

Accountancy & Advisory Actualiteiten

De nieuwsbrief van Deloitte Accountancy voor kmo-bedrijfsleiders
Maart 2017 - Nr. 3

Verschijnt maandelijks (behalve in augustus)
25ste jaargang - Afgiftekantoor: Kortrijk 1-2e Afd.



Aandachtspunten bij de financiering van uw Franse activiteiten

Afhankelijk van het type activiteit en het bijhorende businessmodel, benaderen Belgische bedrijven de Franse markt via verkoopkantoren, de opstart van een lokale productievevestiging of een overname van een concullega. In functie hiervan zijn de financieringsbehoeften verschillend en dient al dan niet rekening gehouden te worden met Franse eigenheden.

Gelijkenissen met België ...

Net zoals in eigen land staat bij de bancaire evaluatie van uw Franse kredietdossier het vertrouwen in zowel het businessplan of project als in de aandeelhouder/ondernemer centraal. Uw terugbetalingscapaciteit en financiële ratio's krijgen bijzondere aandacht, alsook de historiek en achtergrond rond uw vertrouwde met de Franse markt. Een gepaste eigen inbreng/inspanning is vereist als financiële buffer voor het risico van uw investering. De individuele cijfers van uw Franse dochter worden eveneens nauwgezet opgevolgd. Ook de financiële historiek en "leeftijd" van de Franse activiteiten vormen bij een overname specifieke elementen van de analyse.

... alsook belangrijke verschillen

Het belangrijkste onderscheid ligt in de appreciatie van de beschikbare waarborgen of zekerheden. In de Franse wetgeving heeft het sociaal passief immers een prominente rol als schuldeiser in het geval

van een faillissement. Dit brengt met zich mee dat Franse banken naar aanleiding van het uitwinnen van een hypotheek gemiddeld minder fondsen kunnen recupereren dan wat in België gangbaar is. Het is dan ook gebruikelijk om voor een "asset based" benadering te kiezen en de financiering te koppelen aan een specifiek actief. In het geval van een onroerend goed komt een *crédit bail immobilier*, waarbij de Franse leasingmaatschappij juridisch eigenaar is van het onroerend goed, frequent voor.

Ook de Franse variant van het pand handelszaak heeft een beperktere "bancaire waarde". De oplossing tot de financiering van werkkapitaal, materieel of machines, kan eveneens gezocht worden in het principe van "asset based lending". Daarom wordt leasing voor de financiering van materiaal of machines nog vaak gehanteerd. Voor de handelsvorderingen wordt voornamelijk commercial finance (factoring) of de formule via "la loi Dailly" (nl. de overdracht en financiering van een specifieke handelsvordering) gebruikt. Voor voorraad wordt "warrantage" (met specifieke bewaarborging van de voorraad) regelmatig toegepast.

Er wordt eveneens gefocust op de fiscaal-juridische structurering van uw groep, de intercompany relaties en dergelijke. Zo worden onroerende activa in Frankrijk vaak gestructureerd in een *Société Civile Immobilière* (SCI) omwille van fiscale,

vermogensrechtelijke of financiering van technische elementen.

Aandachtspunten bij de zoektocht naar de gepaste financieringsoplossing

De Franse complexiteit en specifieke regelgeving leidt veelal tot een lange doorlooptijd van een kredietdossier. In functie van de specificiteit en de grootte van de kredietvraag wordt er soms geopteerd om met een consortium van een aantal banken te werken (pari passu), maar dit impliceert veelal bijkomende onderlinge afstemming.

In Frankrijk kunnen subsidies - die vaak locatiegebonden zijn (bv. zone AFR) - een substantiële component van uw financiering vormen. Subsidieonderhandelingen worden best tijdig gestart door hun sterke koppeling met het gevraagde kredietbedrag en de kredietverleners. Tevens zijn er per regio mogelijkheden om cofinanciering (bv. een achtergestelde lening) of overheidswaarborgen te bekomen.

Een tijdige voorbereiding, gekoppeld aan een gepaste fiscaal-juridische structurering en een goed begrip van de eigenheid van de Franse financieringsmarkt leiden in de praktijk tot een realistische slaagkans.

Philippe Artois, partois@deloitte.com

Werkbaar Wendbaar Werk

Sinds 1 februari 2017 moet deze nieuwe maatregel jobs werkbaarder maken, zodat de beroepsactieve bevolking makkelijker werk met privéleven kan combineren.

Daarnaast moeten bedrijven flexibeler kunnen werken waardoor zij meer kunnen inspelen op de noden van de maatschappij en beter kunnen concurreren met het buitenland.

Kleine flexibiliteit waarbij de gemiddelde arbeidsduur over 1 jaar gerespecteerd moet worden

Het systeem laat toe werknemers meer uren te laten presteren tijdens piekmomenten en minder uren tijdens dalmomenten. Voor zover binnen de referentieperiode de gemiddelde arbeidsduur wordt gerespecteerd, wordt voor de meerprestaties geen overloontoeslag betaald.

