

Vandelanotte *news*

**L'IA DANS
LE CONSEIL
JURIDIQUE**

Innovante et efficace

**TVA DANS LE
SECTEUR DE
LA CONSTRUCTION**

Que nous réserve 2025?

**FEUILLE DE ROUTE
POUR CONCLURE
L'AFFAIRE DE SA VIE**

Transférer son entreprise



SOMMAIRE

VANDELANOTTE NEWS
ANNÉE 11 • ÉDITION 3
NOVEMBRE 2024

07

TVA dans le secteur de la construction : que nous réserve 2025?

08

Feuille de route pour conclure l'affaire de sa vie

14

Région wallonne : succession, donation et acquisition, bientôt moins onéreuses en Wallonie !

17

La CSRD: c'est pour bientôt. Faire de la durabilité une priorité

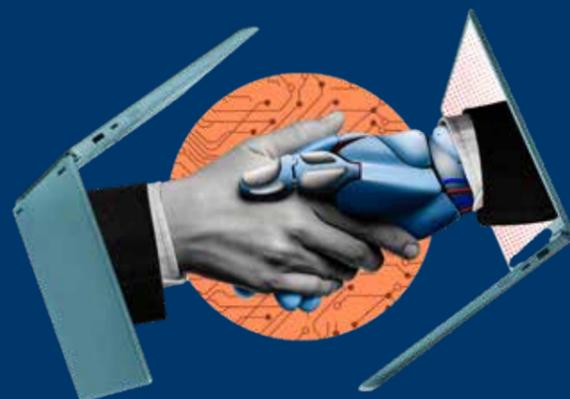
19

Calendrier & contact



04

Interview
Philippe De Craene a vendu sa concession Porsche.



L'IA dans le conseil juridique : innovation et efficacité pour nous et pour vous

10

16

Modifications du « régime micro » pour les locations immobilières en France



Perspectives 2025 : aucune clarté fiscale en vue

Au moment où j'écris cet avant-propos pour la dernière édition de notre magazine, aucune clarté ne se dégage encore sur l'orientation que le nouveau gouvernement fédéral souhaite donner à la fiscalité et aux entreprises. La dernière version de la « Super Note » de M. De Wever a récemment été à nouveau rejetée, ce qui a imposé de nouvelles négociations. Toutefois, les gouvernements régionaux ont été formés, à la fois en Flandre et en Wallonie, bien que Bruxelles n'ait pas encore conclu d'accord définitif.

Dans cette édition de notre magazine, nous nous concentrons sur les réformes fiscales annoncées par la région wallonne et sur les défis à relever à Bruxelles. Ainsi, le gouvernement wallon a annoncé des réductions significatives des droits de succession et de donation. Le droit d'enregistrement pour l'achat d'une première habitation sera en outre ramené à 3 %, sous certaines conditions.

Bien que de nombreuses incertitudes subsistent au niveau fédéral, une réévaluation du régime de la TVA de 6 % sur les démolitions et les rénovations est à prévoir. Dans ce numéro, nous jetons un premier coup d'œil sur les conséquences éventuelles.

Nous assistons par ailleurs à des modifications fiscales non seulement en Belgique, mais aussi chez nos voisins du sud. En France, des ajustements sont en cours dans le cadre du « micro-régime » pour les locations immobilières. Cette mesure pourrait avoir un impact significatif sur les propriétaires de résidences secondaires qui louent régulièrement leur bien en tant que résidence de vacances.

