

Le commerçant

1. Introduction

SITUATION 1



Depuis 1968, Monsieur Libois est le patron de la société commerciale "Confort du Home". La réputation de ce magasin n'est plus à faire. Elle compte, à ce jour, plus 31 000 clients grâce à ses services vente et après-vente excellents. Monsieur Libois a fait de sa société une référence en matière d'électro-ménagers connue de tous à travers la région d'Andenne et de ses environs.

SITUATION 2:

Mademoiselle Agnello vient de terminer ses études de vente et est engagée dans le magasin "Confort du Home" comme vendeuse.



	<u>SITUATION 1</u>	<u>SITUATION 2</u>
Quel est son métier?	<i>Directeur.</i>	<i>Employée, vendeuse.</i>
Qui est son employeur?	<i>Lui-même, il est indépendant.</i>	<i>Monsieur Libois.</i>
Est-il (elle) propriétaire?	<i>Oui.</i>	<i>Non.</i>

Monsieur Libois est donc **commerçant**.

2. Le travailleur indépendant

Le travailleur indépendant est toute personne physique qui exerce une activité professionnelle en raison de laquelle elle n'est pas soumise à un contrat de travail ou à un statut.

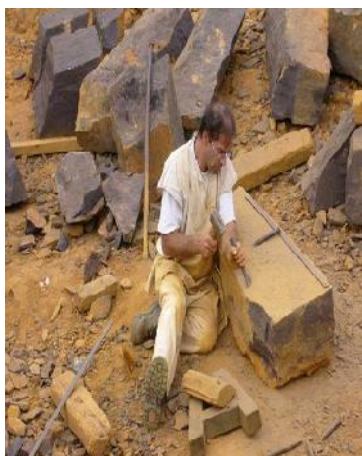
Pour faire simple : tous ceux qui ne sont ni salariés, ni fonctionnaires.

Le travailleur indépendant :

- ☒ est toujours une personne physique (une personne morale étant une structure juridique qui ne peut travailler)
- ☒ exerce une activité professionnelle habituelle à titre principal ou à titre complémentaire (on parlera alors de profession accessoire)
- ☒ n'est pas soumis à un contrat de travail (ouvrier, employé, domestique, gens de maison...)
- ☒ n'est pas soumis à un statut de fonctionnaire (agents de l'État, des Communautés et Régions, des Communes, enseignants, magistrats)

Le caractère indépendant de la profession implique qu'il n'y ait aucun lien de subordination dans le contrat que le travailleur conclut avec la personne pour qui il travaille.

Exemple



Un client commande dix marches en pierre à un tailleur de pierre, à fournir dans les 30 jours ouvrables. Le tailleur fournit la commande dans les délais et au prix convenu. Le client n'a pas à vérifier le respect des horaires de travail, ni la façon et les conditions de travail. Le travailleur indépendant travaille pour un client mais pas sous sa surveillance. Un client ne sera jamais rendu responsable d'un accident survenu sur les lieux de travail d'un travailleur indépendant, même s'il avait demandé un délai très court impliquant certains risques. Si ce délai semblait anormalement court et donc dangereux, il appartenait au travailleur indépendant de négocier un délai plus long ou de refuser le travail.

Cependant on rencontre souvent des «faux indépendants» qui travaillent dans un lien de subordination pour un employeur et qui doivent être considérés comme travailleurs salariés. En effet, certains employeurs préfèrent embaucher du personnel sous statut d'indépendant pour économiser les cotisations à la sécurité sociale et avoir la possibilité de rompre le contrat beaucoup plus facilement sans indemnités.

Il ne faut pas confondre le métier ou la profession avec le statut sous lequel il est exercé.

Exemple : la profession d'architecte peut être exercée :

- ☒ en tant que travailleur indépendant (à son compte)
- ☒ en tant que salarié (employé dans un bureau d'études)
- ☒ en tant que fonctionnaire (employé communal en charge du service urbanisme)

Catégories d'indépendants

Parmi les travailleurs indépendants, on distingue :

- les commerçants
- les artisans
- les titulaires de professions libérales
- les associés actifs et les mandataires de société
- les agriculteurs

Remarque:

On rencontre parfois des différences entre la définition légale de certaines catégories et celle du langage courant. Ainsi un boucher, un boulanger, un cordonnier, un ébéniste sont considérés en droit comme des commerçants.

2.1 Les commerçants et les artisans

a. Est commerçant celui qui

- ✓ exerce des actes qualifiés commerciaux par la loi ;
- ✓ en fait sa profession habituelle, soit à titre principal, soit à titre d'appoint ;
- ✓ agit dans un esprit de lucre.

Expliquons cette définition

☞ **Exercer des actes**, c'est intervenir soit de façon directe (faits par soi-même), soit de façon indirecte (Avec un intermédiaire : un gérant, un commissionnaire, un commettant...).

☞ **Qualifiés actes commerciaux** par la loi : il n'y a pas de définition précise mais le législateur a dressé une liste des actes réputés commerciaux. Cette liste est limitative, ce qui signifie que les actes non repris dans cette liste ne sont pas des actes commerciaux.

☞ **Profession habituelle** : profession = métier dont l'exercice permet de tirer des moyens d'existence. Habituelle : suppose que l'acte soit répété dans le temps à courts intervalles.

➡ **Titre principal** : la personne fait de l'exercice du commerce sa profession principale

➡ Exemple : M. Seron exploite un magasin d'articles TV-vidéo ; il est réparateur de TV et fournit les pièces. C'est son métier, il le pratique chaque jour ⇒ il exerce à titre principal.

➡ **Titre d'appoint** : la personne a une autre occupation et en plus, exerce une activité commerciale.

➡ Exemple : M. Véro travaille à la SA GENETEC en tant qu'électricien. Le soir ou le week-end, il répare les TV et fournit aussi les pièces. ⇒ il exerce à titre accessoire ou complémentaire (son statut principal étant salarié-ouvrier)

➡ **Lucre** : dans le but de se créer un bénéfice.

b. est artisan

- ✓ toute personne qui, soit à titre principal, soit à titre d'appoint, accomplit surtout des prestations manuelles et qui s'accompagnent de la fourniture de marchandises.