Interne grens overuren verhoogd naar 143 uren

De interne grens voor overuren, zijnde het maximaal aantal te presteren overuren door een werknemer waarna hij onmiddellijk verplicht wordt om inhaalrust op te nemen, wordt voor alle sectoren verhoogd naar 143 uren.

Vrijwillige overuren

Werknemers kunnen ervoor kiezen om een pakket van maximaal 100 vrijwillige overuren (maximaal te verhogen tot 360 uren via sector-cao) te presteren wanneer hierom wordt verzocht door de werkgever. De wettelijke motieven voor deze extra prestaties dienen niet aangetoond te worden en ook het akkoord van de vakbondsafvaardiging en/of inspectie is niet vereist.

Deze gepresteerde overuren moeten onmiddellijk uitbetaald worden door de werkgever, met de normale

overloontoeslag. Deze uren hoeven dus niet gecompenseerd te worden door de werknemer en de eerste 25 uren worden niet meegerekend voor de interne grens van 143 uren.

Occasioneel telewerk

Werknemers kunnen onder bepaalde voorwaarden en na toestemming van de werkgever, voor een aantal onverwachte of moeilijk anders in te plannen gebeurtenissen, kiezen voor occasioneel telewerk in plaats van een volledige dag verlof te moeten nemen.

Bijvoorbeeld: onvoorziene treinstaking, autopanne, ... of persoonlijke redenen zoals een doktersbezoek, vervullen van administratieve formaliteiten, bezoek van een techniker, ...

Glijdende werktijden

De werknemer kan, mits naleving van de vaste kern- of stamtijden, zelf het begin en einde van zijn prestaties bepalen. Belangrijkste voorwaarde is dat in het bedrijf een tijdsregistratiesysteem voorhanden is die de controle op de naleving van de afspraken over arbeidstijd mogelijk maakt.

E-commerce nachtarbeid

Het wordt mogelijk voor e-commerce bedrijven om, zonder akkoord van de werknemersorganisaties, nachtarbeid (tussen 20 uur en 6 uur 's morgens) in te voeren.



Meer flexibiliteit creëren binnen de onderneming kan dus voor een win-winsituatie zorgen. Het valt zeker aan te bevelen na te gaan welke van deze nieuwe maatregelen voor uw onderneming nuttig kunnen zijn. De invoering van de nieuwe arbeidsduurregels is natuurlijk wel aan een aantal verplichtingen onderworpen, maar dat mag geen belemmering zijn voor het maken van deze oefening.

Mieke Vanden Poel,
mvandenpoel@deloitte.com

In het kort

Fiscale voordelen bij crowdfunding

Crowdfunding kan gedefinieerd worden als een alternatieve financieringsvorm, waarbij een projectaanbieder – doorgaans via een online platform – een beroep doet op “de massa” (de crowd) om een gedeelte van de voor een project benodigde middelen op te halen. Dergelijk project kan zich op cultureel of sociaal vlak situeren, maar kan ook binnen de ondernemingswereld gekaderd worden.

Op fiscaal vlak worden particuliere investeerders aangemoedigd om startende ondernemers financieel te steunen via crowdfunding.

Eenzijds wordt een belastingvermindering toegekend van 30 % tot 45 % voor particuliere investeerders die instappen in het kapitaal van een startende ondernemer. Het fiscaal voordeel is slechts definitief verworven als de aandelen gedurende een termijn van 48 maanden worden behouden. Daarnaast voorziet de wetgever ook in een vrijstelling van belasting voor interesten verkregen in hoofde van particuliere investeerders die – via een crowdfundingplatform – een lening verstrekken aan een startende onderneming.

Beide gunstmaatregelen worden door strikte voorwaarden omkaderd, waardoor voorafgaand informeren belangrijk is.

Anne-Mieke Vandekerkhove,
avandekerkhove@deloitte.com

Elektronische registratie huurovereenkomsten

Sinds 1 januari 2017 werd de mogelijkheid ingevoerd om huurcontracten op elektronische wijze ter registratie aan te bieden. Deze registratie is een wettelijke verplichting, ook indien ze kosteloos gebeurt. Indien registratierechten betaald moeten worden, is de registratie pas definitief na betaling ervan.

Welke contracten kunnen elektronisch worden geregistreerd?

- Alle onderhandse overeenkomsten van verhuur, onderverhuur of overdracht van huur (ongeacht het huurregime: woninghuur, handelshuur of gemene huur).
- De plaatsbeschrijvingen, hetzij als bijlage bij de overeenkomst, hetzij apart.

Hoe gebeurt de elektronische registratie?

Elektronisch registreren gebeurt via de onlinetoevoeging MyRent. Na de identificatie dient de gebruiker de gevraagde gegevens te verschaffen evenals de desbetreffende huurovereenkomst (in PDF).

De elektronische registratie beoogt een vereenvoudiging van de registratieformaliteit, maar is geen verplichting. De klassieke aanbieding van de papieren versie van de huurovereenkomst op het bevoegde registratiekantoor blijft mogelijk.