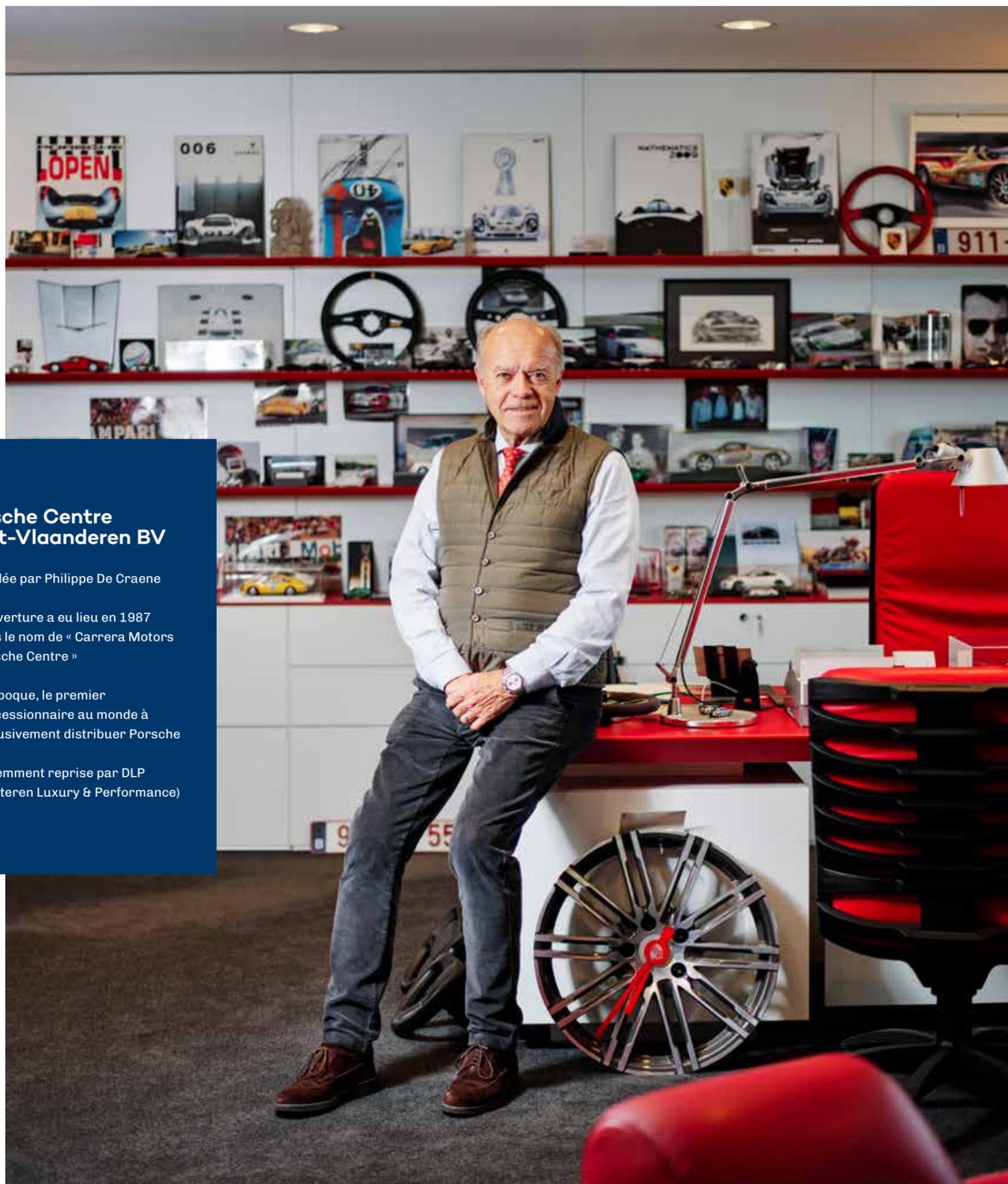
Outre les effets de la nouvelle législation issue des élections, des tendances de fond doivent également interpeller les entreprises. Notons que la lutte contre le changement climatique impose à de nombreuses grandes entreprises européennes de rendre compte explicitement des critères ESG dans leurs rapports annuels à partir de 2026. Si elles veulent répondre à ces exigences à temps, il est essentiel de commencer à mesurer les données requises dès 2025.

Une autre évolution importante est la percée rapide de l'intelligence artificielle (IA). Vandelanotte est fier de jouer un rôle de pionnier dans ce domaine. Grâce à notre plateforme numérique pour entrepreneurs myVandelanotte, vous avez accès à votre propre juriste numérique, qui vous aide à rédiger et à vérifier divers contrats de base. Vous trouverez plus d'informations à ce sujet dans cette édition.

Bonne lecture !

