

Vandelanotte

news

FRANSE VESTIGING WAS MOEILIJK PROJECT

Dennis de Haese van
Flex Court Europe vertelt

WEBSHOPEIGENAARS OPGELET

De principes van
geoblockverordening

WERKEN IN HET BUITENLAND

Enkele aandachtspunten
voor u samengevat



INHOUD

VANDELANOTTE NEWS
JAARGANG 6 • EDITIE 2
JUNI 2019

07

De principes van
geoblockingverordening

08

Laat uw btw-compliance
screenen

10

Werken in het buitenland:
waarmee moet u rekening houden?

13

FIT maakt stap naar
het buitenland kleiner

14

Transfer pricing voor kmo's

15

Single Permit - de gecombineerde
vergunning voor derdelanders

16

Ondernemen in Frankrijk: met een
Franse of Belgische vennootschap?

18

Agenda & contact



04

Client Case
"Moeilijk project toonde
meerwaarde van ondersteuning"



Werken in het buitenland:
waarmee moet u rekening houden?

10



16

Ondernemen
in Frankrijk

Over de grenzen durven kijken

Op basis van de recente geschiedenis kan de indruk ontstaan dat de internationalisering van de handel over zijn hoogtepunt heen is. Op het ogenblik dat u dit leest zal de Brexit al dan niet gerealiseerd zijn en zullen ook de handelsoorlogen van President Trump onrust blijven veroorzaken op de internationale markten. Toch is in een klein land als België voor veel ondernemingen een stap naar het buitenland al snel noodzakelijk als ze verder willen groeien. Een dergelijke sprong gebeurt echter maar beter doordacht.

Alleen al de tewerkstelling van eigen medewerkers in het buitenland is een hele uitdaging. Hoe zorgt u ervoor dat u beschikt over alle nodige documenten, verzekeringen en erkenningen? Richt u daarvoor een echte dochteronderneming op of begint u beter onder de vorm van een vaste inrichting? Allemaal vragen waarbij wij u als ondernemer willen en kunnen bijstaan.

Sinds we met de opstart van Vandelanotte France voor het eerst ook zelf over de grenzen zijn gegaan, beschikken we bovendien niet meer alleen over theoretische kennis over hoe een onderneming in het buitenland op te starten, maar ook over de praktische kennis. En zoals zo vaak blijkt de praktijk vaak nog net wat complexer dan de theorie. In ieder geval staat ons team van Vandelanotte France klaar om u met raad en daad bij te staan bij uw eerste stappen als ondernemer in Frankrijk.

Door de groeiende aandacht van de belastingadministratie voor verrekenprijzen of zogenaamde "transfer pricing", is het ook belangrijk om tijdens de volledige werking van uw buitenlandse filialen voldoende aandacht te hebben voor een correcte toepassing van de fiscale regels. De juiste bijstand kan daarbij een groot verschil maken.

Als ondernemer voor het eerst naar het buitenland gaan, kan misschien complex lijken, maar gelukkig zijn er via het FIT ook heel wat mogelijkheden om steun en zelfs subsidies aan te vragen.

En mocht u stappen naar het buitenland overwegen: veel succes gewenst. U kan op ons rekenen!

Veel leesplezier,

Nikolas Vandelanotte



**VANDELANOTTE HELPT FLEX COURT
EUROPE BIJ OPSTART FRANSE VESTIGING**

“Moeilijk project toonde meerwaarde van ondersteuning”

Toen Flex Court Europe uit Gent vorig najaar de stap wilde zetten naar Frankrijk, bleken er nogal wat adders onder het gras te schuilen. Bureaucratie en 'regulitis' zorgden voor vertraging en tandengeknars bij de opstart van een nieuwe vestiging. "Dankzij de geïntegreerde aanpak door diverse specialisten bij Vandelanotte en de continue ondersteuning konden wij dit project als heel klein bedrijf toch succesvol realiseren", klinkt het.

Flex Court is een merk van modulaire synthetische sportterreinen dat in 1996 in de VS werd opgericht en er nog steeds wordt geproduceerd. De sportvloer is geschikt voor de meeste bal- en raketporten in open lucht en in zalen. In Europa wordt er vooral tennis en basketbal op gespeeld, maar door diverse belijningen te combineren, wordt de vloer een multisportterrein. Sinds 2011 is Flex Court Europe met Dennis de Haese de exclusieve verdeler in Europa.