➡ **Exemples :** M. Lebeau est un tailleur : il confectionne des costumes sur mesure (il fournit le tissu, les doublures, les tirettes, les boutons...) Il travaille donc pour son propre compte et est repris dans la catégorie des artisans –commerçants.

Mme Ourlet travaille en tant que couturière dans un magasin de vêtements « CHALTIN » : elle travaille à façon pour le compte de son patron ; elle ne fournit aucune marchandise. Elle est liée par un contrat de travail ; elle n'est donc pas considérée comme commerçante.

Principaux actes de commerce	Personnes concernées
 Tout achat de marchandises pour les revendre sans les transformer - toute vente ou location qui s'ensuit ex : la vente de boîtes de conserve la location de vaisselle	négociant, grossiste, détaillant : tous ceux que dans le langage courant sont désignés sous le vocable de commerçant
 L'achat de denrées et de marchandises pour les revendre après les avoir travaillées, leur vente ou leur location. Ceci vise les prestations des artisans accompagnées de la fourniture de marchandises	boucher, boulanger, ébéniste... (légalement un industriel est considéré comme un commerçant)
 Toute entreprise de manufactures ou d'usines -toute entreprise de travaux publics ou privés (construction de bâtiments, de ponts, routes...)	entrepreneur de cimenterie, imprimeur, entrepreneur de travaux publics...
 Toute prestation d'un travail principalement matériel fournie en vertu d'un contrat d'entreprise, du moment qu'elle s'accompagne de la fourniture de marchandises.	coiffeur, cordonnier, mécanicien auto, plombier...
 Toute entreprise d'assurance, de banque, de spectacle, de transport, les bureaux d'affaires	assureur, banquier, forain, informaticien, transporteur, taxi, train, agence de voyages, agence de location ou de vente d'immeubles, les salles de cinéma, les théâtres, les salles de ventes...
 Toute opération de commission ou de courtage	commissionnaire, courtier (intermédiaires de commerce)

1.2 Obligations du travailleur indépendant

Exercice

Document 1 Capacité, Incompatibilités et interdictions

Pour exercer une activité commerciale sous la forme d'une entreprise, il faut remplir toutes les conditions pour être commerçant: avoir la capacité et n'être soumis à aucune incompatibilité ou interdiction.

I – Capacité

Pour devenir commerçant, il faut exercer des actes qualifiés de commerciaux par la loi et être une personne majeure de 18 ans.

Tout étranger qui souhaite exercer en nom personnel une activité commerciale, industrielle ou artisanale sur le territoire belge doit avoir obtenu au préalable une carte de commerçant, sauf pour les ressortissants d'un État membre de l'Union européenne.

Il va de soi qu'il faille faire de cette activité sa profession habituelle soit à titre principal, soit à titre d'appoint.

II – Incompatibilités

Même si une personne a juridiquement la capacité d'être commerçant, l'activité qu'elle peut exercer par ailleurs est susceptible de rendre incompatible l'exercice d'une activité commerciale. C'est ainsi qu'un fonctionnaire, un avocat ou un expert-comptable ne peuvent notamment pas devenir commerçants.



III – Interdictions

Les personnes qui ont été condamnées à certaines peines se voient également interdite d'exercer une profession commerciale.

Par exemple, les personnes condamnées à une peine d'emprisonnement pour des crimes, les personnes condamnées à trois mois d'emprisonnement au moins sans sursis pour vol, escroquerie, recel, etc.

Les personnes qui auraient été condamné pour faillite frauduleuse subissent la même interdiction.

Marc-Étienne SEBIRE, www.netpme.com, 15 avril 2008

 Suite à lecture du document précédent, relever les conditions principales pour devenir commerçant.

- Exercer des actes qualifiés de commerciaux par la loi (exercice habituel d'achat et de vente).
 - Être majeur.
 - Faire de cette activité sa profession habituelle soit à titre principal, soit à titre d'appoint.
 - Disposer de ses droits civils
- Exemple:* Une personne ayant été condamné pour un crime ne pourra exercer d'activités commerciales qu'après avoir purgé sa peine.
- Ne pas avoir été condamné pour faillite frauduleuse.

1.2.1 Conditions requises pour exercer un commerce

- ☒ Être capable au sens juridique
- ☒ Être autorisé à exercer un commerce
- ☒ Accomplir les actes qualifiés commerciaux par la loi et en faire sa profession à titre principal ou d'appoint

 **Etre capable au sens juridique du terme:** La capacité est la règle générale mais, dans un but de protection, la loi a désigné certaines personnes incapables d'exercer leurs droits et obligations.

Pour rappel : les incapables sont :

- ✓ les mineurs d'âge (- de 18 ans)
- ✓ les interdits (aliénés mentaux, personnes en état habituel de démence, d'imbécillité ou de fureur)
- ✓ les personnes placées sous minorité prolongée (arriération mentale très grave ayant débuté au cours de la petite enfance)
- ✓ les personnes placées sous conseil judiciaire (les faibles d'esprit et les prodiges qui pour certains actes sont assistés d'un conseil judiciaire.)

Remarque:

Certaines personnes, bien que capables, sont privées de la liberté d'exercer un commerce. La loi estime qu'il y a incompatibilité entre leur profession et le titre de commerçant. Ce sont :

- ➡ les avocats,
- ➡ les notaires,
- ➡ les membres de l'ordre judiciaire,
- ➡ les agents de l'État, des Communautés et Régions, des Provinces et des Communes,
- ➡ les ministres du culte.

 **Être autorisé à exercer le commerce:** Il ne suffit pas d'être capable et d'accomplir des actes qualifiés commerciaux par la loi, il faut encore y être autorisé.

Par quelle réglementation ?

Par la loi d'accès à la profession.

But

Le législateur impose à ceux qui désirent, exercer une profession indépendante, de faire la preuve de leurs connaissances en gestion de base ainsi que de leur compétence professionnelle.

Les entreprises indépendantes visées sont les PME.

Sont considérées comme PME :

1. Les entreprises qui occupent au maximum 50 personnes,
2. Dont le chiffre d'affaires est < 7.000.000 €

3. Le total du bilan < 5.000.000 €.

25% des actions au maximum peuvent être détenues par une autre société qui n'est pas une PME.

