

Vandelanotte

news

PLAN PAR ÉTAPES POUR L'ACTION RH

De la réaction
à l'anticipation

SOURCES DE FINANCEMENT

pour les entreprises
débutantes et en croissance

ENTREPRENDRE EN PÉRIODE DE CORONAVIRUS

Comment imputer
les pertes subies ?



SOMMAIRE

VANDELANOTTE NEWS
ANNÉE 7 • NUMÉRO 2
OCTOBRE 2020

07

Plan par étapes pour l'action RH

08

Comment financer le lancement et la croissance de mon entreprise ?

13

3 KPI que chaque entreprise doit suivre

14

To invest or not to invest

18

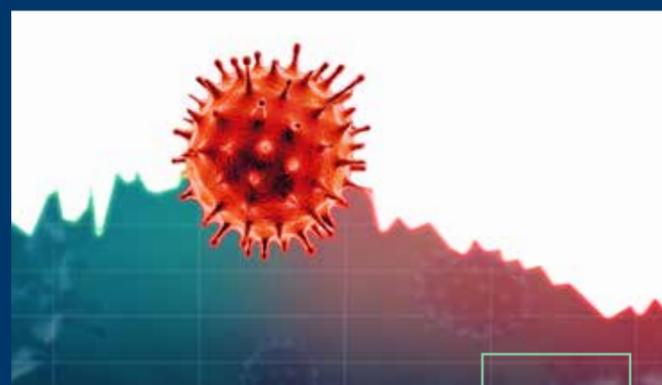
Agenda et contact



04

Client case

« Vandelanotte constitue le maillon idéal entre l'entreprise et l'autorité subsidiante »



Comment imputer les pertes subies ?

10



16

Que se passe-t-il si vous êtes indisponible en tant que gérant ?

The show must go on...

Le monde a beaucoup changé depuis le dernier numéro de notre Vandelanotte News. Ces six derniers mois, pratiquement tous les entrepreneurs ont dû faire face aux conséquences du coronavirus et aux mesures imposées pour lutter contre sa propagation. Quant à savoir quelles sont les principales répercussions économiques et sociales, il y aura encore certainement beaucoup d'encre qui coulera. Mais que ce soit en raison du virus même, des mesures drastiques ou du climat anxiogène créé, cette période fut sans conteste des plus difficiles pour chacun de nous.

Par conséquent, de nombreuses entreprises devront clôturer cet exercice sur des pertes. Si tel est le cas, il peut être particulièrement pénible de devoir en plus payer des impôts sur le bénéfice de l'exercice précédent et sur celui d'une société sœur ou mère qui a par exemple été moins touchée et enregistre encore un bénéfice. Heureusement, il existe plusieurs instruments fiscaux qui peuvent vous aider. Néanmoins, un financement supplémentaire peut s'avérer nécessaire. Nous sommes ravis de pouvoir vous aiguiller parmi les différentes possibilités.

Il convient toutefois, en tant qu'entrepreneurs, que nous nous basions essentiellement sur la situation actuelle et sur la construction de l'avenir. En effet, durant les périodes difficiles aussi, il est indispensable (peut-être plus que jamais) de continuer à innover et à investir dans les bonnes personnes, car le capital humain reste le cœur de chaque entreprise. Plusieurs pouvoirs publics délivrent de nombreux subsides et d'autres formes d'aide qui peuvent donner un petit coup de pouce. Dès lors, l'histoire de SMO illustre comme nulle autre combien les bonnes idées, une bonne dose d'audace et un soutien adéquat peuvent déboucher sur une belle entreprise.

Êtes-vous disposé à préparer votre entreprise à l'avenir ? Dans ce cas, il est essentiel de savoir où elle se situe aujourd'hui (et demain). Cependant, pour ce faire, vous n'avez pas forcément besoin d'un logiciel ERP (ou PGI en français) développé. En effet, le suivi strict de certains KPI permet déjà d'obtenir de nombreux éléments de réponse.

Enfin, cette crise nous pousse également à se demander ce que deviendra votre entreprise si vous tombez gravement malade ou si vous décédez. Avez-vous prévu un scénario d'urgence ? Et savez-vous précisément ce qu'il adviendra de votre entreprise ?

Comme vous le constatez, nous vous proposons à nouveau une édition bien remplie qui, nous l'espérons, pourra vous donner un (petit) coup de pouce afin de surmonter cette crise inédite. En effet, nous ne pourrions reconstruire l'avenir qu'en unissant nos forces.

Nous vous souhaitons une excellente lecture.

Nikolas Vandelanotte





LA VALEUR AJOUTÉE DE VANDELANOTTE
EST ÉVIDENTE POUR SMO

« Le maillon idéal entre notre entreprise et l'autorité subsidiante »

« Un jour sans défi est un jour perdu. » Il pourrait s'agir de la devise de Sander Mollet, gérant du constructeur de machines SMO bv à Eeklo depuis 2002. Afin de mettre au point sa politique du personnel et de soutenir le développement de machines innovantes, il a fait appel à Vandelanotte pour la demande et le suivi des subsides.

En passant ses week-ends et ses vacances à travailler chez des agriculteurs, des entrepreneurs, à cueillir des fruits, à capturer des poulets en pleine nuit chez un éleveur, Sander Pollet a appris beaucoup plus de choses sur le terrain que sur les bancs de l'école. « Comme la capture des poulets était un travail sale et fastidieux, j'ai imaginé une machine à capturer les poulets la dernière année. J'ai élaboré le concept théorique et j'ai commencé à la construire avec mes épargnes. C'était évidemment naïf, car j'ai directement

épuisé toutes mes économies. Pour pouvoir continuer à développer mon concept malgré tout, j'ai cherché des missions rémunérées dans l'industrie. C'est là que j'ai pioché sans cesse de nouvelles idées. À l'heure actuelle, SMO compte 50 collaborateurs et travaille toujours sur ces deux pistes : d'une part, les réalisations sur mesure (un client a un problème, que nous résolvons) et d'autre part, nous avons nos propres marques et produits en fonction des niches que j'ai détectées sur le marché. Ce qui est important, c'est que tout est fait en interne afin de maîtriser complètement la qualité et le service. »