Franse markt biedt veel perspectieven

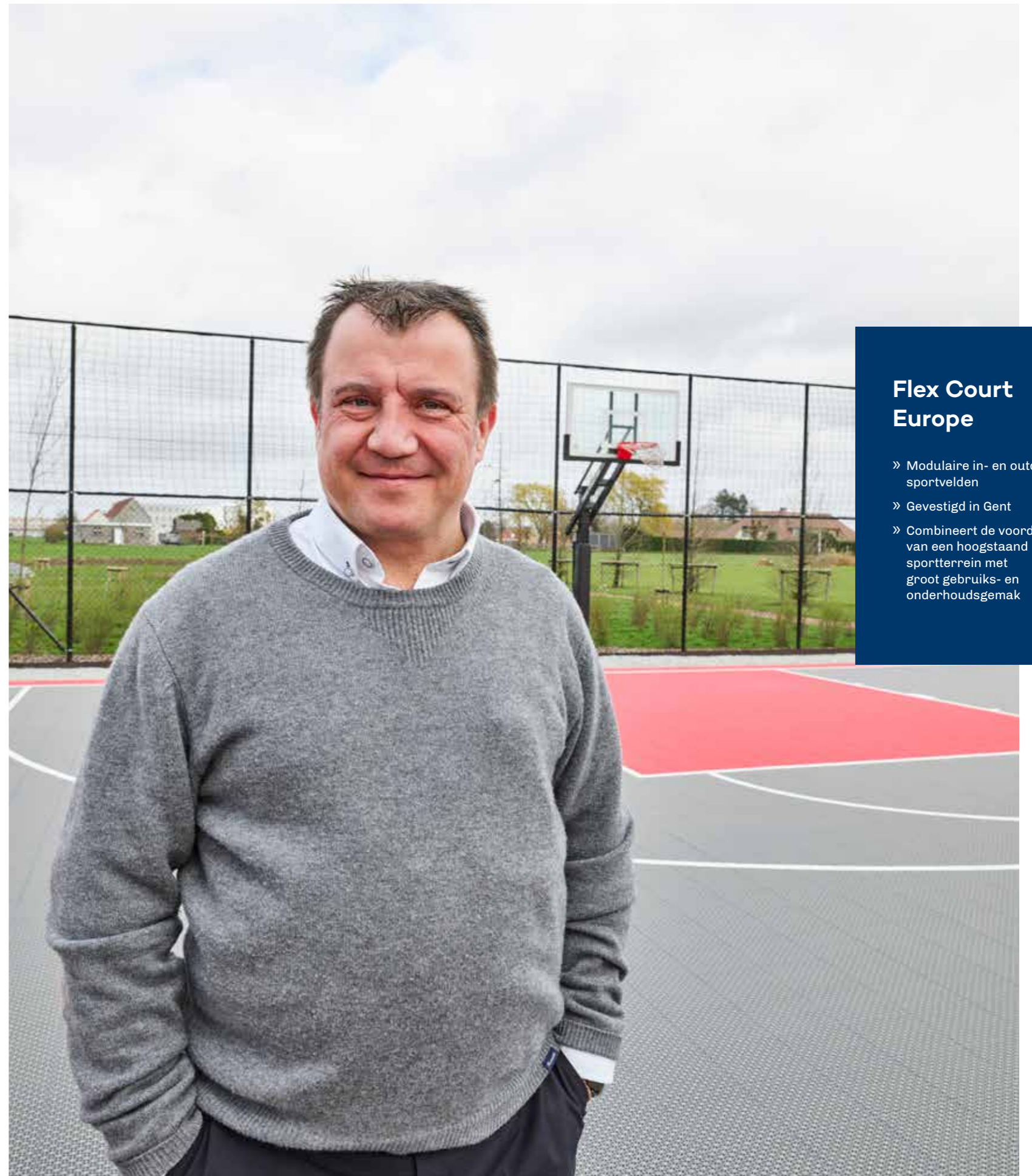
"Gezien de aard en omvang van het bedrijf – ik werkte tot voor kort alleen

– heb ik me de afgelopen jaren vooral in België actief gericht op steden en gemeenten, scholen en tennisclubs", vertelt Dennis de Haese. "Enkel wanneer mensen zelf belden dat ze een sportveldje in hun tuin wilden, ging ik op die vraag in. Ik wilde van België een uitstalraam maken met onze verschillende types terreinen bij verschillende doelgroepen. Wie ons product niet kent, wil het immers eerst eens gezien hebben."

In 2016 worden de eerste stappen gezet bij onze zuiderburen. "Frankrijk is voor mijn product de interessantste markt in Europa en misschien zelfs in de wereld. Enerzijds omwille van de grootte van het land, maar nog veel belangrijker zijn de subsidieregelingen waarbij de hogere overheid 85 tot soms zelfs 100 procent van de kosten van een project van steden en gemeenten op zich neemt. Het geeft altijd voldoening als de nodige budgetten voorhanden zijn." (lacht) Bovendien zijn de

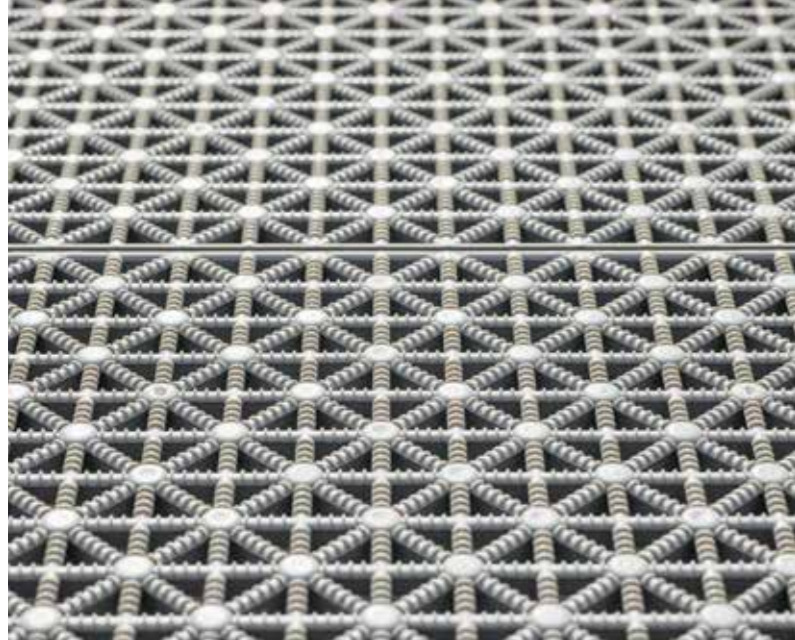
**“IN FRANKRIJK NEEMT DE
OVERHEID 85 TOT SOMS 100
PROCENT VAN DE KOSTEN VAN
EEN PROJECT OP ZICH.”**

Dennis de Haese



Flex Court Europe

- » Modulaire in- en outdoor sportvelden
- » Gevestigd in Gent
- » Combineert de voordelen van een hoogstaand sportterrein met groot gebruiks- en onderhoudsgemak



“DANKZIJ DE GOEDE AFSTEMMING TUSSEN DE SPECIALISTEN VAN VANDELANOTTE KONDEN WE DIT PROJECT TOT EEN GOED EINDE BRENGEN.”

