

Accountancy & Advisory Actualités

Lettre d'information de Deloitte Accountancy pour les dirigeants de PME

Mai 2019 - N° 5

Mensuel (sauf en août)

27ème année - Bureau de dépôt: Courtrai 1-2 dép.



Votre client ne paie pas Réagissez de manière appropriée!

Rien de pire qu'un client qui ne paie pas sa facture. Malheureusement, c'est une situation à laquelle sont confrontées de nombreuses entreprises. Il est donc important de réagir de manière appropriée et d'y préparer au mieux votre entreprise. Quelques tips & tricks.

Assurez-vous de disposer des bons outils

On ne saurait trop insister sur l'importance de disposer de conditions générales sur mesure.

Ce sont en effet les règles du jeu de votre processus de vente. En prévoyant les mesures suivantes, vous pouvez économiser à la fois du temps et de l'argent:

- Veillez à ce que votre entreprise puisse différer ses prestations et livraisons jusqu'au paiement intégral de la somme due (y compris les intérêts de retard et les indemnités).
- Assurez-vous que vos conditions générales sont applicables et excluez celles de votre débiteur.
- Evitez d'avoir besoin d'une lettre de mise en demeure pour permettre l'application des intérêts.
- Veillez à inclure une clause de netting pour permettre la compensation automatique des dettes mutuelles entre votre entreprise et la partie en défaut de paiement.

Plan d'actions en 4 étapes pour obtenir le paiement

1 • Contact téléphonique

Si le délai de paiement a expiré et que vous n'avez pas encore reçu le paiement, optez dans un premier temps pour une approche plus personnalisée et **appelez votre client** pour l'avertir de sa facture en suspens. Il est toutefois conseillé de confirmer le contenu de la conversation et des éventuelles modalités de paiement par e-mail.

2 • Rappel de paiement

Si le paiement n'est toujours pas effectué, envoyez alors un premier **rappel de paiement par e-mail** (de préférence avec un accusé de réception et de lecture). Précisez toujours la date limite à laquelle la facture impayée doit être payée.

3 • Sommation

S'il s'avère que l'approche 'amicale' n'a pas l'effet escompté, rédigez **une sommation de payer par écrit** le plus rapidement possible et envoyez-la **par la poste**. Prévoyez alors pour la dernière fois un délai de paiement et informez le client que si le paiement n'est pas effectué, le

solde en suspens sera augmenté des intérêts moratoires et d'une indemnité forfaitaire.

4 • Mise en demeure

Enfin, mettez votre client **en demeure par lettre recommandée** (de préférence avec accusé de réception), cette étape est essentielle afin de pouvoir procéder au recouvrement judiciaire si nécessaire. Compte tenu de l'importance de cette lettre, il est fortement recommandé de vous faire assister par votre conseiller juridique afin de la rédiger. Il est nécessaire de documenter toutes les mesures prises afin de constituer un **dossier juridique solide**.

Alternatives à une procédure longue et coûteuse

Si vous n'avez pas reçu de paiement malgré les étapes précédentes, vous pensez peut-être que le recours à un avocat ou à une agence de recouvrement est la seule solution. Il existe toutefois un certain nombre d'alternatives qui permettent de régler vos problèmes de recouvrement plus rapidement, plus facilement mais surtout à moindre coût, comme par exemple le rappel judiciaire, l'injonction européenne de payer ou la saisie conservatoire basée sur une facture non contestée. Nous pouvons entre autres, vous assister dans l'examen et la rédaction de vos conditions générales, la rédaction de votre lettre de mise en demeure, l'examen de votre procédure en cours (y compris les documents) et l'optimisation de votre système de paiement, ce qui permet de rechercher une alternative appropriée. Un workshop interne peut également être envisagé afin de familiariser votre personnel avec ce sujet complexe et de permettre un recouvrement plus rapide de vos créances.

Matthijs Huysentruyt, mhuyentruyt@deloitte.com

Mobilité

Allocation ou budget?

