locaux en seront les premières victimes.

Le SNI estime que cette transition énergétique devrait être bien réfléchi et devrait toujours être basée sur les '3 P': *Planète, People and Profit*. Le gouvernement doit se concentrer sur des mesures qui sont abordables et/ou rentables. Il faut, par exemple, se concentrer davantage sur l'énergie solaire, qui est une mesure 'sans regrets', car cette technologie fournit déjà l'énergie la moins chère aujourd'hui.

8.2 Des factures d'énergie moins chères grâce à l'introduction d'une norme énergétique

Le SNI préconise une norme énergétique ne s'appliquant pas seulement aux grands consommateurs industriels, qui bénéficient déjà actuellement d'exemptions très importantes pour toutes sortes de coûts et de redevances de réseau. Une très grande industrie paie aujourd'hui 50 € par MWh pour son électricité, tandis qu'une PME indépendante ou une petite entreprise paie 250 € par MWh. Cela n'est pas raisonnable, d'autant plus que cette dernière crée beaucoup plus d'emplois par MWh. Le raisonnement sous-jacent est que les économies ancrées localement (les PME et les indépendants) ne se délocaliseront pas en raison d'un prix de l'électricité plus élevé. Le SNI estime que le système selon lequel la facture d'électricité est considérée comme une déclaration d'impôts cachée devrait être supprimé et l'organisation préconise l'instauration d'une norme énergétique pour l'économie locale.

8.3 Le transfert fiscal 'vert' pour l'élimination progressive des combustibles fossiles

Si les combustibles fossiles doivent être éliminés progressivement - ce que le SNI soutient dans le contexte de l'atténuation -, un virage fiscal vert doit être envisagé afin d'y parvenir. Le SNI souhaite que ce transfert fiscal soit limité à une redistribution, mais pas à une augmentation cachée des taxes. En d'autres termes, et plus concrètement: une augmentation des accises (contribution énergétique) sur les produits pétroliers et le gaz doit s'accompagner d'une diminution tout aussi importante des accises sur l'électricité.

8.4 La sécurité d'approvisionnement pour toutes les entreprises

Le SNI estime que la sécurité de l'approvisionnement en électricité est cruciale pour notre économie locale. Il a été démontré que le maintien des anciennes centrales nucléaires ouvertes plus longtemps n'est pas une solution, mais qu'il renforce plutôt le problème : tant que ces anciennes centrales nucléaires resteront en exploitation, aucun investissement ne sera effectué dans de nouvelles centrales électriques. C'est la raison pour laquelle le SNI préconise le maintien du calendrier fixé par les gouvernements précédents pour la fermeture de Doel 1, 2 et 3 et de Tihange 1 et 2. Le SNI recommande qu'en 2023 (alors que trois usines devraient déjà être fermées), un examen de la situation soit effectué et, si nécessaire, que l'on examine si les deux usines les plus récentes (Tihange 3 et Doel 4) doivent rester ouvertes pendant encore 10 ans.

8.4.1 L'énergie éolienne

Le SNI est favorable à l'énergie éolienne en mer, mais l'organisation est d'avis que l'aide à cet effet devrait être encore réduite et ne devrait pas être entièrement payée par le biais de la facture d'électricité. En ce sens, le SNI soutient la décision d'attribuer les parcs supplémentaires par le biais d'un système d'enchères, afin que le projet qui nécessite le moins de subventions soit retenu.

8.4.2 L'interconnexion

Une interconnexion plus poussée (capacité d'importation ou d'exportation) peut également contribuer à accroître la sécurité de l'approvisionnement en électricité. Le SNI estime que le chemin parcouru par Elia doit donc être poursuivi. Une liaison supplémentaire avec l'Allemagne (projet Allegro) sera créée en 2020. Le ministre allemand de l'énergie de Rhénanie a suggéré qu'il serait souhaitable de fournir non pas 1.000 MW de câble mais 2.000 MW de câble. Le SNI estime qu'une enquête sérieuse devrait être menée à ce sujet.

8.4.3 Il faut regarder ce qui se fait au Pays-Bas

De l'autre côté de la frontière (2 km) avec les Pays-Bas, se trouve une toute nouvelle centrale à gaz (à Maasbracht), qui a été inaugurée en 2015 et qui n'est pas utilisée en raison de la surcapacité aux Pays-Bas. Selon le SNI, il semble évident qu'au lieu de construire de nouvelles centrales à gaz en Belgique, l'on construise une connexion à cette centrale, ce qui s'avère beaucoup plus rentable.