Nikolas Vandelanotte





Porsche Centre Oost-Vlaanderen BV

- » Fondée par Philippe De Craene
- » L'ouverture a eu lieu en 1987 sous le nom de « Carrera Motors Porsche Centre »
- » À l'époque, le premier concessionnaire au monde à exclusivement distribuer Porsche
- » Récemment reprise par DLP (D'Ieteren Luxury & Performance)

« VANDELANOTTE : UN ACCOMPAGNEMENT EN OR »

L'amateur de Porsche Philippe De Craene a vendu sa concession Porsche.

La passion de Philippe De Craene pour les voitures, et pour Porsche en particulier, remonte à ses treize ans. Il a transformé son rêve en réalité en ouvrant son propre garage Porsche au milieu des années 80. Depuis, son site de la Kortrijksesteenweg à Laethem-Saint-Martin a été le théâtre d'une formidable ascension. Désormais âgé de 69 ans, il a fait appel à Vandelanotte pour l'aider dans la reprise de son Porsche Centre de Flandre orientale par D'Ieteren.

Philippe De Craene raconte l'histoire passionnée de « son » Porsche Centre. Il se rappelle encore parfaitement à quand remonte cette passion. « Mon engouement a commencé à l'âge de treize ans, plus précisément en juin 1969 », raconte-t-il. « Jacky Ickx venait de gagner les 24 heures du Mans avec sa GT40, avec douze secondes d'avance sur la Porsche 908 de Hans Hermann. Un moment resté gravé dans ma mémoire. Quelques années plus tard, à l'âge de 18 ans, j'achetai ma première Porsche, d'occasion bien évidemment. J'ai commencé à travailler dans l'entreprise de mon père, dans le secteur de la dentisterie, après mon service militaire. J'ai toutefois arrêté cette activité au bout de sept ans pour ouvrir un garage Porsche. Chassez le naturel, il revient au galop. Mon père m'a beaucoup aidé et m'a encouragé à élaborer un plan financier. J'ai développé mon idée et mon étude de marché a révélé que 278 Porsche avaient été vendues dans toute la

Belgique en 1986. Les vingt points de vente étaient tous des concessions VW-Audi vendant "accessoirement" des Porsche. Les volumes étaient vraiment limités : en 1986, dix-sept Porsche avaient été vendues à Gand, trois à Alost et une à Ostende. Qu'importe, je ne voulais vendre que des Porsche. J'avais beau ne pas venir du secteur automobile, j'étais tout de même membre du Porsche Club belge depuis 1977 et je faisais partie de son conseil d'administration, grâce à quoi j'avais de bons contacts avec l'importateur. C'est lui qui s'est chargé de transmettre mon projet à l'usine Porsche. Heureusement, j'ignorais à cette époque que la marque traversait en fait une mauvaise passe. Après des mois d'attente, j'ai pu aller défendre mon projet à Ludwigsbourg. Ils ont été enthousiasmés par l'idée d'un petit jeune prêt à s'investir pour Porsche. Ils ont cru en moi et m'ont donné leur feu vert. C'est ainsi que j'ai eu le bonheur de pouvoir faire de ma passion mon métier. »

Philippe a même reçu l'autorisation d'ajouter « Carrera Motors » au nom officiel de « Porsche Centre East-Flanders » pour la durée de son exploitation. Il a donc commencé la construction de son garage à Laethem-

**« J'AI TOUJOURS ENTRETENU
UNE RELATION AUSSI AGRÉABLE
QUE PROFESSIONNELLE AVEC
VANDELANOTTE. »**

Saint-Martin. « J'ai reçu carte blanche ; il n'y avait pas encore de directives à cette époque. C'était la première concession au monde à distribuer uniquement Porsche. J'ai vendu 17 voitures lors de ma participation au Salon de l'auto de 1987, autant que mon prédécesseur à Gand en une année. » Il a vendu 37 voitures au cours de la première année. À titre de comparaison : il en a vendu presque 520 en 2023.