Les entreprises qui ne sont pas des PME, ne sont pas visées par les règles d'accès à la profession.

Le but poursuivi par le législateur est d'empêcher les faillites rapides des petites entreprises.

En effet, 30% des faillites sont causées par une insuffisance de compétences en matière de gestion. 60% des faillites concernent des entreprises de moins de 5 ans.

✓ **Les connaissances de gestion de base**

Principes

Toute PME, personne physique ou personne morale qui exerce une activité qui requiert une immatriculation à la banque carrefour doit prouver ses connaissances en gestion.

Exceptions

Les professions réglementées en matière de gestion en vertu d'une loi : réviseur d'entreprises, experts comptables, comptables, conseils fiscaux.

Les professions intellectuelles dotées d'un titre protégé ainsi que les géomètres et les agents immobiliers.

La preuve des connaissances

La preuve peut être rapportée par la détention d'un titre ou par l'expérience pratique.

Le titre

- Les diplômes de l'enseignement secondaire général, technique, professionnel, artistique qui comprennent des cours de gestion.
- Une formation de chef d'entreprise des classes moyennes.
- Tout diplôme de l'enseignement supérieur.

L'expérience

Le stagiaire exerçant auprès d'un maître de stage installé depuis 5 ans, dans sa profession, acquiert une formation pratique qui doit être complétée par une formation théorique (cours).

✓ **La compétence professionnelle**

La preuve peut être apportée par :

- un titre
- un certificat de stage
- une expérience pratique suffisante.

Qui doit fournir la preuve ?

Le requérant (chef d'entreprise).

La personne qui exerce la direction technique.

L'obtention préalable d'une licence spéciale.

Le but de cette mesure est de protéger les citoyens dans certains domaines comme par exemple la santé, la circulation et la sécurité.

Dans les grandes lignes, nous pouvons regrouper les activités soumises à licence comme suit :

- ✓ les agences de voyage
- ✓ la construction et les activités connexes
- ✓ les entreprises de services
- ✓ la production et le négoce de médicaments, de produits chimiques
- ✓ la vente de produits spécifiques (les armes par exemple)
- ✓ les professions libérales
- ✓ la vente et le commerce de denrées alimentaires (le boucher par ex.)

Remarques :

- 1) *Les étrangers non ressortissants d'un Etat membre de l'Espace économique européen qui veulent exercer une activité indépendante doivent détenir une carte professionnelle délivrée par le ministère des Classes moyennes. La carte professionnelle est pour les indépendants ce que le permis de travail est pour les salariés. Sa demande doit être introduite auprès de l'administration communale ou auprès de l'autorité consulaire si l'étranger réside hors de Belgique.*
- 2) *La carte d'ambulant est obligatoire lorsque la vente s'effectue au domicile du consommateur, sur la voie publique ou sur les marchés publics. La demande d'autorisation d'exercer un commerce ambulant doit se faire auprès de l'administration communale.*

1.3 Autres conditions pour ouvrir un commerce

Exercice

Document 2

Les formalités de création, un parcours du combattant?

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

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

1. Ouvrez un compte auprès d'une institution financière

Il est indispensable d'ouvrir un compte, au nom de la société si vous en créez une, et en tous les cas distinct de votre compte privé. Ce compte sera utilisé pour les opérations relatives à votre activité et devra être mentionné sur les documents commerciaux que vous produirez. [...] l'ouverture d'un compte est généralement exemptée de frais.

2. Inscription auprès de la Banque Carrefour de l'Entreprise : votre numéro d'entreprise

Depuis le 1er juillet 2003, exit Registre du Commerce et Chambre des Métiers et Négocios, les indépendants et les (candidats) entrepreneurs peuvent désormais s'adresser à une instance unique, « le Guichet d'Entreprises », pour le traitement d'une série de formalités administratives allant de pair avec la création de leur propre affaire ou entreprise.

Parmi les tâches les plus importantes des Guichets d'Entreprises, relevons :

l'inscription des entreprises commerciales et des commerçants dans la Banque Carrefour des Entreprises ; le contrôle des autorisations préalables, nécessaires pour l'exercice d'une activité ;

3. Vérifiez si vous répondez aux conditions d'accès à la profession

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

Connaissances en gestion de base

Toute PME, personne physique ou morale, qui exerce une activité commerciale doit pouvoir justifier d'un minimum de connaissances en gestion.

Compétences professionnelles

Pour les professions réglementées, les personnes souhaitant s'installer doivent en plus faire preuve de connaissances professionnelles spécifiques.

4. Faites-vous immatriculer à la TVA

Les sociétés et les personnes physiques sont, sous certaines conditions, assujetties à la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée). Vous devez vous faire immatriculer après avoir obtenu votre numéro d'entreprise.

5. Affiliez-vous auprès d'une caisse d'assurances sociales et d'une mutuelle

En tant qu'indépendant (ou administrateur de société), vous devez obligatoirement vous affilier à une caisse d'assurances dès le début de votre activité. Le délai d'affiliation de 90 jours est supprimé. Un indépendant qui ne s'affilie pas immédiatement sera considéré comme un travailleur au noir et l'INASTI lui infligera une amende administrative. Cette assurance ouvre le droit aux prestations familiales (allocations familiales et de naissance), à la pension (de retraite, de survie), ainsi qu'à l'assurance maladie.

6. Prenez les assurances nécessaires

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

Suite à la lecture du document de la page précédente, synthétiser les démarches à effectuer pour créer son entreprise.

- Ouverture un compte auprès d'un organisme financier.
- Inscription à la BCE (Banque Carrefour des Entreprises):
 - Présentation dans un guichet d'entreprises.
 - Présentation des documents de connaissances de gestion et de compétences professionnelles pour preuves.
 - Si les documents sont valables, le guichet inscrit le commerce auprès de la BCE.
 - Attribution du numéro unique d'entreprise (numéro de 10 chiffres).
- Inscription auprès de l'administration de la TVA.
- Affiliation à une caisse d'assurance sociale et à une mutualité.
- Affiliation à toutes autres assurances nécessaires.