Jolien Vandaele, jvandaele@deloitte.com

Deloitte.
Private

Digital Accountant
The smartest way to work together

Getallen ingeven en lijsten maken, kan iedereen. U hebt meer nodig voor uw kmo. Naast een up-to-date overzicht van uw financiën, geeft Deloitte Digital Accountant u scherpe inzichten en krachtige instrumenten om uw bedrijf succesvol de toekomst in te sturen.
Efficiënt. Pro-actief. Op maat. Real time.

www.digitalaccountant.be



Private governance

Fiscale regularisatie erf- en registratiebelasting van start

Sinds 5 maart is het mogelijk bedragen/transacties te regulariseren die onderhevig zijn of hadden moeten zijn aan erf- of registratiebelasting (schenkbelasting, verkooprecht, verdeelrecht of recht op hypotheekvestiging).

Naast fiscale regularisatie bekommt de aangever tevens strafrechtelijke immunititeit, waarvan ook de mededaders en medeplichtigen genieten. De mogelijkheid tot regularisatie is eenmalig (eenzelfde persoon kan slechts één keer regulariseren) en tijdelijk (tot 31 december 2020).

De regularisatieheffing is afhankelijk van het feit of er al dan niet reeds fiscale verjaring is ingetreden. De fiscale verjaring verschilt van de strafrechtelijke verjaring zodat het best mogelijk is dat zelfs indien er reeds fiscale verjaring is ingetreden, er nog steeds strafrechtelijke vervolging mogelijk is.

Indien de fiscale verjaring reeds is ingetreden, bedraagt de regularisatieheffing forfaitair:

- 37 % wanneer de regularisatieaanvraag wordt ingediend in 2017,
- 38 % wanneer de aanvraag wordt ingediend in 2018,
- 39 % wanneer de aanvraag wordt ingediend in 2019 en tot slot
- 40 % wanneer de aanvraag wordt ingediend in 2020.

Wanneer er nog geen fiscale verjaring is ingetreden, is de regularisatieheffing afhankelijk van het type belasting dat men wenst te regulariseren.

Gaat het over de erfbelasting, dan bedraagt de regularisatieheffing 35 % voor verkrijgingen in rechte lijn of tussen partners en 70 % in de andere gevallen.

Gaat het over registratiebelasting, dan bedraagt de regularisatieheffing 20 %. Er wordt voor registratiebelasting dus geen verder onderscheid gemaakt in functie van het type registratiebelasting (schenkbelasting, verkooprecht, verdeelrecht of recht op hypotheekvestiging).

Thomas Storme,
tstorme@deloitte.com

Heeft u een specifieke vraag?

Stuur ze ons door via mail naar info@deloitte-accountancy.be of per post naar: Deloitte Accountancy, Redactie Actualiteiten, Raymonde de Larocheaan 19A, 9051 Gent

Verantwoordelijke uitgever
Henk Hemelaere

Gehele of gedeeltelijke overname uit deze uitgave is slechts toegestaan na uitdrukkelijke toestemming van de redactie. Hoewel wij de grootste zorg besteden aan deze uitgave, kan de redactie geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de volstrekte juistheid en volledigheid van de in deze nieuwsbrief opgenomen teksten. Heeft u vragen bij een of meerdere artikels, bel dan 09 393 75 85 of contacteer uw contactpersoon binnen Deloitte.

www.deloitteprivate.be

Vraag en antwoord

M&A vakjargon Wat is NDA?

In overnametransacties wordt vanaf de eerste gesprekken vertrouwelijke informatie (o.a. over klanten, leveranciers, personeel, ...) uitgewisseld.

Tussen partijen wordt een geheimhoudingsverklaring of Non-Disclosure Agreement (NDA) ondertekend.

De kandidaat-koper verbindt er zich aldus toe de verkregen informatie niet te verspreiden en deze enkel en alleen aan te wenden om een concreet beeld te krijgen van de over te nemen target, op straffe van een schadevergoeding (per inbreuk).

Let op: niet enkel de kandidaat-koper is gebonden door deze geheimhoudingsverplichting. Ook het bestuur, de aandeelhouders, het personeel, de professionele adviseurs, vallen onder de toepassing van een NDA.

Naast een geheimhoudingsverplichting omvat een NDA vaak ook andere bepalingen, zoals de niet-afwijking van personeel tijdens de onderhandelingen, de teruggave van vertrouwelijke documenten, ...

Katrijn Moesick,
kmoesick@deloitte.com



[facebook.com/
deloitteaccountancy](https://facebook.com/deloitteaccountancy)



[@DeloitteAcc](https://www.linkedin.com/company/deloitte-acc)



[linkedin.com/company/
deloitte-accountancy](https://www.linkedin.com/company/deloitte-accountancy)

© 2017 Deloitte Accountancy
Designed and produced by the
Creative Studio at Deloitte Belgium

Antwerpen - Brugge - Brussel -
Charleroi - Doornik - Gent -
Hasselt - Kortrijk - Leuven - Luik -
Roeselare - Zaventem