**« VANDELANOTTE ACCORDE
UNE IMPORTANCE
PARTICULIÈRE AU SERVICE.
LES DAMES QUI SUIVENT NOS
DOSSIERS S'IMPLIQUENT
RÉELLEMENT ET RÉFLÉCHISSENT
À CE DONT NOUS AVONS BE-
SOIN. »**

Sander Mollet

« La plupart des constructeurs de machines ont une spécialité. Pas moi. Nos produits s'étendent des cribieuses qui nettoient le sol (nom de la marque : Flexiever) aux machines de laboratoire qui étudient les plantes (WIWAM), en passant par plusieurs innovations destinées à l'industrie alimentaire (PINTRO). Ces dernières années, je me concentre, avec notre équipe en charge des logiciels, sur des projets qui associent des caméras et des robots. Dans

SMO

- » Constructeur de machines d'Eeklo
- » Entreprise créée en 2002
- » Outre les machines sur mesure, elle est également spécialisée dans l'automatisation d'entreprise et les constructions techniques
- » Développe et commercialise aussi ses propres produits

notre machine à brochettes unique par exemple, des caméras 3D sélectionnent les morceaux de légumes et de viande adéquats afin que le robot sache quel morceau il doit piquer sur quelle brochette. Nos machines sont vendues dans le monde entier, tandis que les réalisations sur mesure concernent plutôt la Flandre. »

« Mon premier objectif est que chaque collaborateur aime son travail. Dans un petit groupe, on peut rapidement savoir qui ne se sent pas bien dans sa peau. C'est plus difficile dans une entreprise. Le FSE délivre des subsides pour analyser votre politique du personnel et la renforcer de manière ciblée, mais un projet FSE est un véritable dédale pour les profanes, d'une lourdeur administrative considérable. C'est pour cette raison que j'ai contacté Vandelanotte », explique Sander. « Sans eux, je n'aurais pas su par où commencer ce dossier FSE. Ils nous ont aidés pour le dossier de demande, se sont chargés des différentes étapes pour le suivi et ont participé à la rédaction du rapport final. Nous avons beaucoup appris, car c'est toute notre politique du personnel qui a été passée au crible. Nous ne l'aurions peut-être jamais fait spontanément. Grâce à ce projet, nous avons appris que notre politique salariale était déjà conforme au marché, mais que notre politique d'accueil pouvait être étendue et qu'il y avait une demande de formation dans notre département de développement. Notre protocole d'embauche est maintenant terminé et nos évaluations sont encore plus détaillées et structurées. Je dois le concéder, j'ai directement été impressionné par la qualité de Vandelanotte. Ils se donnent à fond. Je les ai donc déjà recommandés à plusieurs reprises », poursuit-il.

L'innovation à un prix abordable

« On peut aussi demander des subsides au VLAIO pour nos propres idées que j'estime prometteuses. Le projet WIWAM est un gros dossier constitué d'une dizaine de parties. Ainsi, après



« LE FSE DÉLIVRE DES SUBSIDES POUR ANALYSER VOTRE POLITIQUE DU PERSONNEL ET LA RENFORCER, MAIS UN TEL PROJET EST UN VÉRITABLE DÉDALE POUR LES PROFANES. »

Sander Mollet

avoir étudié les plantes, nous voulions aussi pouvoir en examiner les racines. Nous développons donc des installations mobiles pouvant être utilisées hors laboratoire. Les trois autres projets font partie de PINTRO. Outre la machine à brochettes, il y a également une machine qui fait des chipolatas, une tâche jusqu'à présent manuelle et très exigeante que personne n'aime faire. Lorsque j'ai une nouvelle idée en tête, les collaborateurs de Vandelanotte viennent m'écouter et me poser des questions. Ils se font l'avocat du diable. Le fait qu'ils soient pessimistes à notre place est une bonne chose, car c'est aussi ce que font les évaluateurs du VLAIO lorsque vous devez aller défendre votre dossier. Ensuite, ils décident s'il est intéressant de constituer un dossier, parfois après avoir tâté le terrain auprès du VLAIO. Si le projet est subsidiable, nous fournissons tous les éléments et les collaborateurs de Vandelanotte constituent le dossier. Après l'approbation, ils assurent le suivi et donnent un feedback sur nos rapports intermédiaires, tout comme sur le rapport final. »

« Le VLAIO subventionne 45 % des frais de développement de notre machine parce que nous sommes une petite entreprise. C'est considérable et extrêmement motivant. Sans ces 45 %, je n'aurais pas pu développer autant de

machines. Cela nous permet également de renforcer nos propres connaissances et de les conserver. Ainsi, dans le projet WIWAM, nous étions initialement très forts dans le volet mécanique, pour déplacer les plantes au bon endroit. Nous avons acheté d'autres connaissances chez des externes, mais nous sommes devenus trop dépendants et avons payé beaucoup trop. De plus, nous ne gérons pas le service pour ce volet. À présent, non seulement nous acquérons ce savoir-faire en interne, mais celui-ci vient aussi à point dans d'autres projets auxquels nous nous attaquons. »

Implication et service à la clientèle

« Vandelanotte accorde une importance particulière au service. Les deux dames qui suivent nos dossiers s'impliquent réellement et réfléchissent à ce dont nous avons besoin. Elles m'appellent spontanément pour me demander comment ça se passe. Et lorsque nous avons eu un différend concernant une facture, nous avons trouvé un bon compromis. Ce style me plaît beaucoup : ne pas camper sur ses positions, mais chercher un compromis qui convient aux deux parties. Puis, continuer. Cela instaure un climat de confiance. Si je devais changer de comptable, je ferais certainement appel à eux. »

WWW.SMO.BE

DE LA RÉACTION À L'ANTICIPATION

Plan par étapes pour l'action RH

La crise du coronavirus a non seulement des répercussions économiques considérables, mais elle a également chamboulé le paysage RH. Alors qu'auparavant, les entrepreneurs se concentraient surtout sur la réaction, ils doivent maintenant anticiper et préparer leur entreprise à l'avenir. Mais par où commencer ? Ce plan par étapes vous aide à (ré)orienter votre politique RH stratégique.