8.4.4 Les déchets nucléaires

Le SNI demande au gouvernement fédéral de s'assurer que le Fonds Synatom, qui sera responsable de l'élimination des déchets de haute et moyenne activité, soit suffisant et disponible. Nous craignons qu'une immense facture ne soit transmise aux générations futures, car il existe actuellement de sérieux doutes quant à la disponibilité actuelle et future et quant à la taille du fonds auquel participe Electrabel.

8.5 Une efficacité énergétique et optimale pour les PME

Le SNI préconise que les régions accordent plus d'attention à l'efficacité énergétique chez les petits clients professionnels. Les PME et les indépendants sont responsables d'un quart de la consommation d'électricité en Belgique, tout autant que les particuliers. Néanmoins, les programmes et les primes d'efficacité énergétique sont presque exclusivement réservés aux particuliers ou aux grands consommateurs. Le secteur tertiaire est laissé pour compte.

Les PME et les indépendants n'ont généralement pas le temps, les ressources et les connaissances nécessaires pour prendre les bonnes décisions en matière d'efficacité énergétique et d'énergies renouvelables. Le SNI demande qu'un programme complet soit mis en place pour le secteur dans lequel des conseils externes, objectifs et désintéressés seront sollicités. Le nombre et le niveau des primes à l'efficacité énergétique et aux énergies renouvelables pour le secteur doivent être augmentés.

Plusieurs études ont montré que l'énergie solaire est le moyen le moins cher de produire de l'électricité. De plus, les panneaux solaires ne causent aucun inconvénient. Au SNI, nous estimons que le gouvernement devrait se concentrer encore plus sur l'énergie solaire. Pour ce faire, il est possible de poursuivre le développement d'initiatives telles que le *'SME solar coach'* initiée par le SNI et soutenue par la VEA (l'agence flamande de l'énergie).

L'énergie solaire n'est pas toujours présente. Le stockage (dans des batteries prévues à cet effet) est donc très important si l'on veut que l'énergie solaire assure l'approvisionnement. Malgré le fait que le stockage sur batterie est de moins en moins cher, l'argument économique actuellement utilisé en sa faveur n'est rien de plus qu'un 'seuil de rentabilité'. C'est la raison pour laquelle le SNI préconise que le stockage soit encouragé dans les trois régions. Cela ne doit pas nécessairement se faire au moyen d'une subvention, mais également sur une base tarifaire. Par exemple, par le biais d'un taux de distribution en soirée plus élevé, qui serait compensé par un taux proportionnellement plus bas sur le stockage de la batterie de l'après-midi.

8.6 La réduction des tarifs du réseau de distribution

Les tarifs des réseaux de distribution et les prélèvements sur l'électricité devraient diminuer sensiblement au cours de la prochaine législature. Diverses études de la CREG et de la VREG (le régulateur fédéral et le régulateur flamand de l'énergie et du gaz) ont démontré que la consommation des petites entreprises est beaucoup plus élevée dans les trois régions que dans les pays qui nous entourent. La Région flamande se distingue également dans un sens négatif.

Il est évident que les communes reçoivent un dividende pour les investissements dans le réseau public et l'infrastructure de distribution. Le fait qu'un tel dividende pour un placement sans risque soit beaucoup plus élevé que le taux d'intérêt normal n'est plus défendable.

Le SNI plaide également en faveur d'un nettoyage substantiel de la multitude de mandats politiques onéreux dans les entreprises intercommunales du secteur de l'énergie.

8.7 L'abandon progressif du gaz à bas pouvoir calorifique

Le SNI s'inquiète de l'abandon progressif du gaz néerlandais à bas pouvoir calorifique. En effet, le gouvernement néerlandais a annoncé qu'il supprimerait progressivement la production de gaz à Groningue et qu'il cesserait ses exportations (vers la Belgique et ailleurs) en 2023. A cette fin, le réseau belge de gaz à bas pouvoir calorifique (qui représente un tiers des approvisionnements) devra être converti en un réseau de gaz à haut pouvoir calorifique. Non seulement le passage au numérique n'a pratiquement pas commencé, mais le calendrier belge est toujours basé sur l'échéance de 2029 (qui a été fixée plus tôt par les Pays-Bas). Les clients de la zone à bas pouvoir calorifique risquent donc de se retrouver sans gaz. En tout état de cause, la conversion coûte très cher aux PME et aux indépendants dont l'installation est obsolète car elle doit être renouvelée. En outre, il faut se demander s'il est judicieux d'investir dans de nouvelles infrastructures gazières en 2023, en sachant qu'en 2050, nous devons également nous débarrasser de tout le gaz.