Une croissance impressionnante, en partie due à l'évolution de la marque. « Les premières années, Porsche ne commercialisait que trois modèles, toutes des voitures de sport. La marque s'est rendu compte de l'énorme potentiel du marché des SUV, tant pour les clients existants que pour la nouvelle clientèle. La Cayenne a rencontré un succès retentissant dès son lancement en 2003. De nombreux nouveaux modèles se sont ensuite succédé : la Boxter, la Panamera, la Macan, les voitures hybrides et les modèles électriques. Ces développements sont l'œuvre du centre R&D de Porsche, sans doute le plus important de tout le monde automobile. »

Une histoire de croissance, sans doute, avec toutefois ses hauts et ses bas, souligne Philippe. « Les défis ne manquaient pas, naturellement. Les premières directives spécifiques concernant l'identité de la concession ont fait leur apparition en 2003. Je venais de programmer une rénovation et j'ai dû apporter des modifications pour me conformer à ces nouvelles directives. Les rénovations de 2013 et 2023 ont également eu lieu selon les normes de Porsche. Près de la moitié des garages de notre pays ont disparu au cours de ces 15 à 20 dernières années. Et depuis dix ans, nous assistons à une tendance à l'intégration de tous les garages dans de grands groupes. En Belgique, nous sommes passés de vingt distributeurs Porsche en 1986 à neuf aujourd'hui. »

Lean and clean

Au cours de ces dernières années, Philippe a eu l'impression de perdre son autonomie, ce qui l'a incité à réfléchir à l'avenir. Il a pris un nouveau CEO il y a deux ans. Et commencé à



rechercher un éventuel repreneur dans la foulée. « J'avais déjà souvent été approché par des groupes étrangers, mais une vente n'était alors pas à l'ordre du jour. Je devais encore me faire à l'idée. Jusqu'à ce jour en 2021 où j'ai rencontré les responsables de D'Ieteren au Portugal. Ils ont sondé ma volonté de penser à eux au cas où je déciderais de vendre. Nous avons signé la première lettre d'intention en novembre 2022. La reprise a été finalisée en août 2024, après avoir obtenu l'accord de l'Autorité belge de la concurrence. »

L'accompagnement professionnel de Vandelanotte a grandement participé à l'impression positive que lui a laissée le processus de négociation et de vente. « J'étais déjà client chez Vandelanotte depuis une dizaine d'années. J'ai toujours entretenu d'excellents rapports avec Wim Dewulf, ma personne de contact. Il est malheureusement décédé cette année et j'ai encore du mal à m'y faire. Son credo était "lean and clean". Je dois entre autres à cette approche d'avoir acquis une bonne crédibilité auprès des banques et fournisseurs, ce qui a évidemment aussi été une plus-value lors des négociations. Isabelle Semetier, désormais en charge de notre fiscalité, est tout aussi compétente. Elle connaît notre dossier sur le bout des doigts et son aide est très appréciée. »

Vandelanotte a accompagné Philippe à chaque étape du processus de vente : des entretiens de négociation aux conseils juridiques, en passant par le

traitement administratif. Philippe a pu compter sur Veerle Buyl et quelques collègues de l'équipe M&A pour mener toute la transaction à bien de façon professionnelle. « Chaque équipe concernée possède l'expertise et le savoir-faire adéquats. L'ensemble du processus s'est déroulé en toute transparence et chaque question a trouvé une réponse, tout s'est donc passé de façon sereine et agréable. La reprise a donc été bénéfique à toutes les parties, aussi bien pour moi que pour le repreneur, le personnel et les clients. »

S'il a un conseil à donner à d'autres entrepreneurs, c'est de travailler avec des conseillers qui excellent dans leur domaine. « La fiscalité et la comptabilité forment la moelle épinière de chaque entreprise, mieux vaut ne pas sous-estimer leur importance. La confiance est essentielle dans la collaboration. Avec Vandelanotte, j'ai toujours eu de très bonnes relations. Mon intuition et leurs chiffres se complétaient. »

L'histoire entre Philippe et Porsche est encore loin d'être terminée. « Au cours des prochaines années, je vais me consacrer à Porsche Exclusive Manufaktur (dédié au sur-mesure) et à Porsche Classics sous le nom de "Carrera Motors" avec l'un de mes deux fils et quelques collaborateurs. Ces activités auront lieu avec l'aval de Porsche AG et de DLP. Mon expérience de longue date m'a permis de forger d'excellents liens avec eux, ils me considèrent comme un ambassadeur de la marque. Le cordon ombilical ne sera donc pas coupé. »

TVA dans le secteur de la construction : que nous réserve 2025?