1 Commencez par une analyse approfondie

Un bon plan commence par un état des lieux. Dès lors, il est intéressant de réfléchir de manière consciente et critique à des thèmes comme la structure organisationnelle, l'effectif, le flux de certains processus RH, l'optimisation salariale, la rémunération variable, l'administration du personnel et le bien-être. Quels sont les mécanismes déjà en place ? Quels sont les mécanismes efficaces ? Quels sont ceux à améliorer ? Après un inventaire détaillé, il est important de confronter la situation actuelle aux défis à relever à l'avenir. Où voulez-vous aller en tant qu'entreprise ? Et de quels facteurs internes et externes devez-vous tenir compte ? En adaptant la situation actuelle à la situation future, vous avez une idée claire des points forts, des signaux d'avertissement et des obstacles, et vous vous préparez à l'étape suivante.

ASTUCES

- Faites appel à un partenaire externe (objectif) qui examine la situation avec du recul. Grâce à son regard neutre et à son expertise, votre partenaire détectera peut-être des éléments à surveiller ou plus complexes.
- Effectuez un (quick) scan RH, qui vous permettra d'explorer tout l'éventail de thèmes RH afin de n'en oublier aucun.

2 Fixez des priorités et élaborez un plan d'action

Les principaux points d'amélioration ont été énumérés ; la voie de l'avenir est à nouveau tracée. Et pourtant, il est impossible de vous atteler à tous ces points d'amélioration en même temps. Pour aboutir à une politique RH durable, tournée vers l'avenir et efficace pour votre entreprise, une structure logique est essentielle. Pour y parvenir, vous devez tenir compte de votre stratégie, ainsi que des attentes et des besoins de vos collaborateurs. Attribuez un ordre d'importance à vos thèmes, traduisez-les en actions adéquates et terminez par un plan d'action bien structuré.

ASTUCES

- Ici encore, n'hésitez pas à faire appel à un professionnel RH. En effet, celui-ci fera la clarté sur la multitude d'opportunités RH et comprendra la structure logique d'un plan d'action.

3 Passez à l'action de manière ciblée et en maîtrisant les coûts

L'élaboration d'un plan d'action est une chose, mais il faut à présent le mettre en œuvre. Ce plan d'action constitue un fil conducteur et une base pour la mise en œuvre systématique d'une politique RH tournée vers l'avenir. En fonction des résultats de votre scan, un plan d'action peut comprendre les aspects suivants : les petits points pratiques que vous pouvez rapidement régler vous-même ; la rectification de votre effectif sous forme d'engagement ou de licenciement ; des projets RH plus globaux qui requièrent une expertise plus solide.

ASTUCES

- Renseignez-vous sur les possibilités de subsides, comme le portefeuille PME et le chèque de faisabilité qui a récemment été étendu.
- Vous avez déjà pensé à l'externalisation ? Un professionnel RH peut vous y aider, où, quand et à la fréquence que vous souhaitez.



—Veerle Cool

Comment financer le lancement et la croissance de mon entreprise ?

En général, pour se lancer en tant qu'entrepreneur, c'est souvent le capital qui manque. Il convient donc de convaincre d'autres parties d'investir dans votre projet grâce à un plan d'affaires solide. Outre une description de votre idée et de votre stratégie, vous devez également examiner le marché de niche potentiel et élaborer un plan commercial et financier clair pour que d'autres investisseurs adhèrent à votre projet. Mais à qui s'adresser ?

FAMILY, FRIENDS AND FOOLS

Un premier groupe susceptible d'investir dans votre projet est celui qu'on appelle « Family, Friends and Fools ». Ce sont des personnes que vous connaissez généralement bien, qui croient en votre projet et aimeraient vous donner un petit coup de pouce. Si celles-ci souhaitent évidemment revoir leur argent à terme, elles ne s'immiscent pas dans

le fonctionnement quotidien de votre entreprise et n'acquièrent pas de parts. Pour faciliter ce flux d'argent, le Gouvernement flamand a créé le prêt win-win de la PMV (Participatiemaatschappij Vlaanderen). Des particuliers peuvent investir jusqu'à maximum 50 000 euros dans une PME flamande de moins de 4 ans. La durée du prêt est de 8 ans. Un taux d'intérêt sur le montant investi est fixé au préalable et peut varier, en 2020, entre maximum 1,75 % et minimum 0,875 %. L'investisseur bénéficie également d'un crédit d'impôt annuel de 2,5 % sur le montant dû dans le cadre du prêt, ainsi que d'une garantie de 30 % si la dette ne peut pas être remboursée. L'investissement est considéré comme un prêt subordonné. Les prêts win-win vous permettent d'emprunter au maximum 200 000 euros en tant qu'entrepreneur débutant.

BUSINESS ANGELS

Un deuxième groupe auquel vous pouvez faire appel est celui des « Business Angels ». Ici encore, il s'agit de particuliers. Toutefois, contrairement au groupe précédent, ils acquièrent bel et bien des parts dans votre entreprise, directement ou indirectement via le financement participatif, un fonds starter public ou une pricaf privée starter. En outre, en plus des fonds, ils disposent généralement de l'expertise, du savoir-faire et des contacts intéressants nécessaires, qui peuvent vous aider à vous lancer.

Le gouvernement a développé le Tax Shelter comme incitant fiscal pour les investisseurs. Le Tax Shelter est destiné tant aux entreprises débutantes qu'aux scale-ups (ou entreprises en croissance). L'avantage fiscal se situe

entre 30 et 45 %, suivant la taille de l'entreprise et la manière dont l'argent est investi. Les investisseurs peuvent investir jusqu'à 100 000 euros. En tant qu'entrepreneur, vous pouvez recueillir au maximum 250 000 euros grâce à ce mécanisme.