Dennis de Haese

installateurs van sportvloeren door de omvang van het land in Frankrijk veel meer dan louter uitvoerende onderaannemers. Ze halen zelf projecten binnen en gaan dan bij de diverse fabrikanten shoppen. Wij moeten dus hen overtuigen om met ons product te werken.”

‘Le moulin administratif’

Enig chauvinisme is de Fransen niet vreemd, wat een impact heeft op ondernemen. “Van 2016 tot 2018 werkte ik er via een distributeur, maar als je steden, gemeenten en scholen echt over de brug wil krijgen, moet je zelf een Frans bedrijf opzetten. Dus nam ik de commerciële directeur van mijn distributeur – een Fransman met 35 jaar ervaring in de branche – in dienst en richtte ik Flex Court France op. Alleen had ik daar geen enkele ervaring mee. Met mijn Belgische bedrijven – in België verdeel ik via Q Access Flooring ook pvc-tegels voor industriële vloeren – ben ik al jarenlang klant bij Vandelanotte, net als voor mijn personenbelasting. Zo vernam ik dat ze een speciale Franse cel hebben die mij bij de oprichting en de boekhouding kon ondersteunen.”

“Terugkijkend moet ik zeggen dat alles wat Vandelanotte gedaan heeft, vlot

verlopen is. De behandeling van mijn dossier door de Franse overheden is echter nog moeilijker geweest dan ik me vooraf had voorgesteld. Het is een soort ‘black box’ waarbij je als bedrijf geen enkel zicht hebt op hoe het proces verloopt. Je wordt bedolven onder een lawine van papieren, certificaten en dossiers. Het indienen van de oprichtingsakte bij de griffie is nog maar het begin, want daarna moet je nog allerlei bijkomende verklaringen afleggen die met de loep op hun authenticiteit worden onderzocht en bijna kafkaïaans in vraag worden gesteld. De inefficiëntie zit echt in het overheidsproces. Gelukkig heeft Vandelanotte me daar heel goed in begeleid en zowat al het werk op zich genomen.”

“Eens alles in orde is voor de oprichtingsakte, krijg je je ‘KBIS’. Daarmee kun je bij de bank het startkapitaal dat op een geblokkeerde rekening staat, overzetten naar een werkrekening. Pas dan – in mijn geval een maand later dan gepland – kon ik het salaris van mijn medewerker betalen. Maar daarna stopte het nog niet. Waar bij ons het sociaal secretariaat het enige aanspreekpunt is voor de tewerkstelling van een medewerker, word je in Frankrijk overspoeld door instanties en

bedrijven met allerlei voorstellen. Vandelanotte was hierbij de filter die kon zeggen wat noodzakelijk en verplicht was, en wat puur commerciële aanbiedingen waren van private bedrijven.”

“Tijdens het hele proces van de oprichting heb ik dus ondersteuning gekregen van Vandelanotte. Bijzonder handig is uiteraard dat ze zorgen voor een goede afstemming met het volledige plaatje, door ook mijn andere bedrijven en mijn privésituatie in rekening te brengen. Van aandelenstructuren over winstverdeling tot juridisch-fiscale zaken: ik kon dat volledig aan hen overlaten. Ze volgden alles op en door die geïntegreerde aanpak moet ik niet telkens opnieuw mijn verhaal doen. Het draagt zeker bij aan de kwaliteit van de ondersteuning. Voor Flex Court France staat Vandelanotte nog steeds in voor de lopende boekhouding. Daarvoor hebben zij iemand in dienst die zowel vanuit Frankrijk als vanuit België actief is. Daarnaast zorgen ze ervoor dat de loonbrief van mijn Franse werknemer rechtstreeks naar hem wordt gestuurd, zodat ik daar niet langer als tussenpersoon moet worden ingeschakeld.”

Onverwachte gebeurtenissen

“Als de Franse overheden optimaal zouden werken, had ik die oprichting misschien ook in mijn eentje kunnen klaren. Door de vele onverwachte gebeurtenissen en de inefficiëntie waar we mee te kampen kregen, zijn ze bij Vandelanotte écht uit hun pijp moeten komen. Dat ze specialisten in alle deelgebieden hebben, die intern met mekaar afstemmen, heeft ervoor gezorgd dat we dit toch tot een goed einde hebben gebracht. Het is net in de projecten die moeilijk verlopen dat je de waarde van je ondersteuning echt leert kennen. Aan andere ondernemers die zoals ik vanuit een heel kleine basis toch een bedrijf in het buitenland willen oprichten, zou ik zeggen: laat je zeker professioneel begeleiden. Met de juiste ondersteuning moet niets je plannen in de weg staan!”

WWW.FLEXCOURT.EU

EIGENAARS VAN WEBSHOPS: OPGELET!