Les conditions pour ouvrir un commerce sont :

- Ouvrir un compte à vue auprès d'un organisme financier. Le commerçant a intérêt à ouvrir un compte réservé uniquement aux opérations de son activité commerciale.
- Se faire immatriculer à un guichet d'entreprise :

► Le guichet d'entreprises

Le guichet d'entreprises remplace l'immatriculation au Registre de Commerce et l'obtention de l'accès à la profession de la Chambre des Métiers et Négocios.

► Le numéro d'entreprise

Le guichet d'entreprises est un organisme privé, ASBL, agréé par le gouvernement et chargé de certaines missions spécifiques.

Le guichet d'entreprises inscrit les entreprises commerciales et artisanales auprès de la Banque Carrefour des Entreprises qui attribue un numéro d'entreprise.

Le guichet d'entreprises vérifie les conditions d'accès à la profession, notamment les capacités exigées.

Toute entreprise ou unité d'établissement enregistrée à la banque carrefour des entreprises reçoit un n° d'entreprise ou d'établissement, lors de son inscription. Le numéro d'entreprise remplace le numéro de registre de commerce, le numéro TVA et le numéro ONSS. C'est l'unique n° d'identification.

► Les modifications d'activité

Les modifications d'activité doivent être signalées au guichet d'entreprises.

Les artisans non commerçants doivent s'inscrire au registre de l'artisanat tenu au greffe du tribunal de commerce.

■ S'affilier à une caisse d'assurances sociales et à une mutualité afin de pouvoir bénéficier des avantages de la sécurité sociale : assurance maladie invalidité, allocations familiales, de naissance et pension

■ La publicité des conventions matrimoniales

La loi prescrit la publicité du contrat de mariage, dès que l'un des futurs époux est commerçant. Si les époux ne dérogent pas au régime légal de communauté, il n'y a pas publication.

Si les époux sont commerçants au moment du mariage, le notaire transmet un extrait spécifiant en quoi le contrat déroge à la communauté ou le régime dérogatoire adopté. Lorsque le commerce commence après le mariage, l'époux commerçant envoie un extrait de son contrat, au greffe du tribunal de commerce.

En cas de divorce, séparation de corps ou de biens, le jugement qui les prononcera, sera remis au greffe du tribunal de commerce du ressort auquel l'époux est immatriculé.

1.4 Obligations en cours d'activités

Respecter des législations comptables, fiscale et sociale.

Ainsi, en matière fiscale, les travailleurs indépendants doivent effectuer des versements anticipés d'impôts sur les revenus professionnels.

En cas d'absence ou d'insuffisance de versements anticipés sur l'impôt dû, une majoration d'impôt est appliquée.

En matière comptable : les obligations sont de tenir une comptabilité appropriée à la nature et à l'étendue des activités de l'entreprise.

Il faudra bien entendu tenir d'autres livres comptables (facturier des entrées, facturier des sorties, livre des recettes pour les ventes au comptoir, journaux financiers).

La conservation des livres et documents.

- Les entreprises sont obligées de conserver leurs livres pendant 10 ans compté à partir du 01/01 de l'année qui suit la clôture du dit livre.
- Les pièces justificatives doivent être conservées, en original ou en copie, durant 10 ans. Ce délai est réduit à 3 ans pour les pièces qui ne sont pas appelées à faire preuve à l'égard des tiers.

Les sanctions pénales.

- Sont punis d'une amende de 50 à 10.000 € les commerçants, personnes physiques, les administrateurs, gérants, directeurs ou fondés de pouvoirs de personnes morales qui sciemment contreviennent à la loi sur les comptes annuels : absence de comptabilité, comptabilité incomplète ou non conforme.
- S'ils ont agi frauduleusement, ils sont punis d'une peine de prison de 1 mois à un an et/ou d'une amende de 50 à 10.000 €.
- Les commerçants personnes physiques dont le chiffre d'affaires est < à 620.000 € ne sont punis qu'en cas de faillite. Les mêmes peines sont alors applicables.
- Les réviseurs d'entreprises qui ont approuvé des comptabilités non conformes à la loi sur les comptes annuels sont punis d'une amende de 50 à 10.000 €.
- Ils sont punis d'une peine de prison de 1 mois à un an et d'une amende de 50 à 10.000 €, s'ils ont agi avec intention frauduleuse.

En matière sociale

L'indépendant doit respecter la réglementation du travail concernant les horaires du travail, les jours de repos hebdomadaire, les barèmes pour les salaires, la fermeture obligatoire du soir, les vacances annuelles...

Respecter la loi sur les pratiques du commerce

Cette loi vise à protéger d'une part le consommateur par une meilleure information et d'autre part, le commerçant contre les pratiques d'une concurrence abusive.

- a. L'indication des prix en euro: claire, précise, non équivoque, lisible, TVA et autres taxes comprises, coût des services obligatoires compris.

- b. L'indication des quantités: de façon claire, précise, non équivoque, dans une unité de mesure légale : litre, kilo.
- c. Les mentions d'étiquetage: dénomination, composition, péremption...
L'appellation d'origine (par exemple, le fromage de Herve, le jambon d'Ardennes) est définie et est protégée comme telle.
- d. La publicité : La loi interdit toute publicité comportant des éléments susceptibles d'induire en erreur sur la dénomination, la nature, la composition, l'origine, la quantité...
La publicité comparative est maintenant autorisée pour autant qu'elle ne soit pas trompeuse ou dénigrante.
- e. La vente à perte est interdite sauf pour les produits vendus en solde ou en liquidation ou qui risquent de se détériorer rapidement (ex : des tomates).
- f. Les ventes en liquidation sont des ventes accélérées de stocks de produits pour cause de travaux de transformation, de fin d'activité ou de force majeure.
- g. Les ventes en soldes : ce sont les ventes pratiquées en vue du renouvellement saisonnier de l'assortiment d'un détaillant par l'écoulement accéléré et à des prix réduits de produits démodés, défraîchis et/ou dépareillés.
- h. Offre conjointe de produits et services: il y a offre conjointe lorsqu'une acquisition est conditionnée par une autre acquisition. (ex : achat d'un savon intéressant si on achète aussi deux éponges).
- i. La concurrence déloyale (c'est-à-dire tout acte contraire aux usages honnêtes en matière commerciale par lequel un commerçant porte atteinte aux intérêts d'un concurrent).