Les entrepreneurs qui ont enregistré une baisse du chiffre d'affaires de minimum 30 % entre le 14 mars 2020 et le 30 avril 2020 à cause du coronavirus peuvent demander des moyens financiers supplémentaires grâce au Tax Shelter Corona. Il s'agit d'une extension du système existant, qui permet de demander une intervention supplémentaire. Le Tax Shelter Corona n'impose aucune condition d'âge aux entreprises. En outre, les chefs d'entreprise peuvent également investir dans leur propre entreprise, à condition de ne pas dépasser la limite de 30 % du capital social. L'investissement, de maximum 100 000 euros, est déductible à 20 % pour l'investisseur.

BANQUES

En tant qu'entreprise débutante, vous pouvez évidemment vous adresser à la banque. À l'heure actuelle, les grandes banques disposent généralement d'une cellule spécifique, qui se concentre sur les starters et les scale-ups. Elles proposent des crédits et, bien souvent, des services supplémentaires. Vous aimeriez conclure un prêt ? Outre la forme de crédit, veillez aussi aux garanties demandées. De plus, il est important d'instaurer une bonne relation de confiance avec votre banquier. Et cela s'applique dans les deux sens. Dès lors, donnez régulièrement un aperçu de vos chiffres actuels. Ils pourront alors encadrer votre entreprise au mieux.

N'oubliez pas les subsides !

Vous prévoyez un nouvel investissement ? Dans ce cas, il peut également être intéressant de vous renseigner au préalable pour savoir s'il existe des subsides intéressants au niveau wallon, national ou européen. Les subsides doivent toujours être demandés à l'avance. Notre équipe de conseillers en matière de subsides suit de près les nouveaux appels en cours pour vous.

COFINANCEMENT

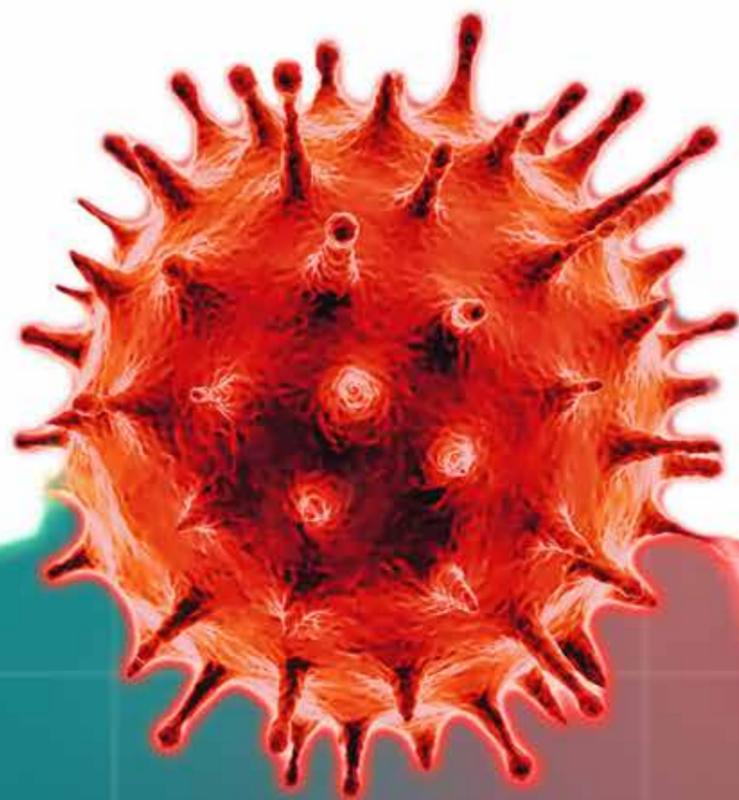
En plus du prêt win-win, la PMV facilite également le cofinancement. Cela signifie qu'elle répondra à une partie des besoins de financement avec un tiers, généralement en collaboration avec des Business Angels. Cela s'adresse tant aux entreprises débutantes qu'aux entreprises qui existent depuis plus longtemps. Le financement est réalisé par l'intermédiaire d'un prêt subordonné d'un maximum de 350 000 euros. En tant que partenaires agréés de la PMV, nous pouvons vous accompagner pendant toute la demande de prêts win-win et de cofinancements. Par ailleurs, nous faisons office de caisse de résonance, tant envers vous en tant qu'entrepreneur qu'envers d'autres parties intéressées.



« À L'HEURE ACTUELLE, LES GRANDES BANQUES DISPOSENT GÉNÉRALEMENT D'UNE CELLULE SPÉCIFIQUE, QUI SE CONCENTRE SUR LES STARTERS ET LES SCALE-UPS. »

Comment imputer les pertes subies ?

Sans surprise, l'année 2020 restera dans les annales économiques. En effet, cette année fut particulièrement rude pour de nombreuses entreprises en raison de la pandémie de coronavirus. Dès lors, le PIB belge connaît une baisse de 14,5 %. Chez bien des clients, nous constatons aussi une diminution notable du chiffre d'affaires, généralement suivie de pertes inévitables. Il y a plusieurs moyens d'imputer ces pertes. Dans cet article, nous allons détailler deux de ces moyens.



1

DÉDUCTION ANTICIPÉE DES PERTES (CARRY-BACK)

La déduction anticipée des pertes a été créée en 2020 pour favoriser la trésorerie et la solvabilité des entreprises belges. En cas de déduction anticipée des pertes, aussi appelée carry-back, une société peut compenser les pertes estimées de l'exercice par le bénéfice de l'année précédente. Ce faisant, l'impôt à payer de l'exercice précédent est réduit, ce qui est positif pour la trésorerie et la solvabilité de la société. Cette méthode peut être appliquée à l'impôt des personnes physiques et à l'impôt des sociétés. Nous nous concentrons ici sur l'impôt des sociétés.

Fonctionnement

Pour appliquer la déduction anticipée des pertes, les sociétés peuvent constituer une réserve exonérée temporaire. Durant l'année où la réserve est constituée (année N), la base imposable est réduite du montant de la perte estimée (de l'année N+1). Le bénéfice réservé imposable est alors transféré vers le bénéfice exonéré. Durant l'exercice suivant, la base imposable est à nouveau augmentée par le même montant en reconvertissant la réserve exonérée en réserve imposable. La période imposable durant laquelle cette réserve exonérée peut être constituée porte sur l'exercice clôturé entre le 13 mars 2019 et le 31 juillet 2020.