8.8 Les zones de basses émissions de CO₂

La tendance vers des rues commerçantes libérées des voitures, avec l'introduction de zones de basses émissions de CO₂, etc. est salubre pour notre environnement. Cependant, le SNI exige des mesures d'accompagnement stimulantes plutôt que des mesures qui décourageraient les clients d'acheter dans leur propre ville (tels que de meilleurs transports publics, des parkings périphériques avec des services de navettes, des services de livraison plus écologiques, des fourgons électriques 'hop & go' dans les rues commerciales, des casiers à provisions, etc.).

8.9 Les tarifs des réseaux de distribution d'électricité

Selon une étude de PWC commandée par la VREG, les tarifs du réseau de distribution d'électricité sont les plus chers d'Europe Occidentale. Sur la facture d'électricité d'un petit client professionnel, la partie 'électricité' ne représente qu'un quart du coût total. Le reste se compose des coûts de réseau et des charges. Le SNI estime que cela doit changer de toute urgence.

En outre, il existe de très grandes différences entre les opérateurs de réseaux. Pour le SNI, il n'est pas acceptable que, en fonction de la localisation de leur activité économique, certains entrepreneurs paient 20 % de plus pour l'électricité que d'autres entrepreneurs situés de l'autre côté de la Belgique.

8.10 La surtaxe d'Elia en région wallonne

Le SNI a demandé que, quelle que soit la mesure prise par la CWAPE (le régulateur wallon de l'énergie et du gaz), la 'surtaxe Elia' n'augmente plus. Le SNI note une fois de plus que les gros consommateurs bénéficient d'une réduction allant jusqu'à 85 % sur le tarif de 13,8159 par MWh, tandis que les petites entreprises paient le plein tarif.

8.11 Le 'tarif prosommateur' en région wallonne

Le gouvernement wallon sortant a décidé d'introduire un 'tarif prosommateur' à partir du 1^{er} janvier 2020 pour les nouvelles installations photovoltaïques. D'une part, il est bon qu'aucune mesure rétroactive ne soit prise. D'autre part, on peut déjà prévoir que très peu d'installations photovoltaïques seront construites en Wallonie en 2020, ce qui peut et sera préjudiciable à 'nos' installateurs.

9. Enseignement

9.1 Il faut promouvoir l'esprit d'entreprise et améliorer les connaissances en matière de gestion des entreprises

Notre société n'est pas du tout adaptée au monde de l'entreprise. Les connaissances en matière de gestion d'entreprise font l'objet de beaucoup trop peu d'attention, ce qui est vraiment dommage. Les jeunes diplômés pensent généralement qu'ils sont prêts à démarrer leur propre entreprise, mais ce n'est pas du tout le cas.

Le remède est simple: la société doit devenir plus entrepreneuriale. Un cours d'entrepreneuriat doit devenir obligatoire, tant dans l'enseignement secondaire que dans l'enseignement supérieur. Au besoin, nous pourrions également introduire une sorte d'étude générale sur l'entrepreneuriat. Les étudiants devraient être en mesure de suivre cette étude, quelle que soit leur situation.

Les connaissances pratiques, éventuellement assorties d'un stage en entreprise, doivent être en mesure de mieux répondre à la réalité. Il en va de même pour ceux qui ont encore besoin d'acquérir des connaissances en gestion d'entreprise en vue de commencer à exercer une activité indépendante (voir le règlement d'établissement).

Une nette augmentation du nombre de créations d'entreprises en Flandre au quatrième trimestre de l'année 2018, après la suppression des connaissances en gestion d'entreprise

Année (trimestre 4)	Région flamande	Région wallonne	Région de Bruxelles-Capitale
2018	23.097	9.130	5.165
2017	18.980	9.146	5.189
2016	18532	8.799	5.035
2015	17690	8472	4.624
2014	16958	8.355	4.688

9.2 Il faut stimuler la formation en alternance

Le nombre d'élèves en apprentissage a diminué au cours des dix dernières années et ce nombre est passé de 7.000 élèves à 3.000 élèves à peine en 2013. Le programme de formation en alternance, au cours duquel les jeunes combinent quatre jours de stage en entreprise avec une journée de théorie à l'école, est en chute libre. Les jeunes et leurs parents devraient considérer l'apprentissage en milieu professionnel comme une alternative équivalente pouvant leur permettre d'accéder à un avenir brillant. C'est encore beaucoup trop peu pour l'instant. Les parents préféreraient que leurs enfants suivent une orientation générale parce que c'est plus valorisant, mais ce raisonnement n'a pas vraiment de sens.

