

**L'utilité d'être bien entouré :
prémunissez-vous au mieux de vos intérêts !**

Votre activité professionnelle nécessite évidemment d'entrer en relation contractuelle avec différents intervenants : salariés, sous-traitants, fournisseurs et... clients.

À chacune de ses étapes, **le risque est omniprésent** ; autant s'en prémunir au mieux. Pour ce faire, il y a lieu de l'identifier afin de pouvoir le contrer au mieux.

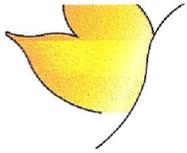
Pour **vos salariés**, vous disposez déjà d'un contrat de travail classique ; vous pourriez envisager de réviser votre règlement de travail afin d'y intégrer vos exigences, vos attentes, les droits et obligations à imposer.

D'ailleurs, votre règlement de travail a-t-il révisé dernièrement ? Est-il conforme aux nouvelles législations intervenues ces dernières années ?

La question **des sous-traitants** est particulièrement cruciale. En effet, combien sont les entrepreneurs à faire appel à des sous-traitants sans disposer de la moindre convention ? L'intérêt de fixer par écrit les liens qui vous unissent est pourtant si intéressant. En effet, même si vous ne pouvez vous dégager de toutes responsabilités vis-à-vis de votre client, vous pourriez :

- la faire reposer également sur votre sous-traitant pour ses prestations,
- imposer le paiement des prestations uniquement à la suite de la réception des fonds de votre client,
- déterminer le pourcentage de retenue sur les factures émises,
- vous dégager de la responsabilité solidaire vis-à-vis des retenues ONSS et fiscales,
- fixer la propriété de votre clientèle (clause de non concurrence),
- exiger une qualité de prestations, de matériaux, de services...,
- faire respecter l'ensemble des législations et réglementations actuellement en vigueur en Belgique aux membres du personnel du sous-traitant,
- imposer les délais et le respect du planning, des échéances,
- arrêter les indemnités de retard...

Avez-vous déjà ne fusse que lu les conditions générales de **vos fournisseurs** ? Or, savoir à quelle sauce vous pourriez être mangé peut orienter votre manière d'agir.



FELICITAS.COM
SCRLFS

PROSPÉREZ SEREINEMENT !

Wandre, le 30 janvier 2017

Enfin, vis-à-vis de vos clients, le sérieux de votre enseigne est en étroite relation avec l'engagement qui vous lie.

Établir des bases juridiques adéquates (conditions générales, convention particulière...) rassurent l'ensemble des intervenants. Il est fini le temps où se taper dans la paume de la main suffisait ! Un bon client est un client satisfait et qui paye.

*Il vaut mieux prévenir que guérir. Ce n'est pas
quand le conflit est né que des concessions
peuvent être sollicitées, établies...*

Convaincu ? Contactez nous : nous pouvons agir à vos côtés pour vous permettre de prospérer sereinement... Votre entreprise le mérite bien.

Muriel GLUZA

Juriste d'entreprise

Administrateur-délégué

FELICITAS.COM scrllfs