► Respecter la réglementation des prix. En principe les prix peuvent être fixés librement (liberté du commerce) mais pour certains produits ou pour des augmentations, le ministère des Affaires économiques peut imposer des prescriptions.

Exemple

Le prix du pain, de l'essence

► Signaler toute modification des données initiales au greffe du tribunal de commerce, à l'office de contrôle de la TVA et à la caisse d'assurances sociales. (Ex : jugement de divorce ou de séparation de corps).

► Respecter les dispositions imposées par le code de l'aménagement du territoire, de l'urbanisme et du patrimoine

En résumé



S'INSTALLER COMME INDÉPENDANT

- 1. S'inscrire au guichet de l'entreprise : c'est le guichet d'entreprise qui contrôle si l'entreprise répond bien aux conditions pour pouvoir s'établir. Outre les obligations administratives qui s'imposent à chaque personne désireuse de s'installer en qualité d'indépendant, il en existe d'autres spécifiquement liées à l'exercice de certaines activités.
- 2. S'inscrire à la banque carrefour : la banque carrefour l'attribue un numéro d'entreprise. Ce numéro remplace le numéro de registre du commerce, le numéro de TVA et le numéro ONSS. Il doit figurer sur tous les documents commerciaux (factures, courriers...).
- 3. Ouvrir un compte bancaire distinct du compte privé
- 4. Se rendre à l'immatriculation de la TVA lorsqu'on a obtenu le numéro d'entreprise pour le faire activer
- 5. S'affilier à une mutuelle
- 6. Se mettre en ordre au niveau de la Sécurité Sociale
- 7. Se mettre en ordre par rapport à la TVA et aux impôts : les indépendants doivent procéder à des déclarations mensuelles, trimestrielles, voire annuelle à la TVA. Ils doivent également verser des impôts
- 8. Remplir les obligations comptables : les indépendants doivent tenir une comptabilité qui vise à leur permettre de faire des prévisions en terme de dépenses ou d'investissements et, par ailleurs, réduire les risques de confusion entre biens privés et biens professionnels
- 9. S'assurer :
 - l'indépendant peut se faire couvrir par diverses polices d'assurances, obligatoires ou non.
 - Il faut savoir que pour l'exercice de certaines activités comme les cafés, les restaurants, les hôtels, les homes etc. il est obligatoire de souscrire une assurance responsabilité civile en cas d'incendie ou d'explosion.
 - Il est possible de prendre une assurance en responsabilité civile qui couvre les risques liés à l'activité même de l'entreprise ainsi que les dommages causés à des tiers du fait de l'exploitation, suite à un manquement, une négligence ou une faute. Elle n'est pas obligatoire.
 - Il existe d'autres types d'assurances comme celles contre les dégâts des eaux, des tempêtes, le vol, etc.
- 10. Se souscrire à l'INASTI : Un indépendant est obligé de s'affilier à l'INASTI (Institut National d'Assurances Sociales des Travailleurs Indépendants) par l'intermédiaire d'une caisse d'assurances sociales. Il sera donc assujetti : cela veut dire qu'il est soumis aux règles qui régissent le statut d'indépendant.

www.inforjeunesluxembourg.be

1.5 Obligations en fin d'activités

- Déclarer la cessation de paiement : tout commerçant doit aller au greffe du tribunal de commerce « faire l'aveu de cessation de paiement » dans le mois de la fermeture de son commerce. Tout oubli à cet égard peut le faire considérer comme banqueroutier et le faire condamner à un emprisonnement. S'il peut prouver sa bonne foi, il pourra bénéficier d'un concordat judiciaire. Sinon, il sera déclaré en faillite.
- Demander sa radiation du registre de commerce, de la T.V.A., de la caisse d'assurances sociales.
- Régulariser sa situation vis-à-vis de l'administration fiscale.

1.6 Droits du travailleur indépendant

- Bénéficier des prestations de la sécurité sociale
- Être jugé par un tribunal de commerce: tribunal spécial qui siège dans chaque arrondissement judiciaire. Ce tribunal est compétent pour juger les contestations relatives aux actes réputés commerciaux par la loi. La procédure devant ce tribunal est plus rapide et moins onéreuse que

devant les autres juridictions civiles. La preuve des faits commerciaux est facilitée par la présentation de la comptabilité.

- Obtenir un concordat judiciaire ou un sursis de paiement.
 - ✓ Le concordat judiciaire est une procédure qui permet d'éviter la faillite du commerçant «malheureux». Par cette procédure, le commerçant obtient de payer ses créanciers à époques déterminées. En cas de retour à une meilleure fortune, le bénéficiaire est tenu de payer intégralement ses créanciers.
 - ✓ Le sursis de paiement est le délai accordé par les créanciers à un commerçant forcé de cesser temporairement ses paiements à la suite d'événements imprévus (ex : faillite d'un client important) mais qui a des biens ou des moyens suffisants pour satisfaire tous ses créanciers (Actif supérieur au Passif).
- Contracter un bail commercial : Ceci permet de protéger le locataire d'un emplacement commercial. Il convient donc de garantir le commerçant d'une durée assez longue (minimum 9 ans), de lui permettre de pouvoir procéder à des transformations utiles à l'exploitation, moyennant le consentement du propriétaire.
- Bénéficier de la protection commerciale : Les commerçants bénéficient d'une protection légale leur permettant de se défendre contre leurs concurrents notamment en ce qui concerne:
 - ✓ les droits d'auteur (loi de juin 1994) qui protègent les créations originales imprégnées de la personnalité de leur créateur telles que : enseignes, logos, dénomination commerciale, slogans publicitaires, documents publicitaires ou affiches...
 - ✓ les brevets d'invention et leur exploitation.

Le commerçant pourra donc agir contre ceux qui feraient indûment usage de ces marques, brevet ou enseigne ou d'une marque qui prête à confusion. La loi sur les pratiques du commerce interdit toute pratique contraire aux usages honnêtes en matière commerciale.