L'apprentissage rime avec sécurité d'emploi. Les jeunes qui ont suivi ce programme de formation ont 85 % de chances d'obtenir un emploi dans l'année. De plus, d'ici cinq ans, 40 % des apprentis, garçons et filles, commenceront à travailler à leur compte. La raison de ce succès est évidente: en apprentissage, l'adéquation entre la formation et le lieu de travail doit être parfaite. Un exemple : un étudiant boucher en apprentissage devra donc toujours s'occuper de la viande et ne sera pas en mesure d'aider, par exemple, d'autres services de l'entreprise. Il n'est donc pas surprenant que les employeurs aiment voir des apprentis en apprentissage. Après tout, ils veulent des jeunes qui soient de bons maîtres du métier.

De plus, nous constatons que la plupart des jeunes font leur apprentissage dans des secteurs qui demandent du personnel bien formé, comme le secteur HoReCa, le secteur de la vente au détail, les garages, etc. Dans la plupart des cas, il s'agit de secteurs dans lesquels les PME et les indépendants exigent une main-d'œuvre adaptée.

Le SNI demande également que de nouvelles professions du secteur des services soient incluses dans la formation en alternance, car l'accent est encore trop mis sur les professions plus 'traditionnelles'. Un élargissement de l'offre et une mixité intelligente entre les métiers traditionnels et les métiers technologiques peuvent à nouveau rendre l'apprentissage attrayant. Dans des pays comme l'Allemagne et la Suisse, la formation professionnelle combinant l'apprentissage et le travail, est la norme. Cela doit également être possible dans notre pays.

10. Un environnement favorable pour les entreprises

10.1 Des modes de paiement efficaces

Les paiements électroniques sont de plus en plus populaires. Selon Worldline, le nombre de paiements électroniques augmente de 10 % par an et environ 2 milliards de transactions électroniques sont traitées chaque année. Néanmoins, les Belges continuent de payer en espèces (plus de la moitié d'entre eux le font!). Selon la Banque Centrale Européenne (BCE), cela représente environ un tiers de la valeur de l'argent dépensé dans les magasins. De nombreux entrepreneurs indiquent cependant que les paiements électroniques leur coûtent encore cher. Toutefois, plusieurs entreprises qui fournissent ces services ont baissé leurs prix et, par exemple, des forfaits ont été lancés sur le marché pour l'achat ou la location d'un terminal, un nombre fixe de transactions et le contrat de maintenance à prix unique et complet. En outre, la commission interbancaire a été fixée par la législation européenne. Dans la pratique, toutefois, cela n'a pas entraîné de réduction du prix de revient pour l'entrepreneur.

Afin d'accroître le volume des paiements électroniques, les intérêts des différentes parties prenantes (les banques, les entreprises, les consommateurs et les pouvoirs publics) doivent être pris en compte. Dans un pays voisin, les Pays-Bas, une plate-forme de consultation ('Maatschappelijk Overleg Betalingsverkeer') a été lancée en 2002 dans le but de promouvoir les paiements électroniques. Le résultat est probant: une nette augmentation du nombre de paiements électroniques a été constatée.

Étant donné que les Belges aiment toujours payer en espèces, il est donc également nécessaire de soutenir ce mode de paiement. L'utilisation de beaucoup d'argent liquide aux caisses entraîne cependant un certain nombre de risques évitables comme des vols avec violence. En vertu de la nouvelle loi sur la sécurité privée, les dépôts d'espèces aux distributeurs automatiques de billets détenus par les commerçants ne peuvent être effectués que par une société de sécurité privée, ce qui implique des coûts supplémentaires. Le SNI estime qu'il serait souhaitable d'apporter des modifications à cette nouvelle législation.

Enfin, les paiements en espèces nécessitent souvent de rendre de la monnaie. Un nombre croissant d'entrepreneurs nous font savoir qu'il devient de plus en plus difficile d'en obtenir auprès des banques. Cette question pourrait être discutée au sein de l'organe consultatif susmentionné.

10.2 Pas de nouveaux centres commerciaux

Avec le secteur de la construction et le secteur HoReCa, le secteur du commerce de détail caracole en tête du classement des faillites depuis déjà un certain temps. Ce secteur se porte mal, car il y a trop de faillites, trop de fermetures, etc. De plus, le nombre de starters diminue également de manière significative.