De principes van geoblockingverordening

Op 4 december 2018 trad de zogenaamde geoblockingverordening in werking.

Deze Europese regelgeving (EU 2019/302) heeft als doel de ongelijke behandeling van klanten van webshops in de EU in te perken.

1 Toegankelijk

Uw webshop moet voortaan voor alle EU-burgers toegankelijk zijn. Het is verboden om aankopen op gelijk welke manier te bemoeilijken. Het verbod geldt zowel voor rechtstreekse beperkingen, zoals het technisch onmogelijk maken om uit bepaalde landen naar de website te surfen, als voor onrechtstreekse beperkingen, zoals de onmogelijkheid om de adresgegevens in te voegen bij bestellingen, of het beperken van betaalmogelijkheden tot betaalkaarten uitgegeven in een bepaald land. Ook het aanrekenen van verschillende prijzen aan inwoners van verschillende lidstaten is uit den boze.

3 Leveren

Bovendien gelden de regels enkel voor de mogelijkheid voor EU-burgers om via uw webshop aankopen te kunnen doen. Dat betekent niet dat u ook verplicht zou zijn om in alle lidstaten te gaan leveren.

De boetes op overtredingen van de regelgeving zijn niet min. Het loont dus zeker de moeite om na te gaan of uw webshop wel voldoet aan de strengere regels.

2 Uitzonderingen

Op die regels gelden een aantal uitzonderingen. Ze gelden bijvoorbeeld niet voor bepaalde diensten zoals bancaire diensten en auteursrechtelijk beschermde werken. Onderscheiden behandelingen worden wel nog toegestaan wanneer ze berusten op objectieve gronden, bijvoorbeeld omwille van het feit dat bepaalde goederen in een lidstaat niet verkocht mogen worden.

4 Omleiden

Een andere vrij courante praktijk was het omleiden van de onlineklant naar de lokale versie van de website waar die naartoe surft. Voortaan zal het niet langer toegelaten zijn om dat automatisch te doen; enkel met uitdrukkelijke toestemming is dat nog mogelijk.



—Wannes Gardin

Laat uw btw-compliance screenen

Bij internationaal ondernemen hoort extra administratie. Daar waar het btw-stelsel in de Europese Unie grotendeels gestandaardiseerd is, heeft iedere lidstaat speciale regimes en afwijkingen waarmee u rekening moet houden. Moet er bijvoorbeeld Belgische btw betaald worden? En wat met buitenlandse btw? Moet die verlegd worden? En is er een vrijstelling mogelijk?

Het is van onschatbaar belang om de (in- en uitkomende) stromen goed in kaart te brengen en er de correcte btw-compliance op toe te passen. Zo kunt u niet alleen zelf correct factureren, maar kunt u er ook uw leveranciers op wijzen wanneer zij foutief factureren. Want foutief aangerekende (al dan niet buitenlandse) btw kan in principe niet gerecupereerd worden.

“MOGELIJK VOLDOET U NIET IN IEDERE LIDSTAAT AAN DE VOORWAARDEN VOOR EEN VEREENVOUDIGING.”

Om de administratieve last van bedrijven actief op de Europese markt enigszins te verlichten, hebben verschillende lidstaten enkele vereenvoudigingsmaatregelen geïmplementeerd. Die moeten ervoor zorgen dat u geen btw verschuldigd bent of dat u zich

daar niet voor btw-doeleinden moet registreren. Omdat de lidstaten die vereenvoudigingen op eigen initiatief hebben opgesteld, is het mogelijk dat u als Belgische onderneming niet in iedere lidstaat voldoet aan de voorwaarden om daarop een beroep te doen.

ET 14.000-vergunning

Een schoolvoorbeeld van zo'n vereenvoudigingsmaatregel is de ET 14.000-vergunning die de Belgische Administratie heeft ingevoerd. Die is vooral van belang voor bedrijven die veel goederen importeren van buiten de Europese Unie. Ze stelt u als bedrijf in staat om de verschuldigheid van de btw, die normaal moet worden betaald op het effectieve moment van de import van de goederen, te verleggen naar de periodieke aangifte. Daarmee spaart u dus een grote prefinancieringskost uit. Als u als belastingplichtige op dit moment veel handel drijft met het VK, dan kan het in het licht van de Brexit een meerwaarde zijn om die vergunning aan te vragen.

Consignatie en call-off stock

Ook voor goederen in consignatie en call-off stock hebben verschillende landen in de Europese Unie vereenvoudigingsmaatregelen geïmplementeerd. Indien u dus een voorraad van goederen aanhoudt, dat dient als verdeelcentrum voor de Europese markt, kan het nuttig zijn om na te gaan of dat land daarvoor een btw-vereenvoudigingsmaatregel heeft geïmplementeerd. Indien dat niet het geval is, dan vervult u in dat land btw-formaliteiten, die er in een land met een vereenvoudigingsmaatregel niet zijn.

Hiaten detecteren en oplossingen voorstellen

Om u in deze thematiek te ondersteunen, biedt Vandelanotte de mogelijkheid een screening te verrichten van de Belgische én internationale compliance. We sporen mogelijke gebreken in de naleving van de btw-wetgeving op door het analyseren van de aan- en verkoopfacturen, transportdocumenten, douaneaangiften, btw-aangiften, gebruikte incoterms,...

Na de screening worden niet alleen de hiaten gerapporteerd, maar we stellen oplossingen en vereenvoudigingen voor waarmee u de nodige correcties kunt doorvoeren. U vermijdt enerzijds boetes en interesten bij btw-controles en anderzijds kunnen zowel de boekhouding, logistiek als sales aan de slag met structurele optimalisaties. De screening kan dus zeker een grote meerwaarde betekenen voor de interne werking van uw onderneming.