Le budget mobilité est en place depuis le 1er mars 2019. L'allocation de mobilité ('cash for car') déjà en place, n'a pas rencontré beaucoup de succès dans la pratique. Désormais, le choix du salarié d'échanger sa voiture de société contre une indemnité mensuelle a été élargi pour inclure les dépenses liées à un budget mobilité constitué de trois piliers.

Trois piliers

Dans le **premier pilier** la voiture de société existante est remplacée par une voiture (plus) respectueuse de l'environnement, soit une voiture électrique ou une voiture émettant au maximum 105 g/km de CO₂ (100 g/km dès 2020 et 95 g/km dès 2021). La pratique a montré que très peu de voitures répondent actuellement à la condition CO₂ et/ou que les voitures de remplacement sont généralement plus chères que les voitures échangées. La voiture écologique est soumise au même traitement (para)fiscal que la voiture de société ordinaire.

Le **deuxième pilier** est constitué par des moyens de transport durables (vélo, transport public, transport collectif organisé, etc.). Ce pilier est exonéré d'impôts et de cotisations de sécurité sociale.

Le solde du budget sera versé **en espèces** en décembre (troisième pilier). Ce montant n'est pas imposable pour le salarié, mais il est tenu de payer une cotisation spéciale de sécurité sociale de 38,07 %. L'employeur ne verse pas non plus de cotisations de sécurité sociale sur ce montant.

Pour qui?

Chaque employeur est libre d'offrir ou non à ses salariés un choix de mobilité. L'employeur peut parfaitement imposer

des limites à cet égard. Par exemple, l'employeur peut décider que seule une certaine catégorie d'employés a la possibilité d'échanger la voiture. La condition est toutefois que l'employeur ait mis une voiture de société à la disposition d'un ou de plusieurs salariés (à l'exception des employeurs débutants) depuis au moins 36 mois consécutifs.

Déterminez le degré de liberté en ce qui concerne les choix de mobilité et énoncez les règles du jeu de manière claire et transparente dans une politique de mobilité.

La condition pour le salarié est d'avoir à disposition une voiture de société ou d'être éligible à une voiture de société depuis au moins 3 mois au moment de la demande, et qu'au cours des 36 mois précédant la demande, il ait eu ou était éligible à une voiture de société depuis au moins 12 mois. La condition de durée ne s'applique pas aux salariés nouvellement engagés, ni aux salariés qui ont changé de fonction ou qui ont été promus avant le 1er mars 2019.

Afin de bénéficier du budget mobilité, il est donc important que l'entreprise ait une politique cohérente dans laquelle le droit à une voiture de société est lié à certaines fonctions ou conditions.

Calculs

Allocation de mobilité (cash for car)

= 20 % x 6/7e x valeur catalogue x 1,20 (si carte carburant) – contribution personnelle de l'employé

Le salarié reçoit une allocation mensuelle en espèces en échange de sa voiture, qu'il est libre de dépenser. Il est taxé à 4 % de 6/7e de la valeur catalogue indexée du véhicule restitué (avec un minimum de 1.340 EUR).

Pour l'entreprise, l'indemnisation en fonction du véhicule restitué est au moins déductible fiscalement à 75 % et au plus à 95 %.



L'employeur continue également à verser la contribution de solidarité CO₂ à l'ONSS, sur base de la voiture restituée.

Budget mobilité

= Annual 'Total Cost of Ownership' (= TCO)

En échange de sa voiture de société, le salarié dispose d'un budget qu'il peut dépenser dans les trois piliers. Pour la détermination du budget, le coût de financement de la voiture de société, la charge (para)fiscale, les frais de carburant, les assurances, etc. sont pris en compte. Le point de vue est celui de la neutralité des coûts pour l'employeur. Étant donné que les piliers 2 et 3 sont déductibles à 100 % à l'impôt (contrairement à la voiture de société elle-même), l'employeur peut en tirer un avantage.

Conclusion

L'importance d'une politique relative aux voitures de société et d'une politique de mobilité qui y est associée se sont accrues. Offrir des choix de mobilité fait partie d'une politique de récompense moderne et peut faire partie d'un plan de cafétéria. Les salariés sont assis dans le siège du conducteur et deviennent plus conscients du budget que l'employeur alloue à leur mobilité, celui-ci étant établi sur mesure et est neutre en termes de coûts.