Le secteur du commerce de détail se trouve donc dans une situation difficile. Il y a plusieurs raisons à cela. D'abord et avant tout, l'augmentation du nombre de magasins de détail, principalement de grandes chaînes en périphérie, et ensuite le coût social et fiscal trop lourd à supporter pour les entreprises, le développement de l'e-Commerce international, la faible densité commerciales de certaines villes et tous les paramètres rendant les villes attractives (le stationnement, la mobilité, la propreté et la sécurité).

Par ailleurs, les communes flamandes, bruxelloises et wallonnes se tournent souvent vers des centres commerciaux 'démésurés' tels que *Uplace* (Machelen), *Neo* et *Just under the Sky* (Bruxelles) ou le projet d'extension du centre commercial *L'esplanade* à Louvain-la-Neuve. De tels projets donnent souvent le coup de grâce à de nombreux commerces de détail. Le SNI plaide toutefois en faveur d'une politique globale intégrant à la fois les aspects de mobilité, la politique locative, l'aménagement du territoire, les travaux publics, les cellules vides et le marketing urbain.

10.3 Six dimanches de travail par an suffisent

Le nombre de dimanches d'ouverture des magasins est passé de trois à six par an depuis l'année 2007. Les dimanches d'ouverture se concentrent généralement autour de certaines fêtes (Noël et le Nouvel An) ou de certains événements (par exemple, les soldes). De plus en plus de conseils communaux veulent maintenant faire reconnaître leur ville comme une zone touristique, ce qui leur permet d'autoriser 40 dimanches d'ouverture au lieu des six dimanches habituels. Cette demande est généralement faite par les élus locaux et non par les commerçants!

Une enquête réalisée par le SNI à la fin du mois de novembre 2013 a montré que 44 % des 383 commerçants de détail participants se montraient favorables à une limitation du nombre de dimanches d'ouverture à six par an. 13 % d'entre eux souhaitaient limiter d'avantage le nombre de dimanche d'ouverture, tandis que 23 % d'entre eux préconisaient même la fin de cette mesure. Ceci s'explique notamment par le fait que les commerçants rencontrent des difficultés à trouver du personnel acceptant de travailler le dimanche, car les gens préfèrent passer cette journée avec leur famille, avec des amis ou à se reposer. Par conséquent, les commerçants devront alors payer davantage pour rester ouvert et en plus ils devront faire de nombreuses heures supplémentaires. Environ 20 pourcents des commerçants interrogés pensent qu'il faudrait augmenter le nombre de dimanches d'ouverture. Le SNI sait que le personnel et par extension les syndicats ne sont pas favorables à ces ouvertures dominicales.

Le SNI estime donc que six dimanches d'ouverture par an suffisent. L'organisation représentative des entrepreneurs constate également que l'augmentation du nombre de dimanches d'ouverture ne fera qu'entraîner un changement économique. Les consommateurs qui font désormais leurs courses le samedi, les feront désormais le samedi et le dimanche. Cependant, chaque consommateur ne peut bien sûr dépenser qu'une seule fois le même euro. Les dimanches d'ouverture supplémentaires n'entraîneront donc pas de chiffre d'affaires supplémentaire. De plus en plus de consommateurs travaillent à temps partiel, ce qui signifie qu'ils peuvent également faire leurs courses pendant la semaine. Il y a également de plus en plus d'achats en ligne. Enfin, et ce n'est pas négligeable, les commerçants ont eux aussi droit à un repos dominical.

10.4 La garde des enfants: vers un système plus flexible et adapté aux parents-entrepreneurs

Les entrepreneurs travaillent souvent à des moments durant lesquels les travailleurs ont du 'temps libre', en particulier dans certains secteurs tels que le secteur HoReCa, le secteur du commerce de détail et le secteur des soins de santé. Concrètement, cela signifie que ces entrepreneurs ont des besoins différents en matière de garde d'enfants que les travailleurs classiques. Des mesures ont déjà été prises pour assouplir les modalités de garde des enfants.

Toutefois, l'expression 'garde d'enfants flexible' pourrait donner lieu à des malentendus. Il nous semble donc utile d'en énumérer les conditions:

- des services de garde d'enfants réguliers dans des circonstances exceptionnelles;
- avant 7 heures du matin;
- accueil après 18h;
- accueil le samedi, le dimanche ou les jours fériés;
- une extension de l'offre de base d'une initiative d'accueil existante.