Dries Torrele

Werken in het buitenland

Waarmee moet u rekening houden?

Grensoverschrijdende diensten leveren, goederen verkopen, personeel tewerkstellen of een vestiging openen in het buitenland: het komt steeds vaker voor. Wat zijn de gevolgen als u uitbreidt naar het buitenland? We zetten de hoofdlijnen op fiscaal en sociaal-rechterlijk vlak op een rij.

Tewerkstelling- en verblijfsvergunningen

Wanneer werknemers uitgezonden worden over de grens, zal het land van bestemming bepalen of een werk- en/of

verblijfsvergunning noodzakelijk is om toegang te verkrijgen tot het grondgebied en de arbeidsmarkt van het land.

Belgische werknemers en zelfstandigen die binnen de EU of de EFTA gaan werken, moeten geen vergunningen aanvragen. In bepaalde landen geldt wel een registratieverplichting (bv. de sociale badge voor werknemers in Luxemburg).

Een vergunning (visum, beroepskaart, ...) is wel noodzakelijk als de betrokken werknemer of zelfstandige niet de nationaliteit van een EU- of EFTA-land

“IN VEEL LANDEN STAAN ER STRENGE STRAFFEN OP HET WERKEN OF VERBLIJVEN ZONDER CORRECTE VERGUNNING.”

heeft. Dat is ook het geval als die gaat werken buiten de EU. Het is daarbij zeer belangrijk om op voorhand te bepalen welke vergunningen en registratieverplichtingen er nodig zijn, want in veel landen staan er strenge straffen op het werken of verblijven zonder correcte vergunning.

Arbeidsrecht

Als u zich als onderneming vestigt in een ander land en daar een werknemer

aanwerft, dan zal het arbeidsrecht van dat land van toepassing zijn (met bv. eigen weddeschalen, verlofregeling,...). Het ligt anders als u tijdelijk werknemers wil uitzenden naar het buitenland. Die situatie wordt geregeld door de zogenaamde Rome I-Verordening. Er geldt een algemeen principe dat de werkgever en werknemer samen hun arbeidsovereenkomst beheerst zal worden, maar zij kunnen niet afwijken van de dwingende rechtsregels van het

werkland. Bovendien zijn ook andere uitzonderingen mogelijk. Ook dit punt wordt het best goed op voorhand uitgeklaard, zodat er zich tijdens de tewerkstelling geen onaangename verrassingen voordoen.

Sociale zekerheid

Ook het toepasselijk socialezekerheidsstelsel moet goed in kaart gebracht worden voor de aanvang van de tewerkstelling. Als de tewerkstelling binnen de EU blijft, dan wordt het toepasselijk stelsel bepaald door de Eu-

ropese verordening 883/2004. Indien de tewerkstelling in een land buiten de EU doorgaat, dan zal moeten worden nagegaan of er een bilaterale overeenkomst bestaat tussen het werkland en België. Indien dit niet het geval is, dan zal het socialezekerheidsstelsel van het werkland van toepassing zijn. Er moet dan bekeken worden of er aanvullende verzekeringen nodig zijn, met het oog op het dekken van hospitalisatiekosten of pensioenopbouw.

Vennootschapsbelasting

Wat de fiscale wetgeving betreft, wordt u in eerste instantie geconfronteerd met de vraag of er al dan niet sprake is van een vaste inrichting. Is er bijvoorbeeld sprake van een duurzame aanwezigheid, een kantoor of personeel ter plaatse? Is het antwoord positief, dan moet nagegaan worden (conform het dubbelbelastingverdrag) welk gedeelte van de winst concreet gelinkt kan worden aan de buitenlandse inrichting. Dit blijft dan wel winst van de Belgische vennootschap, maar die zal een onderscheid moeten maken tussen de winst die belastbaar is in België en

“EEN BEPAALDE AANWEZIGHEID OP DE BUITENLANDSE MARKT WORDT OOK GEVOLGD DOOR DE LOKALE FISCUS.”

deze die belastbaar is in het land van de vaste inrichting. De winstallocatie is niet altijd eenvoudig te maken en wordt door de fiscale administratie ook steeds strikter gecontroleerd. Het is immers evident dat ondernemingen een bepaald gedeelte van de winst liever belast zien worden in een land met een lager belastingtarief dan de vennootschapsbelasting in België.

Btw

Ook inzake btw is het essentieel om aan de hand van de voorgenomen buitenlandse handelingen op voorhand te analyseren of het al dan niet noodzakelijk is de onderneming te registreren voor btw-doeleinden. Wanneer men

bijvoorbeeld stock wenst aan te houden in een ander land, goederen wil verkopen aan buitenlandse particulieren (bv. via webshop) of werken uitvoert in de bouwsector, zal het in vele gevallen noodzakelijk zijn een btw-registratie aan te vragen in het buitenland.

Het belang van een dergelijke analyse werd onlangs duidelijk in een onderzoek bij Nederlandse verkopers via Bol.com door de Belgische btw-administratie. Tal van Nederlandse verkopers bleven Nederlandse btw aanrekenen op hun verkopen aan Belgische kopers, terwijl zij zich in principe moesten registreren voor btw-doeleinden in België en Belgische btw moesten aanrekenen en doorstorten. Een bepaalde aanwezigheid op de buitenlandse markt wordt dus ook gevolgd door de lokale fiscus.