Pour appliquer la déduction anticipée des pertes, il est important d'estimer correctement les pertes prévues en 2020. S'il s'avère a posteriori que les pertes réelles de 2020 sont inférieures aux pertes estimées, une majoration d'impôt de 2 à 40 % est appliquée, en fonction de la différence.

Comment l'appliquer ?

Si votre société a effectué une réduction ou une répartition des capitaux propres durant la période allant du 12 mars 2020 au jour de l'introduction de la déclaration de l'impôt des sociétés pour l'année d'imposition 2021, vous ne pouvez pas appliquer la déduction anticipée des pertes. Cela s'applique également aux sociétés qui étaient déjà reconnues comme entreprises en difficulté le 18 mars 2020. Toutes les autres sociétés peuvent appliquer la déduction anticipée des pertes.

Votre société doit explicitement opter pour l'application de la déduction anticipée des pertes. La constitution de la réserve exonérée temporaire ne doit pas être traitée dans la comptabilité, mais bien dans la déclaration de l'impôt des sociétés. Par ailleurs, vous devez préciser tant la constitution que la reprise dans l'exercice suivant dans la déclaration 275 COV qui est envoyée avec la déclaration de l'impôt des sociétés. Vous avez déjà introduit la déclaration ? Vous devez alors envoyer le formulaire 275 COV avec la déclaration à l'administration fiscale compétente au plus tard le 30 novembre 2020. L'imposition a déjà été établie ? Dans ce cas, vous pouvez introduire une réclamation contre l'avertissement-extrait de rôle.

Exemple

Une société tient sa comptabilité par année calendrier. La base imposable de l'exercice 2019 s'élève à 240 000 euros. Durant l'exercice 2020, on constate que la société subira une perte de 100 000 euros.

Dans la déclaration de l'exercice 2019 (année d'imposition 2020), la société peut constituer une réserve exonérée temporaire de 100 000 euros. La base imposable de l'exercice 2019 s'élève alors à 140 000 euros (= 240 000 euros - 100 000 euros).

Cette réserve exonérée de 100 000 euros doit être reprise dans la déclaration de l'exercice 2020. La base imposable de l'exercice 2020 s'élève donc à 0 euro (= -100 000 euros + 100 000 euros), en supposant que la perte estimée initialement soit égale à la perte effectivement subie en 2020, à savoir 100 000 euros.



2

TRANSFERT INTRA-GROUPE POUR LES SOCIÉTÉS

Une autre possibilité pour compenser les pertes fiscales consiste à recourir au transfert intra-groupe. Avec cette méthode, une société peut compenser ses pertes de l'exercice par le bénéfice de l'exercice d'une autre société du groupe. Cette forme de consolidation fiscale permet uniquement de compenser les pertes fiscales de l'exercice et non les pertes fiscales reportées.

Comment l'appliquer ?

Le transfert intra-groupe peut uniquement être appliqué entre une société mère directe et une filiale ou entre deux sociétés sœurs qui ont la même société mère. Par ailleurs, d'autres conditions impératives sont imposées :

- La société mère a une participation minimale de 90 % dans la (les) filiale(s).
- La participation existe depuis minimum cinq années ininterrompues.
- Chaque année, une convention de transfert intra-groupe est établie entre la société du groupe déficitaire et la société bénéficiaire. Cette convention est envoyée avec la déclaration de l'impôt des sociétés.

Si la société met un bien immobilier à la disposition du chef d'entreprise, de son conjoint ou de ses enfants, le transfert intra-groupe ne peut pas être appliqué.

Exemple

Les sociétés A et B répondent aux conditions de lien susmentionnées. La situation avant l'application du transfert intra-groupe est la suivante :

- La société A enregistre une perte fiscale de l'exercice comptable de 200 euros
- La société B enregistre une perte fiscale de l'exercice comptable de 400 euros

La société B peut attribuer un transfert intra-groupe de 200 euros à la société A. La société B peut déduire fiscalement ce transfert intra-groupe, tandis que la société A doit ajouter ce transfert intra-groupe de 200 euros à sa base imposable. Une convention de transfert intra-groupe est établie entre les deux parties. Par ailleurs, la société B paie une indemnité à la société A équivalant à l'économie d'impôt réalisée.

La situation après l'application du transfert intra-groupe est alors la suivante :

- La société A obtient un résultat imposable de 0 euro.
- La société B obtient un résultat imposable de 200 euros.

« UNE SOCIÉTÉ PEUT COMPENSER SES PERTES DE L'EXERCICE PAR LE BÉNÉFICE DE L'EXERCICE D'UNE AUTRE SOCIÉTÉ DU GROUPE. »



— Arne Decorte

Carnet de commandes

Le carnet de commandes est l'ensemble de toutes les commandes que vos clients ont passées, mais qui n'ont pas encore été honorées. En d'autres termes, elles n'ont pas encore été incorporées dans le chiffre d'affaires. Par conséquent, le carnet de commandes donne une indication des futurs chiffres d'affaires. Si vous constatez que le carnet de commandes diminue, vous pouvez intensifier vos activités de vente de manière proactive. Vous pouvez donc prospecter plus, miser davantage sur les canaux de vente numériques ou rendre visite à vos clients existants. Vous prévoyez une période structurellement moins bonne ? Dans ce cas, vous pouvez aussi anticiper, par exemple en faisant preuve de prudence dans vos achats ou en recrutant moins.

3 KPI que chaque entreprise doit suivre

Chaque entreprise peut être considérée comme un organisme vivant. En effet, elle est le théâtre de multiples décisions, mouvements et changements. Autant de modifications qu'il est préférable de suivre en permanence, de mesurer et de pouvoir rectifier si nécessaire. Il existe plusieurs « key performance indicators » (KPI) ou indicateurs clés de performance qui sont intéressants pour chaque entreprise.