Il s'agit donc d'augmenter l'offre dans le temps, à des moments prédéterminés.

Les soins flexibles ne doivent certainement pas être confondus avec les soins occasionnels ou les soins d'urgence. Il ne s'agit pas non plus de la garde de jour et de nuit, il existe donc une restriction de temps.

Le SNI estime qu'il est important de consulter les organisations entrepreneuriales, comme la nôtre, dans ce domaine également, afin d'élaborer le principe d'une garde d'enfants flexible, également adaptée aux entrepreneurs, compte tenu des besoins supplémentaires des parents-entrepreneurs. En outre, le SNI compte sur les autorités régionales pour faire connaître ce système et stimuler les différents acteurs du secteur de l'aide à l'enfance. Il y a encore trop peu d'initiatives de garde d'enfants ouvertes de manière flexible aujourd'hui, ce qui freine l'esprit d'entreprendre, en particulier parmi les indépendantes.

11. Mesures sectorielles

11.1 Des aides dans le secteur HoReCa

La compensation accordée par le gouvernement fédéral pour l'introduction obligatoire de la caisse électronique n'est pas suffisante. Afin de soutenir le secteur HoReCa, le SNI plaide en faveur d'un montant annuel maximum de 400 euros de frais de cafétéria et de restaurant déductibles de l'impôt sur le revenu des personnes physiques des citoyens. De cette manière, un plus grand nombre de personnes consommeront (dans les cafés, les restaurants, etc.) ce qui devrait augmenter le chiffre d'affaires dans le secteur. Le SNI préconise également de faire passer de 69 % à 100 % la déductibilité fiscale des frais de restauration engagés par les professionnels. Enfin, la TVA sur les denrées alimentaires (12 % aujourd'hui) et les boissons (21 % aujourd'hui) doit également être ramenée à 6 %, c'est-à-dire qu'il faut appliquer une nouvelle réduction générale des coûts salariaux du secteur et diminuer le coût des heures supplémentaires.

11.2 Il faut soutenir les libraires

Trois librairies disparaissent chaque semaine. Au cours des dix dernières années, 1.777 librairies belges ont ainsi disparu, selon les chiffres du SPF Économie analysés par le SNI. En 2002, il y avait 5.474 marchands de journaux dans notre pays, en 2012 il n'y en avait plus que 3.697.

90 % de leur chiffre d'affaires provient de la vente de journaux, de tabac et de produits de loterie. Et c'est précisément dans ce premier domaine que les libraires éprouvent de plus en plus de difficultés. Pensons à Bpost, qui vient déposer le journal gratuitement dans la boîte aux lettres le matin. Bpost peut effectuer des livraisons gratuites parce qu'ils reçoivent des subventions annuelles pour le faire. De nombreux opérateurs considèrent qu'il s'agit là d'une concurrence déloyale. Par conséquent, de plus en plus de magasins non spécialisés tels que les grands magasins, les stations-services, etc. proposent également des journaux et des magazines.

En ce qui concerne les produits du tabac, on constate que les ventes sont de plus en plus restreintes par la politique anti-tabac du gouvernement. En outre, les propositions visant à interdire aux marchands de journaux d'exposer leurs produits et à relever l'âge limite pour la vente de cigarettes deviennent de plus en plus concrètes. Les libraires et les vendeurs en paieront le prix.

Cela ne règle pourtant pas le problème de santé. De même, la loterie ne facilite pas toujours les choses pour les libraires, en les surveillant et en interdisant la vente aux mineurs et sur internet.

Cela sera un défi pour les éditeurs, mais aussi pour la loterie et le gouvernement, de traiter avec le secteur d'une manière raisonnable. Le SNI reçoit de nombreuses plaintes concernant le fonctionnement inadéquat d'AMP, un quasi-monopole qui a donc la chance que les vendeurs de presse dépendent de ses services. En particulier, le système de contrôle technique qui a remplacé les contrôles physiques pour vérifier les invendus retournés n'est toujours pas apprécié des libraires. Le principal problème est que le système indique souvent que le nombre d'exemplaires retournés (par exemple, des livres, des DVD et d'autres articles vendus avec un journal ou un magazine) est inférieur au nombre d'exemplaires comptés par le marchand de journaux. Une autre épine dans le pied des marchands de journaux est le coût élevé du transport facturé par l'AMP, qui a plus que doublé depuis 2009 et dépasse aujourd'hui largement les 200 euros.