De Europese btw-richtlijn betekent echter niet dat de btw-regelgeving in ieder Europees land identiek werd geïmplementeerd. Dit moet dan ook voor elk land waarin men actief is, geanalyseerd worden. Zo kan een Belgische aannemer bv. in Frankrijk perfect een bedrijfsgebouw bouwen zonder dat een btw-registratie verplicht is, terwijl dit in Luxemburg wel het geval zou zijn.

We kunnen concluderen dat werken in het buitenland dus consequenties heeft op heel wat vlakken. Wilt u binnenkort de landsgrenzen oversteken? Onze specialisten staan voor u klaar!

Lieven Goossens en Dries Torreelle



Prospectiereizen buiten de EU, IJsland, Liechtenstein en Noorwegen

Prospectiereizen zijn een goede manier om een nieuwe markt te benaderen en ter plaatse persoonlijke contacten te leggen met potentiële klanten en partners. Maar de kosten kunnen hoog oplopen.

→ Via FIT kunt u tot 75% van de reis- en verblijfskosten gesubsidieerd krijgen. Een prospectiereis naar een land binnen de EU, IJsland, Liechtenstein of Noorwegen komt niet in aanmerking.

Deelnames aan een buitenlandse beurs of niche-evenement

Met deze subsidie wil FIT u stimuleren om deel te nemen aan internationale beurzen en niche-evenementen. Zo kan u zakelijke contacten leggen en kan uw onderneming of organisatie naambekendheid verwerven bij een gespecialiseerd publiek.

→ De maximale subsidie bedraagt 7.500 euro voor beurzen en 3.750 euro voor niche-evenementen.

FIT maakt stap naar het buitenland kleiner

Flanders Investment & Trade is hét aanspreekpunt voor internationaal ondernemen in Vlaanderen. Het geeft gratis info over exportmarkten, heeft een wereldwijd netwerk van experts en ondersteunt zakenreizen, beursdeelnames en seminars. U kunt ook een beroep doen op vijf steunmaatregelen, die u online moet aanvragen.

Digitale internationale commerciële bedrijfscommunicatie

Met deze subsidie krijgt u steun voor de externe ontwikkeling én vertaling van digitale internationale commerciële bedrijfscommunicatie: meertalige websites of webshops, een bedrijfsfilm, sociale media uitgevoerd door externe specialisten.

→ De maximale subsidie bedraagt 2.250 euro.

Internationale maatwerkprojecten

Het doel is om bedrijven te stimuleren om creatieve projecten te realiseren die het internationaal ondernemen vanuit Vlaanderen bevorderen. Uw maatwerkproject mag wel niet in aanmerking komen voor een van de generieke subsidies van FIT.

→ De maximale subsidie bedraagt 18.750 euro.

Oprichting van prospectiekantoor buiten de EU, IJsland, Liechtenstein en Noorwegen

Op sommige markten bent u het best permanent aanwezig met een prospectiekantoor. Zo houdt u voeling met de veranderende noden van het land en uw lokale klanten. De oprichting van zo'n kantoor is een dure aangelegenheid. Met deze subsidie wil FIT de drempel in belangrijke mate verlagen.

→ Voor een dergelijk project kunt u tot 75.000 euro subsidie krijgen.

—Bron: Flanders Investment and Trade

Wat is het?

Het opzet van transfer pricing is het vermijden van winstverschuivingen tussen groepsentiteiten. Om die doelstelling te realiseren, moeten alle transacties tussen verbonden ondernemingen in overeenstemming zijn met het 'arm's length'-principe.

OOK LOUTER BELGISCHE TRANSACTIES IN HET VIZIER VAN ADMINISTRATIE

Transfer pricing voor kmo's

Op vandaag leeft bij veel (veelal familiale) kmo's de perceptie dat transfer pricing enkel een zorg is voor multinationals. Niets is echter minder waar! Alle ondernemingen die deel uitmaken van een groep moeten namelijk de transfer pricing-regels naleven. Bij controles legde de administratie het voorbije jaar dan ook steeds meer de focus op deze regels.

Transfer pricing betekent dat groepsentiteiten met elkaar moeten handelen alsof ze onafhankelijke ondernemingen zijn. Zo zal een vennootschap aan een onafhankelijke vennootschap nooit diensten of goederen kunnen aanrekenen aan het dubbele van de prijs. Evenmin zal een vennootschap bereid zijn gratis diensten of adviezen te verstrekken aan een andere onafhankelijke vennootschap. Het arm's length-principe moet toegepast worden op alle intra-groepstransacties. Daarbij is het

onbelangrijk of het gaat om bijvoorbeeld een grote of kleine groep, een eenmalige of wederkerige transactie, of een binnenlandse of internationale transactie.

In de praktijk

De misvatting bestaat dat transfer pricing enkel zou spelen in grensoverschrijdende situaties, maar ook louter Belgische transacties komen in het vizier van de fiscale administratie. Twee

Documentatieplichtig?

Local file Master file

Belgische groepsentiteit overschrijdt één van onderstaande criteria:

- 50 miljoen euro bedrijfs- en financiële opbrengsten
- Balanstotaal van 1 miljard euro
- 100 personeelsleden

Country-by-country reporting

De groep heeft op geconsolideerde basis meer dan 750 miljoen euro omzet

Belgische ondernemingen kunnen immers ook winsten verschuiven door bijvoorbeeld een te hoge interestvoet op een lening aan te rekenen.