Cycle de conversion de la trésorerie

Les difficultés financières ne s'expliquent pas essentiellement par un chiffre d'affaires trop bas, mais par un solde trop faible en banque pour payer les comptes courants. Le CCC, aussi appelé cycle d'exploitation, mesure le nombre de jours nécessaires à une entreprise pour convertir les matières premières et les moyens en espèces. En d'autres termes, il mesure le temps qu'il faut pour que chaque euro investi dans le processus de production ou de vente soit à nouveau converti en espèces par le biais d'une vente au client.

L'objectif est de réduire au maximum le CCC. En effet, moins vous introduisez d'argent dans votre processus opérationnel, moins vous aurez besoin de fonds de roulement. Et moins vous avez besoin de fonds de roulement, mieux se porte la trésorerie de votre entreprise. Le risque de devoir recourir à un financement externe est alors considérablement réduit.

Délai de traitement des commandes

Afin de préserver la satisfaction de la clientèle, vous devez respecter les délais de livraison promis. Cependant, les mesures imposées dans le cadre du coronavirus peuvent compliquer temporairement cette tâche. En effet, il est tout à fait possible que le processus de production prenne plus de temps en raison de l'effectif réduit ou des mesures d'hygiène. Par ailleurs, de nombreux fournisseurs ont de plus en plus de mal de livrer à temps. Vous risquez donc de ne pas pouvoir respecter les délais de livraison promis à votre client.

Vous préserverez la satisfaction de la clientèle en détectant l'impact à temps. Pour ce faire, le délai de traitement des commandes est un indicateur pratique. Nous calculons ce KPI en déduisant le moment où vous recevez la commande du client du moment où la commande est livrée. Vous constatez une augmentation du délai de traitement ? Dans ce cas, il y a probablement un problème dans le processus d'achat, la production, l'entrepôt ou la chaîne logistique.

Tableau de bord sur mesure

Vous suivez le carnet de commandes, le délai de traitement des commandes et le cycle de conversion de la trésorerie de votre entreprise ? Vous souhaitez avoir un tableau de bord de votre entreprise, où vous pouvez mesurer l'impact des décisions, des mouvements et des changements ? Vous ne savez pas par où commencer ? Nos spécialistes se feront un plaisir d'écouter vos besoins lors d'un entretien sans engagement.



— Dennis Houthoofd

To invest *or not to invest*

Pour bien des entrepreneurs, investir en période d'incertitude peut soulever à juste titre certaines interrogations. En effet, cela demande beaucoup de temps, d'argent et de main-d'œuvre. En outre, un tel investissement est généralement un objectif à long terme, alors que la décision doit être prise dès aujourd'hui. Et pourtant, il peut être intéressant de peser le pour et le contre.

Le choix d'investir ou non dépend souvent des motivations économiques ou de la trésorerie de votre entreprise à ce moment. Cependant, d'autres facteurs peuvent intervenir dans la décision. Qu'en est-il par exemple de l'amortissement dégressif ? Combien puis-je intégrer dans les frais ? La déduction majorée pour investissement est-elle intéressante pour moi ? Et puis-je compter sur une aide du gouvernement ? Pour vous aiguiller, nous avons dressé une liste pratique des principaux points à considérer. Vous saurez ainsi rapidement où vous en êtes.

Amortissement dégressif

Chaque investissement étant différent, de nombreux entrepreneurs choisissaient auparavant d'amortir certains investissements de manière dégressive. Les achats qui se dépréciaient plus vite pouvaient ainsi être amortis deux fois plus vite. En d'autres termes, le montant d'amortissement simple pouvait être amorti deux fois. Cette méthode d'amortissement s'applique toujours pour les amortissements existants, mais n'est plus possible pour les nouveaux investissements depuis cette année.

Tout ou rien dans les frais

Récemment encore, les petites sociétés qui investissaient pouvaient comptabiliser une tranche entière d'amortissements la première année, même si elles avaient réalisé l'investissement en dernière minute. Les grandes sociétés doivent amortir au prorata depuis 2004. Depuis cette année (avec l'année d'imposition 2021), cela s'applique aussi aux petites sociétés. Durant l'année de l'investissement, il est uniquement possible de comptabiliser un amortissement proportionnellement à la durée de possession. Investir plus tard dans l'exercice implique donc une diminution des frais dans la société.

Des frais supplémentaires sur les investissements

Quand on investit, il faut généralement faire face à de nombreux frais supplémentaires, comme les frais de notaire ou la TVA non déductible. Depuis 2020, vous pouvez choisir, en tant que petite entreprise, d'amortir ces frais au même rythme que l'investissement principal ou de les amortir en une fois durant l'année de l'achat. Jusqu'à l'année dernière, vous pouviez encore retenir une troisième option, où vous déterminiez vous-même le rythme. Cette possibilité n'existe plus depuis cette année.

Déduction majorée d'investissement

Afin de limiter quelque peu l'impact de la crise du coronavirus sur notre économie, il a été décidé par la loi du 15 juillet 2020 d'augmenter la déduction d'investissement unique à 25 %. Cette décision s'inscrit dans une série de mesures visant à inciter les entreprises à ne pas reporter les investissements prévus. La déduction majorée temporaire s'applique aux entreprises individuelles et aux petites sociétés qui réalisent des investissements entre le 12 mars 2020 et le 31 décembre 2020. Par ailleurs, il a également été décidé d'étendre le report de la déduction pour investissement non utilisée en 2019 aux deux périodes imposables suivantes au lieu de la seule période imposable suivante. Cela signifie donc que le report peut avoir lieu jusqu'en 2021. Il doit s'agir ici principalement d'investissements qui ont été obtenus ou réalisés à l'état neuf ou d'immobilisations corporelles neuves. Ces investissements doivent être exclusivement utilisés en Belgique pour l'activité professionnelle et amortissables pendant au moins trois ans. Une déduction supplémentaire de 25 % sur le montant total investi est obtenue sur ces investissements dans la déclaration fiscale.

Aide publique

Plus que jamais, nos autorités régionales et fédérales misent sur les subsides et le soutien des transformations d'entreprise. Et l'innovation est l'un des principaux éléments pour ceux qui souhaitent investir. Par ailleurs, les recyclages et les encadrements du personnel sont deux éléments que soutiennent vivement nos pouvoirs publics. Il peut donc être intéressant de se renseigner sur les mesures d'aide dont vous pouvez bénéficier.