- Bénéficier des aides publiques et privées
 - ✓ Les aides publiques peuvent être octroyées selon certaines conditions et sous certaines formes :
 - Les aides à l'investissement sous forme de subvention en intérêts (une partie des intérêts de l'emprunt contracté est pris en charge par le pouvoir public) ou sous la forme de prime en capital si l'indépendant finance l'investissement sur fonds propres ; dans ce cas, il peut bénéficier d'une subvention correspondant aux intérêts qu'il aurait dû payer s'il avait emprunté, ou encore sous la forme d'exonération du précompte immobilier (impôt foncier).
 - Les aides à l'emploi sous la forme de réduction de cotisations sociales, de primes à l'embauche, d'exonération d'impôt par travailleur supplémentaire.

Les pratiques de commerce

2.1 Introduction



La protection et la sécurité des consommateurs

La protection du consommateur

Les consommateurs doivent être informés sur les prix, les quantités, la composition, les caractéristiques des innombrables produits et services qui leur sont offerts sur le marché. Cela implique notamment un étiquetage informatif, l'interdiction de toutes les formes de publicité trompeuse, déloyale ou dénigrante. De même, des clauses considérées comme abusives dans les contrats conclus entre deux parties sont interdites car elles entraînent un déséquilibre entre les droits et les obligations des parties.

Sauf quelques exceptions, la vente à perte et la vente forcée sont interdites. Des modes particuliers de vente sont sévèrement réglementés : les ventes publiques, en solde, en liquidation, à distance, au domicile du consommateur. La DG Inspection économique agit en tant qu'autorité de surveillance pour les réglementations qui protègent le consommateur.

Tableau 9. Infractions à la loi sur les pratiques du marché et la protection du consommateur

2013	Nbr. de contrôles	Nbr. de pj	Nbr. de p.-v. av.
Indication des prix et des quantités (art. 5 à 9 et 13 à 18)	6.150	980	681
Dénomination, composition et étiquetage (art.10 à 12)	1.312	94	37
Clauses abusives (art. 73 à 78)	28	14	4
Documents de vente (art. 80 et 81)	15	12	1
Vente à perte (art. 101 et 102)	21	4	4
Annonces de réductions de prix (art. 20 à 23)	937	89	25
Ventes en liquidation (art. 24 à 26)	63	24	15
Soldes (art. 27 à 32)	3.541	209	25
Offre conjointe (art. 71 et 72)	3	3	0
Ventes à distance (art. 45 à 55)	179	57	36
Vente en dehors de l'entreprise (art. 58 à 64)	35	22	5
Pratiques déloyales vis-à-vis des consommateurs (art. 83 à 95)	1.759	278	172
Pratiques déloyales vis-à-vis d'autres personnes que les consommateurs (art. 96 à 99)	175	23	36
Autres dispositions de la loi	1.647	284	160
Total	15.865	2.093	1.201

Source : SPF Economie, DG Inspection économique.

2.2 La protection du consommateur

La loi du 06/04/2010 sur les pratiques du marché et la protection du consommateur est d'application. En ce qui concerne l'information du consommateur, nous examinerons :

- L'indication des prix.
- L'indication des quantités.
- L'étiquetage des produits.
- Les documents relatifs aux ventes de produits et de services.
- La publicité

En ce qui concerne les pratiques du commerce:

- Les ventes à perte.
- Les ventes en liquidation.
- Les ventes en solde.
- Les offres conjointes.

2.3 L'information du consommateur.

Principes

Les produits et services mis en vente doivent contenir certaines informations : le prix, la quantité, la dénomination et la composition.

2.3.1 Le prix

Le prix doit être affiché de manière lisible, apparente et non équivoque. Le prix indiqué doit être le prix global à payer c'est à dire comprenant la TVA, toutes autres taxes et services. Le prix est indiqué en euros.

2.3.2 La réduction de prix

Le vendeur qui annonce une réduction de prix doit faire référence au prix pratiqué antérieurement, de manière habituelle. La réduction de prix doit être réelle.

Le prix pratiqué considéré comme habituel est le prix en vigueur pendant une période continue d'au moins un mois. Cette obligation n'existe pas pour les produits susceptibles de détérioration rapide.

2.3.3 La quantité

Les produits emballés doivent porter sur leur emballage, l'indication de leur quantité. L'indication est apparente et non équivoque.

A défaut d'emballage, l'indication est faite sur le produit ou encore sur la facture ou le document d'expédition.

2.3.4 L'étiquetage du produit

L'étiquetage peut être rendu obligatoire, dans ce cas son contenu est fixé par la réglementation.

Les mentions de l'étiquette doivent être apparentes, lisibles et nettement distinctes de la publicité.

Les modes d'emploi et les bulletins de garantie sont libellés dans la ou les langues de la région linguistique,

où ils sont vendus.

2.4 Les documents relatifs aux ventes de produits et de services

Tout vendeur de services est tenu de délivrer gratuitement, au consommateur qui en fait la demande, un document justificatif.

Le vendeur délivre un devis ou une facture.

Le vendeur doit délivrer une facture lorsqu'il est assujetti à la TVA. Toutefois, il est dispensé de facturation, lorsqu'il fournit des biens et des services à des particuliers (personnes physiques) qui les destinent à leur usage privé.

Exceptions : achat de voitures, achat d'immeubles, travaux immobiliers...

Tout vendeur est tenu de délivrer un bon de commande, lorsque la livraison du produit ou la fourniture du service est différé et qu'un acompte est payé par le consommateur.

2.5 La publicité

2.5.1 Définition

Toute communication ayant comme but direct ou indirect de promouvoir la vente de produits ou de services quels que soient le lieu ou les moyens de communication mis en œuvre.