Sinds 2013 is er wereldwijd veel meer aandacht voor het marktconform karakter van transacties tussen verbonden ondernemingen. In dat kader werd op wereldwijd niveau een transfer pricing-documentatieverplichting uitgewerkt. Die werd ondertussen in de meeste Europese landen ingevoerd.

Sinds 2016 moeten ook Belgische vennootschappen die deel uitmaken van een multinationale groep zo'n een transfer pricing-documentatie opmaken en indienen als ze aan bepaalde criteria voldoen (zie schema links onderaan).

Ook voor niet-documentatieplichtige vennootschappen

De controleacties op het vlak van transfer pricing worden zeker niet beperkt tot de ondernemingen die onder de bovenvermelde documentatieverplichting vallen. Ondernemingen uit een multinationale groep waarin bijvoorbeeld een overname is gebeurd of waar de EBIT-marge sterk is gedaald, worden,... worden ook met een transfer pricing-controle geconfronteerd. Het is daarom voor alle ondernemingen die deel uitmaken van een groep belangrijk dat hun intern transfer pricing-beleid op punt staat.



—Delphine Vanassche

Single Permit

De gecombineerde vergunning voor derdelanders

Sinds 1 januari 2019 hebben derdelanders die langer dan 90 dagen in België komen werken een gecombineerde vergunning nodig.

Zo'n 'single permit' is een elektronische verblijfskaart op basis waarvan de werknemer mag wonen én werken in België. Voor tewerkstellingen van minder dan 90 dagen blijft het oude systeem van de arbeidskaarten en -vergunningen van toepassing.

Een single permit moet aangevraagd worden bij de Dienst Economische Migratie van het bevoegde gewest. Bij de aanvraag moet alle noodzakelijke documentatie onmiddellijk worden ingediend. Na kennisgeving dat de aanvraag geldig is, heeft de overheid vier maanden de tijd om tot een beslissing te komen. Als er geen beslissing volgt, dan wordt de single permit beschouwd als 'toegekend'. De single permit wordt uiteindelijk afgeleverd door de Dienst Vreemdelingenzaken.

“NA DE TOEKENNING KAN EEN DERDELANDER VRIJ WERKEN EN WONEN IN BELGIË.”

De arbeidskaarten die voor januari 2019 werden uitgereikt, blijven geldig tot hun vervaldatum. Pas bij een verlenging zal een 'single permit' moeten worden aangevraagd. Deze verlengingsaanvraag moet twee maanden voor de vervaldatum van de geldende arbeidskaart worden ingediend.

Na de toekenning van de single permit kan de derdelander vrij werken en wonen in België. De werkgever daarentegen mag niet vergeten om ook de Limosa-melding van de betrokken werknemer in orde te brengen. Belgische werkgevers moeten een buitenlandse werknemer namelijk bij de RSZ aanmelden voor het begin van de activiteiten van de werknemer in België.



—Lieven Goossens

Met een Franse of Belgische vennootschap?

Uw activiteiten uitbreiden naar Frankrijk? Dat kan op verschillende manieren: via uw Belgische vennootschap of met een nieuwe, aparte Franse vennootschap.

Wanneer de Franse activiteiten uitgeoefend worden door uw Belgische vennootschap, is de kans groot dat u een vaste inrichting heeft in Frankrijk. In dat geval mag de winst van deze Franse vaste inrichting in Frankrijk worden belast. Daarnaast moet u dat resultaat ook opnemen in uw Belgische boekhouding. Daar wordt het echter vrijgesteld van Belgische vennootschapsbelasting. Zijn er in de eerste jaren opstartverliezen in Frankrijk, dan kan u die verrekenen met het Belgische resultaat. Vanaf aanslagjaar 2021 wordt echter paal en perk gesteld aan deze verliesverrekening.

Daarnaast kunt u ook beslissen om uw Franse activiteiten te structureren via een Franse vennootschap. Fransen

doen nog altijd het liefst zaken met een Franse vennootschap. Bovendien worden uw Belgische en Franse activiteiten en resultaten op die manier duidelijk opgesplitst.

Welke vennootschapsvorm?

Kiest u voor die laatste optie, dan moet u nog beslissen voor welke vennootschapsvorm u opteert. Een SA, een SAS, een SASU, een SARL, een EURL, een SNC, een SCI, een SEL, een SELAS, een SCEA,... mogelijkheden genoeg! De finale keuze zal onder andere afhangen van de activiteit die u zult uitoefenen. Oefent u een commerciële activiteit uit, dan doet u dat het best onder de vorm van een commerciële vennootschap. De meest gekende en gebruikte commerciële vennootschapsvormen zijn de société à responsabilité limitée (SARL) en de société par actions simplifiée (SAS).

Denkt u erover na om de Franse markt te veroveren, maar is de structuur op vandaag nog niet volledig duidelijk? Neem dan gerust contact op met een van onze experts!

“FRANSEN DOEN NOG ALTIJD HET LIEFST ZAKEN MET EEN FRANSE VENNOOTSCHAP.”