Conclusion

Investir n'est pas qu'une question d'action, il faut aussi oser reporter. Quels outils ou éléments semblent par exemple des maillons importants, mais ne sont pas encore indispensables à l'heure actuelle ? Est-il possible de commencer par un module restreint, qui peut être étendu par la suite ? En effet, dans de très nombreux cas, une solide base suffit pour faire le premier pas dans une autre direction. Ce faisant, vous ne devez pas recourir aux dernières réserves pour réaliser l'investissement. Élaborez donc au préalable un plan prudent et fixez déjà des budgets. Ensuite, évaluez toutes les offres ou propositions reçues et restez dans le plan prévu. Vous avez encore des doutes ? Soumettez le plan d'investissement à votre Account Manager ou responsable de dossier. Il y a fort à parier que vous osiez prendre une décision.

« SOUMETTEZ LE PLAN D'INVESTISSEMENT À VOTRE RESPONSABLE DE DOSSIER. IL Y A FORT À PARIER QUE VOUS OSIEZ PRENDRE UNE DÉCISION. »



Aussi pour d'autres risques

L'indisponibilité du gérant n'est qu'un des nombreux risques qui pèsent sur une entreprise. Par conséquent, il n'est pas un luxe de garder un plan d'urgence sous le coude pour d'autres risques, comme une cyberattaque ou un incendie grave. En examinant et en élaborant les différents scénarios, vous serez préparé aux éventuels risques et situations de crise, ce qui favorise la continuité.

UN SCÉNARIO D'URGENCE POUR VOTRE ENTREPRISE

Que faire si vous êtes indisponible en tant que gérant ?

La crise du coronavirus nous montre clairement que nous pouvons mieux nous préparer aux imprévus.

Ainsi, l'indisponibilité du gérant, par exemple en raison d'un accident, d'une maladie grave ou d'un décès, est lourde de conséquences pour l'entreprise.

Dès lors, il est important d'avoir un scénario d'urgence à disposition pour ce genre de situations.

Celui-ci se compose de plusieurs éléments.

Suivi

Il est important d'établir clairement qui sera le successeur temporaire et fixe de l'entreprise. Cela évite de perdre un temps précieux et de dépenser de l'énergie pour chercher un candidat approprié, tout en garantissant la continuité de l'entreprise. Votre successeur peut être tant un collaborateur interne qu'un partenaire externe. Il peut être intéressant de prendre cette décision avec un conseiller expérimenté.

Processus d'entreprise

Pour assurer une transition fluide, il est extrêmement important que les principaux processus d'entreprise soient connus par plusieurs personnes. Dès lors, il est indispensable de documenter et de consigner ces processus par écrit. Élaborez une feuille de route de l'entreprise et n'oubliez pas la liste de contacts, comme les banques, votre courtier en assurances, l'expert-comptable, etc.

Actions

La rédaction d'un contrat d'actionnaires permet de savoir clairement qui peut reprendre les actions dans quelle situation et à quel prix, ce qui est très important lorsque l'entreprise compte plusieurs associés. Si ces points sont discutés et fixés au préalable, vous éviterez un paritarisme non souhaité.

« IL EST INDISPENSABLE QUE PLUSIEURS PERSONNES CONNAISSENT LES PRINCIPAUX PROCESSUS D'ENTREPRISE. »

« UN MANDAT DE PROTECTION VOUS PERMET DE DÉSIGNER UN MANDATAIRE POUR EFFECTUER DES OPÉRATIONS PATRIMONIALES. »

En effet, les proches d'un associé décédé ne sont pas forcément les personnes les plus indiquées pour reprendre la barre. De plus, il peut être plus intéressant pour les proches de recevoir une somme d'argent plutôt que des actions.

Mandat de protection

L'établissement d'un mandat de protection vous permet, en tant qu'entrepreneur, de désigner un mandataire pour effectuer certaines opérations patrimoniales si vous n'en êtes plus capable. Vous pouvez également y déterminer directement les compétences et leur ampleur. Il est par exemple possible de désigner votre partenaire comme mandataire pour votre patrimoine privé, tandis que vous choisissez votre associé pour votre patrimoine professionnel.

Communication

Votre indisponibilité inopinée peut rapidement générer de l'inquiétude chez vos clients, collaborateurs ou fournisseurs. Pour anticiper celle-ci, vous pouvez déjà mettre au point une communication claire et univoque au préalable. De cette manière, vous instaurez un climat de confiance et indiquez clairement qu'il ne doit y avoir aucune inquiétude quant à l'avenir. En

effet, dans ce type de cas, il faut absolument éviter l'incertitude.

Assurances

Les assurances constituent la clé de voûte du scénario d'urgence. En effet, les indemnités d'assurance permettent de limiter l'impact financier sur la société et de garantir la continuité. Outre un revenu garanti et une couverture décès en faveur de la famille, il existe également des solutions sur mesure pour la société.

Avec une assurance dirigeant d'entreprise, la société reçoit une indemnité en cas d'incapacité de travail ou de décès du chef d'entreprise. De cette manière, les frais fixes sont couverts pour une certaine période ou peuvent être assumés par un remplaçant. Cela s'applique aussi aux crédits en cours.

Par ailleurs, en cas de décès d'un associé, nous avons déjà indiqué que les actions pouvaient être reprises par l'autre associé. Cependant, il arrive souvent que l'associé restant ne dispose pas des moyens financiers suffisants pour pouvoir reprendre les actions. Une couverture décès, où les associés prennent une assurance sur la tête de chacun, peut offrir une solution dans ce cas.



—Willem De Bock

VANDELANOTTE EN POINT DE MIRE



Notre équipe se renforce

Fidèles à notre tradition, nous avons pu accueillir de nombreux nouveaux collègues le 1er septembre. En effet, ce jour-là, pas moins de 19 enthousiastes ont pris la direction de Courtrai pour faire la connaissance de leurs nouveaux collègues, mais aussi découvrir leur nouveau lieu de travail et leur nouveau défi à relever. Et cette année était un peu plus excitante que les autres. En effet, c'est la première fois que nous rencontrions bon nombre d'entre eux en chair et en os. Un air de rentrée des classes soufflait donc dans nos locaux. Pendant quatre jours, ils ont pu assister à des ateliers intéressants et se mettre dans le bain de l'entreprise Vandelanotte. Ils attendaient ce jour avec impatience et nous aussi. Nous leur souhaitons bonne chance !