Le taux de TVA réduit à 6% dans le secteur de la construction a pris des allures de système complexe et difficile à appréhender, surtout pour ceux qui n'y sont pas confrontés au quotidien. C'est particulièrement vrai pour la réglementation relative à la démolition et à la reconstruction, où les changements fréquents et les mesures temporaires sont source de confusion. Une plus grande stabilité législative serait donc bénéfique au secteur de la construction.

1 De nouveaux plans dans la « super note » du formateur De Wever

Des changements importants ont été annoncés dans la « super note » du formateur Bart De Wever en ce qui concerne les taux de TVA dans le secteur de la construction. L'une des propositions les plus ambitieuses est la suppression des taux réduits actuels de 6 % et 12 %, qui seraient remplacés par un taux unique et uniforme de 9 %. Concrètement, cette mesure signifie que les projets de rénovation, de démolition et de reconstruction seraient soumis au nouveau taux de TVA de 9 %, ce qui représenterait une augmentation des coûts pour ces catégories.

3 Conditions inchangées

Si le taux de TVA proprement dit est susceptible de changer, les conditions d'application du taux réduit restent en grande partie inchangées. Par exemple, l'acheteur doit être une personne physique dont le bien constitue la seule et unique habitation. En outre, la surface habitable du logement ne doit pas dépasser 200 m² (à l'exclusion des surfaces telles que les garages, les salles de bains, les toilettes et les débarras). Une résidence secondaire ne bénéficie du taux réduit que si elle est destinée à être louée de manière permanente à une personne qui y établit son domicile.

2 Extension pour la démolition et la reconstruction

En revanche, le champ d'application serait considérablement élargi pour les projets de démolition et de reconstruction. Autrement dit, les promoteurs pourraient à nouveau vendre des maisons et des appartements au taux réduit. En 2024, cette catégorie a été exclue du régime, sauf pour les projets dont le permis de construire a été déposé avant le 1er juillet 2023. L'extension permanente du taux réduit pour les ventes réalisées par les promoteurs immobiliers est une évolution positive. Le taux actuel de 6 % (ou éventuellement 9 % à l'avenir), réservé uniquement aux personnes qui construisent elles-mêmes leur logement et aux propriétaires, s'avère insuffisant pour répondre à la demande de logements modernes et économes en énergie.

Transférer son entreprise

Feuille de route pour conclure l'affaire de sa vie

Choisir le meilleur acheteur

Maximiser le prix de vente semble souvent la chose la plus importante, mais le plus offrant n'est pas toujours le meilleur acheteur. Des éléments tels que la vision commune, la continuité des activités et le respect de la culture d'entreprise jouent un rôle de plus en plus important au fur et à mesure que le processus progresse.

1 Le bon timing

Le bon moment pour vendre son entreprise **dépend des intérêts stratégiques, de la situation économique et des motivations personnelles**, et pas seulement de l'âge. Un bon timing est crucial pour une transaction réussie.

Evaluation

Quelle est la valeur de votre entreprise ? **Cette valeur est déterminée en combinant les chiffres annuels historiques et l'analyse des flux de trésorerie futurs**. Cette analyse tient également compte, par exemple, des plans d'investissement pour les années à venir.

4 Approcher les acheteurs potentiels

L'approche des acheteurs nécessite **une démarche personnalisée et une préparation minutieuse**. Les acheteurs sont de différents types et ont des motivations différentes, ce qui nécessite une approche approfondie.

3 Memorandum d'information

Un memorandum d'information est préparé **pour informer les acheteurs potentiels**. En fonction de la situation, une recherche est lancée en Belgique et à l'étranger pour trouver des acheteurs potentiels. Un spécialiste de l'acquisition disposant d'un réseau international est indispensable.

5 Discussions

C'est **une phase passionnante** : vous rencontrez des acheteurs potentiels. Avec votre conseiller en acquisition, vous préparez les questions clés et discutez de la stratégie.