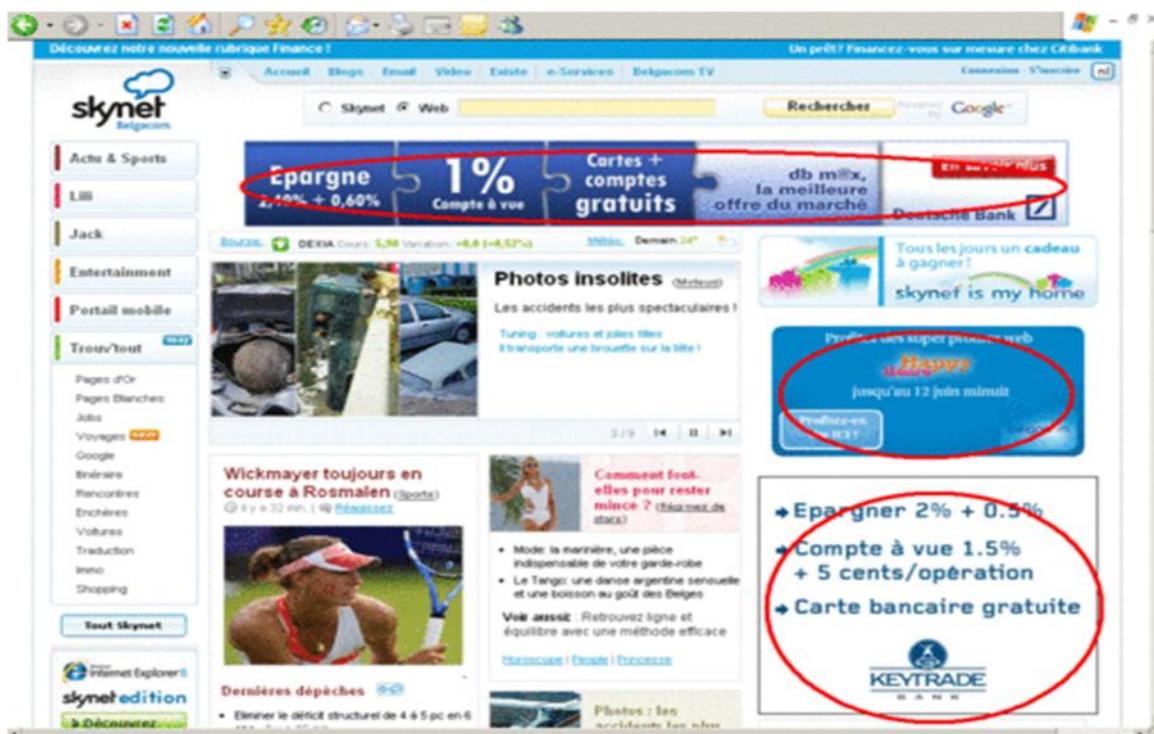
La définition est très vaste : tous renseignements, indications visant à promouvoir la vente.

Le message doit être diffusé. Peu importe le lieu, qu'il soit public ou privé. Le support publicitaire importe peu.

■ La publicité autrefois



■ La publicité aujourd'hui



2.5.2 Les publicités interdites

Certaines publicités sont interdites : La publicité trompeuse

- Certaines publicités comparatives notamment, la publicité suscitant la confusion.

2.6.2 La publicité trompeuse

Le consommateur doit être protégé contre les annonces mensongères. La loi interdit toute publicité qui comporte des affirmations, indications ou représentations, susceptibles d'induire en erreur sur l'identité, la nature, la composition, l'origine, la quantité, la disponibilité, le mode et la date de fabrication ou les caractéristiques d'un produit d'un service ou les effets sur l'environnement ou encore sur l'identité ou les qualités du vendeur d'un produit ou service.

Elle interdit également des publicités dans lesquelles le vendeur omet des informations essentielles dans le but d'induire en erreur.

2.6.3 La publicité comparative

La comparaison est autorisée par la loi.

La publicité comparative est autorisée si elle compare des biens et des services répondant aux mêmes besoins ou ayant le même objectif.

Elle compare objectivement une ou plusieurs caractéristiques essentielles, pertinentes, vérifiables et représentatives de ces biens et services, dont le prix fait partie.

Exercice

Leclerc utilise régulièrement la publicité comparative. Analysons la publicité ci-dessous :



Cette publicité comparative peut susciter quelques réserves sur deux points :

- ☛ l'expression "la qualité équivalente" est trop subjective. La qualité principale de ce produit est le GOUT, et nous sommes en la matière sur des critères exclusivement subjectifs
- ☛ on peut aussi voir dans cette comparaison une tentative pour la marque "repère" de profiter de la notoriété de la marque Nutella, leader incontesté des pâtes à tartiner.

2.6.4 Les comparaisons trompeuses

Une pratique commerciale est réputée trompeuse si elle contient des informations fausses ou encore est susceptible d'induire le consommateur en erreur.

La tromperie peut résulter d'affirmations ou de dessins.

La comparaison trompeuse peut consister à faire croire à une supériorité imaginaire de la firme.

Par contre, si la supériorité est avérée, la comparaison est licite.

Le prix sera souvent un élément de comparaison : nous sommes les moins chers !

2.6.5 La publicité comparative suscitant la confusion.

La publicité cherche à établir une confusion entre 2 entreprises différentes ou entre les produits, les marques, les noms commerciaux et autres signes distinctifs de 2 commerçants différents.

La confusion entre entreprises:

2.6.6 Le nom des 2 entreprises est source de confusion

Si les 2 commerçants utilisent leur patronyme, la confusion peut être évitée en ajoutant une particularité qui rende la confusion impossible.

Exemple : Dupont Drogérie (2 entreprises différentes)

Dorénavant, l'une s'appellera drogerie liégeoise et l'autre drogerie en gros Dupont.

2.6.7 La confusion entre produits

La confusion provient du nom des 2 produits.

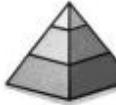
Elle peut également provenir de l'emballage, du conditionnement, formes et couleurs.

Le support publicitaire peut également être à l'origine de la confusion :

Le papier à lettre par exemple : utilisation du même format, de la même couleur, de la même typographie.

Exemple

Observons les logos présents dans deux marques A et B :

Motif	Marque A	Marque B	Apparence concrète	Similarité
Cœur			extrêmement similaires, tant au niveau du style que du choix des couleurs	oui
Salamandre	 SALAMANDER		très similaire	oui
Pyramide			très différents	non

➤ si les marques ne sont pas similaires, il n'existe aucun risque de confusion.

L'appréciation du risque de confusion entre deux signes dans les procès de contrefaçon de marques par imitation doit se faire de manière globale en tenant compte de tous les facteurs pertinents de l'espèce et notamment du degré de similitude qui existe non seulement entre les signes en conflit, mais également entre les produits et services concernés.