Sous quel format préférez-vous lire notre magazine ?

Cette année, notre nouveau magazine souffle déjà sa quatrième bougie. C'est donc l'occasion rêvée de mieux connaître nos lecteurs. Sous quel format préférez-vous lire notre magazine ? Optez-vous plutôt pour la version papier afin de vous détendre un moment ? Ou passez-vous beaucoup de temps sur la route et lisez-vous plutôt la version numérique sur votre smartphone ou tablette ? Quelle que soit la version que vous privilégiez, nous vous envoyons toujours notre magazine avec autant de plaisir dans votre boîte (numérique). Et pour pouvoir le faire encore mieux à l'avenir, nous aimerions vous poser quelques petites questions. En utilisant le code QR suivant, participez à notre enquête en ligne et tentez de remporter un dîner gastronomique pour deux personnes ! Vous pouvez y participer jusqu'au 31 octobre 2020 inclus.



Vous aimeriez lancer votre propre boutique en ligne ?

Ces derniers mois, les boutiques en ligne ont poussé comme des champignons. En effet, les entrepreneurs qui n'étaient pas encore présents en ligne avant la crise du coronavirus ont soudainement entrevu un énorme potentiel dans une variante en ligne de leur commerce. Cependant, lancer sa propre boutique en ligne n'est pas une mince affaire. Le volet fiscal, mais aussi les volets juridique et technique comportent tous des difficultés qui leur sont propres. Pour vous aider, nous avons constitué un whitepaper intéressant qui vous aiguillera très rapidement. Vous voulez vous y mettre ? Téléchargez notre whitepaper sur www.vandelanotte.be/boutiqueenligne.

AGENDA

— 9 octobre 2020

Versements anticipés (VA3), afin d'éviter une majoration d'impôt.

— 20 octobre 2020

Déclaration de T.V.A. et listing IC pour le mois de septembre ou le troisième trimestre 2020.

— 22 octobre 2020

Date d'introduction pour les mandataires de la déclaration de l'impôt des personnes physiques pour l'année d'imposition 2020.

— 29 octobre 2020

Date d'introduction des déclarations de l'impôt des sociétés, de l'INR/sociétés et de l'IPM pour l'année d'imposition 2020 pour les sociétés ayant une date de bilan entre le 31/12/2019 et le 31/01/2020.

— 5 novembre 2020

Date d'introduction de la déclaration des non-résidents sur papier pour l'année d'imposition 2020.

— 20 novembre 2020

Déclaration de T.V.A. et listing IC pour le mois d'octobre.

— 3 décembre 2020

Date d'introduction de la déclaration des non-résidents pour l'année d'imposition 2020 via Tax-on-web ou par le biais d'un mandataire (Tax-on-web).

— 15 décembre 2020

Introduction d'une demande par courrier recommandé pour pouvoir bénéficier du régime de la franchise à compter du 1er janvier 2021 (indication du chiffre d'affaires des trois premiers trimestres et estimation du chiffre d'affaires du quatrième trimestre).

— 21 décembre 2020

Déclaration de T.V.A. et listing IC pour le mois de novembre. Versements anticipés (VA4), afin d'éviter une majoration d'impôt.

— 24 décembre 2020

Pour les déclarants mensuels : payer un acompte d'ici le 24 décembre qui, au choix, est égal à l'impôt dû sur les opérations allant du 1er au 20 décembre ou au montant dû pour le mois de novembre. Cependant, en raison de la pandémie de COVID-19, ce paiement peut être reporté jusqu'au 20 janvier 2021.

Pour les déclarants trimestriels : payer un acompte d'ici le 24 décembre qui, au choix, est égal à l'impôt dû sur les opérations allant du 1er octobre au 20 décembre ou au montant dû pour le troisième trimestre. Cependant, en raison de la pandémie de COVID-19, ce paiement peut être reporté jusqu'au 20 janvier 2021.

— 20 janvier 2021

Déclaration de T.V.A. et listing IC pour le mois de décembre ou le quatrième trimestre 2020.

CONTACT

Vandelanotte Alost

Gentse Steenweg 55
9300 Alost
053 72 95 00

Vandelanotte Bruges

Torhoutse Steenweg 250
8200 Bruges
050 39 28 75

Vandelanotte Courtrai

Pres. Kennedypark 1A
8500 Courtrai
056 43 80 60

Vandelanotte Tournai

Avenue de Maire 101
B-7500 Tournai
069 22 64 95

Vandelanotte Anvers

Posthofbrug 6/4
B-2600 Berchem
03 320 97 97

Vandelanotte Bruxelles

Esplanade 1/85
B-1020 Bruxelles
02 427 44 53

Vandelanotte Gand

Bijenstraat 22
9051 Gand
09 381 51 81

Vandelanotte Zele

Nachtegaalstraat 8/w5
9240 Zele
052 21 85 07

Colophon

« Vandelanotte News » est un magazine de Vandelanotte.

Conception et réalisation : Capone

Interview : De Duiven van Gerard

Photo : Lenzer

Impression : Drukta

Éditeur responsable : Nikolas Vandelanotte,

Vandelanotte, Pres. Kennedypark 1a à 8500 Courtrai

Vous voulez en savoir davantage sur Vandelanotte ?

Visitez notre site Web www.vandelanotte.be.

Tous droits réservés. Rien dans ce numéro ne peut être reproduit et/ou publié par impression, photocopie, publication en ligne ou de quelle que manière que ce soit, sans l'autorisation préalable de l'éditeur.

✉ contact@vdl.be

🌐 www.vandelanotte.be

☎ +32 56 43 80 60

📘 facebook.com/vandelanotteacc

🌐 linkedin.com/company/vandelanotte



Vandelanotte
More than accountants