Ali Amerian, aamerian@deloitte.com

La nouvelle SA Transfert d'actions gratuit possible

Dans l'ancien Code des Sociétés, le transfert des actions d'une SPRL est très strictement réglementé: cela n'est possible qu'avec l'accord de la moitié des associés qui détiennent au moins les trois quarts du capital, ce qui fait de la SPRL une société anonyme privée.

Dans le nouveau Code des Sociétés et des Associations, la SPRL pourra se comporter comme une SA, bien que son nom soit mal choisi car la règle du consentement ci-dessus deviendra supplétive. Lire : vous pouvez déroger à cette règle et prévoir ainsi un transfert d'actions gratuit.

Parfois, cependant, un transfert libre va un peu trop loin. Après tout, vous ne voulez pas être confronté de manière inattendue à un actionnaire 'étranger'.

En raison de la grande flexibilité du nouveau Code, vous pourrez également vous mettre d'accord sur les restrictions à ce libre transfert. Celles-ci seront également souvent à mentionner obligatoirement dans le registre des actionnaires, ce qui devrait contribuer à sa transparence.

Mathilde Boucquiau,
mboucquiau@deloitte.com



Clauses de garantie en cas d'opération sur titres

La vente des actions d'une entreprise s'accompagne invariablement de la signature d'un contrat d'achat d'actions (Shared Purchase Agreement – SPA).



Habituellement, ce SPA contiendra les déclarations et garanties nécessaires, le vendeur fournissant certaines garanties à l'acheteur. La question se pose de savoir quelles seront les conséquences si ces déclarations et garanties ne reflètent pas la réalité. L'acheteur peut-il s'adresser automatiquement au vendeur pour réclamer des dommages et intérêts?

La réponse à cette question dépend de la présence ou non d'un mécanisme de sauvegarde dans le SPA. Si tel n'est pas le cas, vous devrez, en tant qu'acheteur, vous prévaloir des mécanismes de protection légaux généraux prévus par le Code civil. Ceux-ci ne concernent que l'objet de l'achat et de la vente, c'est-à-dire les actions en tant que telles, mais ne couvrent pas la société sous-jacente. En l'absence de clauses de sauvegarde conventionnelles sur la situation de la société sous-jacente, certaines déclarations et garanties peuvent perdre leur utilité.

Il convient donc d'inclure les mécanismes d'indemnisation nécessaires dans le SPA afin que le non-respect des déclarations et garanties puisse toujours entraîner des dommages-intérêts. Lors de l'élaboration du SPA, il convient donc de tenir dûment compte des règles de responsabilité contractuelle, par exemple: qu'est-ce qui est inclus dans la notion de dommage, comment le montant de l'indemnisation est-il estimé, y a-t-il des exceptions, ...?

Nicolas Winand, *nwinand@deloitte.com*

Exonération de la retenue à la source sur les dividendes

Pour l'exercice fiscal 2020, la tranche exonérée est de 800 EUR.

Le contribuable décide quels sont les dividendes à imputer à l'exonération. Ceci est important si, en plus des dividendes qui sont assujettis au taux de 30 %, on reçoit aussi des dividendes qui sont assujettis à un taux inférieur (p. ex. 15 %). Les non-résidents peuvent également bénéficier de l'exemption.

En compensation, l'exonération existante pour les dividendes des sociétés coopératives et pour les dividendes des sociétés à finalité sociale est supprimée.

L'exonération de 190 EUR d'intérêts d'entreprises à finalité sociale est maintenue.

Fabrice Dandois, *fdandois@deloitte.com*

À partir de l'exercice fiscal 2019, une nouvelle exonération de précompte mobilier sur dividendes s'applique, mais limitée à la première tranche de 640 EUR de dividendes déclarés ou payés à compter du 1er janvier 2018.

Cette exonération, qui s'applique à chaque contribuable, n'est pas accordée automatiquement. La compensation et son remboursement éventuel doivent être réclamés par le biais de la déclaration à l'impôt des personnes physiques.