6 Lettre d'intention

Si un acheteur se montre sérieusement intéressé, une lettre d'intention est préparée. **Les deux parties déclarent ainsi leur intention de conclure un accord** et s'accordent mutuellement l'exclusivité. Bien que cette lettre apporte davantage de certitude, il ne s'agit pas encore d'un accord définitif.

7 Due Diligence

La signature de la lettre d'intention est suivie d'une **analyse comptable approfondie** (Due Diligence).

9 Transfert

Au cours de cette phase, vous **décidez si vous restez à bord, souvent en tant qu'actionnaire minoritaire, ou si vous quittez complètement l'entreprise après une période de transition**. Là encore, une planification minutieuse et des accords clairs sont nécessaires.

8 Finalisation

Une fois que l'analyse de Due Diligence a été menée à bien, l'acheteur peut procéder à **la transaction et mettre en place le financement nécessaire**. Cette phase intervient entre neuf mois et un an après le début du processus.

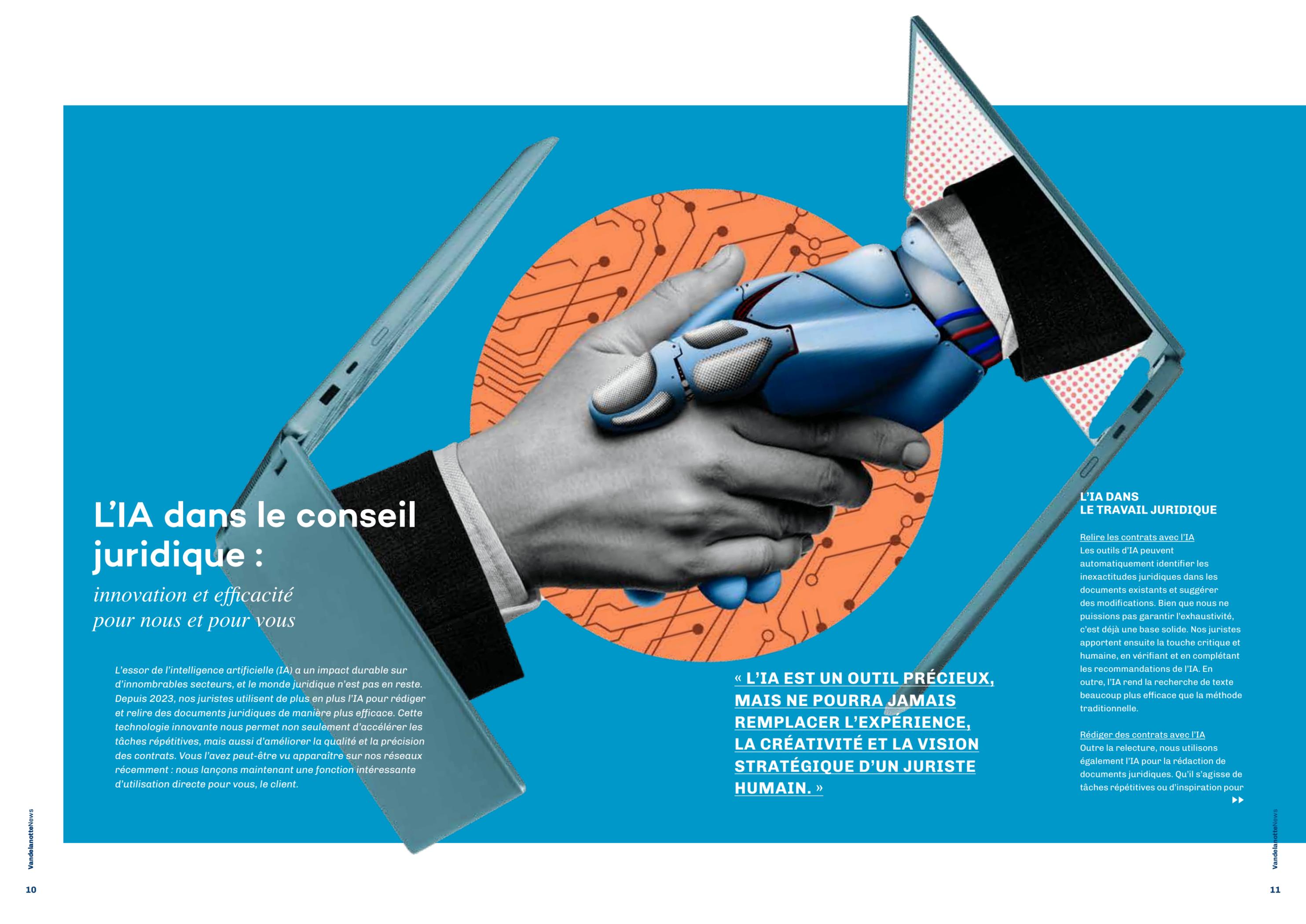
L'équipe M&A de Vandelanotte est une équipe spécialisée et motivée de conseillers expérimentés en matière d'acquisition, actifs dans les domaines suivants