De belangrijkste kenmerken

	SARL	SAS
Aantal aandeelhouders	Minstens 2 en maximaal 100. Richt u toch een SARL op met slechts één aandeelhouder, dan bent u de associé unique van een entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL).	Minstens 2 aandeelhouders. Indien er slechts 1 aandeelhouder is, wordt de vennootschap een société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU) genoemd.
Minimumkapitaal	Geen minimumkapitaal	Geen minimumkapitaal
Aansprakelijkheid	Beperkt tot inbreng	Beperkt tot inbreng
Bestuur	Gérant moet steeds een natuurlijk persoon zijn.	Président mag zowel een natuurlijk persoon als een rechtspersoon zijn.
Sociaal statuut bestuurder	Travailleur non-salarié	Assimilé-salarié
Overdraagbaarheid aandelen	<ul style="list-style-type: none"> Niet vrij overdraagbaar Registratierecht bedraagt 3%. 	<ul style="list-style-type: none"> Vrij overdraagbaar Registratierecht bedraagt 0,1%
Bedrijfsrevisor	Voorheen was er een verschil tussen een SARL en een SAS op het vlak van het aanduiden van een bedrijfsrevisor. Sinds 2019 is dit gewijzigd en werden de grenzen met betrekking tot de verplichting om een bedrijfsrevisor aan te duiden, opgetrokken en geüniformeerd.	



—Febe Louage

VANDELANOTTE IN DE KIJKER



Geslaagde jobhappening

Op vrijdag 29 maart vond onze jaarlijkse Jobhappening plaats. Een dertigtal studenten kwam die avond luisteren en ervaren hoe het is om bij Vandelanotte te werken. Naast een bedrijfsvoorstelling door Nikolas Vandelanotte, kregen ze ook de kans om in gesprek te gaan met enkele experts en toekomstige collega's. Wat houdt de job precies in? Welke sfeer heerst er bij Vandelanotte? En welke groeimogelijkheden zijn er? Vragen die we met veel plezier hebben beantwoord. We sloten de avond af met een hapje, een drankje én een gezellige babbel. Dankjewel aan alle aanwezigen en veel succes met de examens!

Vandelanotte kiest voor elektronische factuur

Dat Vandelanotte de voorbije jaren meer dan ooit de kaart van digitalisering trok, hoeven we u wellicht niet meer te vertellen. En dus werd het hoog tijd voor een volgende stap in dit proces. Vanaf juni stappen we namelijk over op elektronische facturen, een keuze die heel wat voordelen met zich meebrengt. Zo kunnen we nog efficiënter aan de slag, besparen zowel onze medewerkers als onze klanten tijd én is de kans op fouten beduidend kleiner. Om nog maar te zwijgen over onze dalende papierberg. Een win-winsituatie als u het ons vraagt!

Nieuwe WVV onder de loep

Op 28 februari werd na lang overleggen eindelijk het nieuwe Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen, of kortweg WVV, goedgekeurd. Om onze klanten alvast voor te bereiden, gaven onze experts tijdens vier verschillende infosessies een overzicht van de belangrijkste wijzigingen. Ze trokken daarvoor naar Roeselare, Sint-Niklaas, Brussel en Doornik en konden daarbij op heel wat interesse rekenen. Kon u er zelf niet bij zijn? Neem dan zeker contact op met uw accountmanager of met één van onze specialisten via contact@vdl.be. Zij zetten de belangrijkste aanpassingen en opportuniteiten graag voor u op een rij.



AGENDA

— 20 juni 2019

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand mei.

— 27 juni 2019

De fiches 281.50 en de fiches 281.90 tot 281.93 moeten ten laatste 27 juni 2019 ingediend worden.

— 10 juli 2019

Voorafbetalingen (VA 2) om een belastingvermeerdering te vermijden.

— 22 juli 2019

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand juni of voor het tweede kwartaal 2019. In principe uitstel tot 10 augustus, met uitzondering van de betaling.

— 20 augustus 2019

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand juli. In principe uitstel tot 10 september, met uitzondering van de betaling.

— 20 september 2019

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand augustus.

— 30 september 2019

Uiterste datum voor het indienen van het verzoek om teruggave van btw betaald in 2018 in een andere lidstaat van de E.U.

— 10 oktober 2019

Voorafbetalingen (VA 3) om een belastingvermeerdering te vermijden.

— 21 oktober 2019

Btw-aangifte en IC-listing voor de maand september of voor het derde kwartaal 2019.

CONTACT

Vandelanotte Aalst

Gentse Steenweg 55
9300 Aalst
053 72 95 00

Vandelanotte Brugge

Torhoutse Steenweg 250
8200 Brugge
050 39 28 75

Vandelanotte Kortrijk

Pres. Kennedypark 1A
8500 Kortrijk
056 43 80 60

Vandelanotte Tournai

Avenue de Maire 101
7500 Tournai
069 22 64 95

Vandelanotte Antwerpen

Posthofbrug 6/4
2600 Berchem
03 320 97 97

Vandelanotte Brussel

Esplanade 1/85
1020 Brussel
02 427 44 53

Vandelanotte Gent

Bijenstraat 22
9051 Gent
09 381 51 81

Vandelanotte Zele

Nachtegaalstraat 8/w5
9240 Zele
052 21 85 07

Colofon

'Vandelanotte News' is een magazine van Vandelanotte.

Ontwerp en realisatie: Capone

Interview: De Duiven van Gerard

Fotografie: Lenzer

Druk: Drukta

Verantwoordelijke uitgever: Nikolas Vandelanotte,

Vandelanotte, Pres. Kennedypark 1A, 8500 Kortrijk

Nog meer weten over Vandelanotte?

Surf naar onze website www.vandelanotte.be.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt worden door middel van druk, fotokopie, online publicatie of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

✉ contact@vdl.be

🌐 www.vandelanotte.be

☎ +32 56 43 80 60

📘 facebook.com/vandelanotteacc

🌐 linkedin.com/company/vandelanotte