2.7 La vente à perte

Principe

Il est interdit au commerçant de vendre à perte. Le prix doit être au moins égal à celui du fournisseur, sinon il y a vente à perte.

Est également une vente à perte, la vente dont le prix ne donne au vendeur, qu'une marge bénéficiaire réduite.

Exceptions

La vente à perte est permise, dans certains cas :

- ✓ Les produits sont vendus en liquidation.
- ✓ Les produits sont vendus en soldes.
- ✓ Les produits sont vendus parce qu'ils se détériorent rapidement.
- ✓ Les produits répondent à un événement passager.
- ✓ Les produits sont détériorés du fait de l'évolution de la technique.
- ✓ Les produits sont vendus à perte mais au prix pratiqué par la concurrence.

2.7.1 Les soldes

Mise en situation



Définition

La vente en solde est pratiquée:

- ✓ en vue du renouvellement saisonnier de l'assortiment du vendeur,
- ✓ par l'écoulement accéléré et à un prix réduit, des produits, annoncés sous la dénomination "solde".

Conditions de vente.

- ✓ La vente se fait dans les locaux habituels de vente.
- ✓ Les produits vendus sont ceux qui étaient habituellement vendus, avant cette date.
- ✓ La réduction de prix doit être réelle par rapport aux prix antérieurement pratiqués.
- ✓ Les soldes ne sont autorisées qu'à certaines périodes de l'année :

Pour le secteur de l'habillement, des articles en cuir, de la maroquinerie et de la chaussure, les soldes commencent le 3 janvier jusqu'au 31 janvier: solde d'hiver, le 1^{er} juillet jusqu'au 31 juillet : solde d'été.

La période d'attente précédant les soldes

Pendant la période précédant les soldes, il est interdit de procéder à des annonces de réductions de prix.

Pour le secteur de l'habillement, des articles en cuir, de la maroquinerie et de la chaussure, il est interdit de procéder à des annonces de réduction de prix du 06/12 au 2/01 et du 06/06 au 30/06.

Pour les autres secteurs, à défaut d'autres périodes fixées par arrêté royal, les périodes sont identiques.

Exceptions

On peut exceptionnellement procéder à des annonces de réductions de prix, pendant les périodes d'attente :

1. Lors des ventes effectuées, au cours de manifestations commerciales occasionnelles (braderies) pour autant :
 - a. Qu'elles soient organisées maximum une fois par an
 - b. Qu'elles aient une durée maximale de 4 jours
 - c. Qu'elles soient organisées par des groupements locaux de vendeurs ou avec leur participation.
2. Il s'agit de produits alimentaires.

2.7.2 Les ventes en liquidation



Principes.

On entend par liquidation, l'écoulement accéléré d'un stock ou d'un assortiment de produits.

Les ventes en liquidation sont en principe, interdites.

Exceptions

L'utilisation de la dénomination liquidation ou de terme équivalent est permise, dans les cas suivants :

1. La vente a lieu en exécution d'une décision judiciaire (mise en liquidation, faillite...)
2. Dans le cas d'une succession, les héritiers du commerçant vendent les stocks.
3. En cas de reprise de commerce, le commerçant vend les vieux stocks de celui dont il reprend le commerce.
4. Le commerçant renonce à son activité, il met en vente la totalité de son stock. Toutefois, il faut que :
 - Il n'aït pas liquidé de produits similaires, au cours des 3 ans qui précédent.
 - La renonciation ne peut être partielle.
5. Des travaux sont effectués (remise en état, transformations) :
 - Ils durent 20 jours ouvrables au minimum
 - Dans les locaux habituels de vente
 - La vente est rendue impossible
 - Pas de liquidation de produits similaires, pour le même motif, pendant les 3 ans précédents.
6. En cas de transfert ou de suppression de l'établissement à la condition qu'il exploite l'établissement, depuis 1 an au moins.
7. Un sinistre a occasionné des dégâts aux stocks.
8. L'activité commerciale est entravée, par un cas de force majeure.
9. Le commerçant arrive à l'âge de la pension, à la condition qu'il n'aït pas procédé à une renonciation d'activité, l'année précédente ou à la suppression d'établissement.

La procédure

Sauf en cas de liquidation judiciaire, le commerçant doit, préalablement à la vente, notifier la liquidation au ministre des affaires économiques.

La notification est faite par lettre recommandée. Elle doit stipuler la date du début de la vente et justifier l'existence du cas invoqué.

Il ne peut être procédé à la liquidation que 10 jours après l'envoi de la notification, sauf en cas de sinistre ou de force majeure.

La durée de la vente.

La date du début de la vente doit figurer sur toute annonce ou publicité concernant la liquidation.

La liquidation peut durer au maximum 5 mois et 12 mois, en cas de pension.

Conditions de vente.

Les produits doivent être vendus dans les locaux habituels de vente, sauf dérogation.

Seuls peuvent être vendus, les stocks existants :

- ✓ au moment de la décision judiciaire
- ✓ au moment du sinistre
- ✓ au jour de la notification, dans les autres cas.

Les produits doivent être liquidés, à prix réduit. La réduction de prix est établie, d'après le prix pratiqué, pendant un mois avant la liquidation. Il peut y avoir vente à perte.

2.7.3 Les offres conjointes

Exemple



Définition

Il y a offre conjointe, quand l'acquisition gratuite ou non de produits ou de services est liée à l'acquisition d'autres produits ou services mêmes identiques.

Principe

Les offres conjointes sont permises pour autant qu'elles ne constituent pas une pratique commerciale déloyale.

Toute offre conjointe à un service financier est interdite, sauf exceptions.

Exceptions

L'offre conjointe liée à un service financier est permise, lorsque sont joints au service financier, de menus

services admis par les usages commerciaux, tels que :

- un titre de participation à une loterie
- un objet avec inscription publicitaire (10€ ou 5% du prix d'acquisition, au maximum)
- un chromo
- un titre donnant droit, après acquisition d'un certain nombre de services à une offre gratuite ou à une réduction sur l'acquisition d'un service similaire, pour autant que cet avantage soit procuré par la même entreprise et n'excède pas le 1/3 du prix des services précédemment acquis.