Le nouveau droit successoral

Vous avez encore jusqu'au 1er septembre 2019 pour vous préparer



Le nouveau droit successoral qui s'applique à tous les décès survenus après le 1er septembre 2018 a un impact important dans certaines situations. Nous présentons ci-dessous deux cas particuliers.

Exemple 1

Donation des titres d'une société familiale

Les titres de la société familiale ont été donnés en bénéficiant du régime de faveur des droits de donation pour la transmission de sociétés familiales avec réserve d'usufruit à un enfant actif dans l'entreprise. L'enfant inactif dans l'entreprise s'est vu attribuer un portefeuille de titres de même valeur, également avec réserve d'usufruit. Au moment du décès du donateur, la valeur de l'entreprise familiale a doublé, tandis que la valeur du portefeuille de titres est demeurée la même. En vertu de l'ancien droit successoral, les deux enfants étaient traités sur un pied d'égalité. Toutefois, avec l'introduction de la nouvelle loi sur les successions, l'enfant qui a reçu les actions devra compenser la moitié de la valeur ajoutée créée depuis la donation à l'autre enfant.

Exemple 2

Donation de sommes d'argent

Un parent a promis à chacun des enfants un certain don, à titre d'avance sur leur héritage, lorsqu'ils atteignent l'âge de 30 ans. Étant donné la différence d'âge entre les enfants, il y a plus de 10 ans entre la première et la dernière donation.

Contrairement aux anciennes règles successorales, en vertu de la nouvelle loi sur les successions, l'aîné des enfants aura pu bénéficier de la donation pendant une période plus longue et devra indemniser le plus jeune enfant pour cette différence.

Ces situations pratiques montrent que le nouveau droit successoral pourrait sérieusement perturber la planification qui a été faite. C'est pourquoi le législateur a prévu un certain nombre d'exceptions.

Il existe, par exemple, la possibilité de faire une déclaration de maintien, de sorte que les règles de l'ancien droit successoral restent applicables à **toutes** les donations faites avant le 1er septembre 2018. Vous avez **jusqu'au 1er septembre 2019** pour le faire. Comme vous ne pouvez pas faire ce choix pour chaque donation prise individuellement, il est important de faire un inventaire correct et complet de toutes les donations qui ont déjà été faites.

S'il n'est pas souhaitable de faire une déclaration de maintien ou si les donations ont eu lieu après le 1er septembre 2018, il existe d'autres options. Vous pouvez soit conclure un pacte successoral ponctuel, dans lequel seule la collaboration du donataire est requise, soit rédiger un pacte successoral global dans lequel vous devez cependant impliquer tous les enfants ou éventuellement travailler avec un testament.

Camille Marchant, cmarchant@deloitte.com

RGPD (GDPR)

Si dorénavant vous ne souhaitez plus recevoir notre lettre d'information, envoyez un mail à Liesbeth Van Gucht (lvangucht@deloitte.com) ou un message par courrier à Deloitte Accountancy, Rédaction Actualités, Raymonde de Larocheaan 19A, 9051 Gent

Editeur responsable
Henk Hemelaere

La reproduction totale ou partielle de cette publication n'est autorisée qu'avec l'accord préalable de la rédaction. Malgré tous les soins apportés à cette édition, la rédaction ne peut être tenue pour responsable des erreurs et omissions éventuelles qui subsisteraient dans les textes publiés.

Pour toute information complémentaire, n'hésitez pas à contacter votre correspondant Deloitte habituel, ou téléphonez au numéro 09 393 75 85.

www.deloitteprivate.be



facebook.com/deloitteaccountancy



[@DeloitteAcc](https://twitter.com/DeloitteAcc)



linkedin.com/company/deloitte-accountancy

© 2019 Deloitte Accountancy
Designed and produced by the
Creative Studio at Deloitte Belgium

Anvers - Bruges - Bruxelles -
Charleroi - Courtrai - Gand -
Hasselt - Liège - Louvain -
Roulers - Tournai - Zaventem