- l'accompagnement de l'entreprise et de l'entrepreneur dans le cadre d'une cession (mandats de vente)
- (l'aide à) la recherche de cibles d'acquisition appropriées (mandats d'achat)
- la recherche de ressources financières supplémentaires (financement par emprunt et par actions)

Cet article est une version courte du whitepaper prochainement disponible sur notre site web. Pour plus d'infos, contactez chris.vanhoorde@vdl.be ou kelly.goelens@vdl.be.



—Chris van Hoorde & Kelly Goelens



L'IA dans le conseil juridique :

innovation et efficacité pour nous et pour vous

L'essor de l'intelligence artificielle (IA) a un impact durable sur d'innombrables secteurs, et le monde juridique n'est pas en reste. Depuis 2023, nos juristes utilisent de plus en plus l'IA pour rédiger et relire des documents juridiques de manière plus efficace. Cette technologie innovante nous permet non seulement d'accélérer les tâches répétitives, mais aussi d'améliorer la qualité et la précision des contrats. Vous l'avez peut-être vu apparaître sur nos réseaux récemment : nous lançons maintenant une fonction intéressante d'utilisation directe pour vous, le client.

« L'IA EST UN OUTIL PRÉCIEUX, MAIS NE POURRA JAMAIS REMPLACER L'EXPÉRIENCE, LA CRÉATIVITÉ ET LA VISION STRATÉGIQUE D'UN JURISTE HUMAIN. »

L'IA DANS LE TRAVAIL JURIDIQUE

Relire les contrats avec l'IA
Les outils d'IA peuvent automatiquement identifier les inexactitudes juridiques dans les documents existants et suggérer des modifications. Bien que nous ne puissions pas garantir l'exhaustivité, c'est déjà une base solide. Nos juristes apportent ensuite la touche critique et humaine, en vérifiant et en complétant les recommandations de l'IA. En outre, l'IA rend la recherche de texte beaucoup plus efficace que la méthode traditionnelle.

Rédiger des contrats avec l'IA
Outre la relecture, nous utilisons également l'IA pour la rédaction de documents juridiques. Qu'il s'agisse de tâches répétitives ou d'inspiration pour



« GRÂCE À CET OUTIL, VOUS POUVEZ VOUS-MÊME FAIRE RÉVISER DES CONTRATS, EFFECTUER DES RECHERCHES EFFICACES OU MÊME LES RÉDIGER EN TOUTE AUTONOMIE. »

des clauses spécifiques, l'IA nous aide à rédiger des contrats cohérents et exempts d'erreurs. Si la créativité et l'esprit critique restent essentiels, l'IA permet de réduire les délais d'exécution et d'améliorer la qualité des documents.

VOTRE ACCÈS AU JURISTE NUMÉRIQUE

Nous voulions que les avantages des outils juridiques assistés par l'IA soient disponibles non seulement en interne, mais aussi pour vous, le client. C'est pourquoi en date du 16 septembre 2024, nous avons lancé les fonctions "rédaction" et "révision" sur notre plateforme myVandelanotte, à l'issue d'une collaboration avec la start-up gantoise LegalFly. C'est ainsi qu'est né le juriste numérique de Vandelanotte, et nous sommes ravis de constater que cette initiative a été accueillie avec enthousiasme par nos clients.

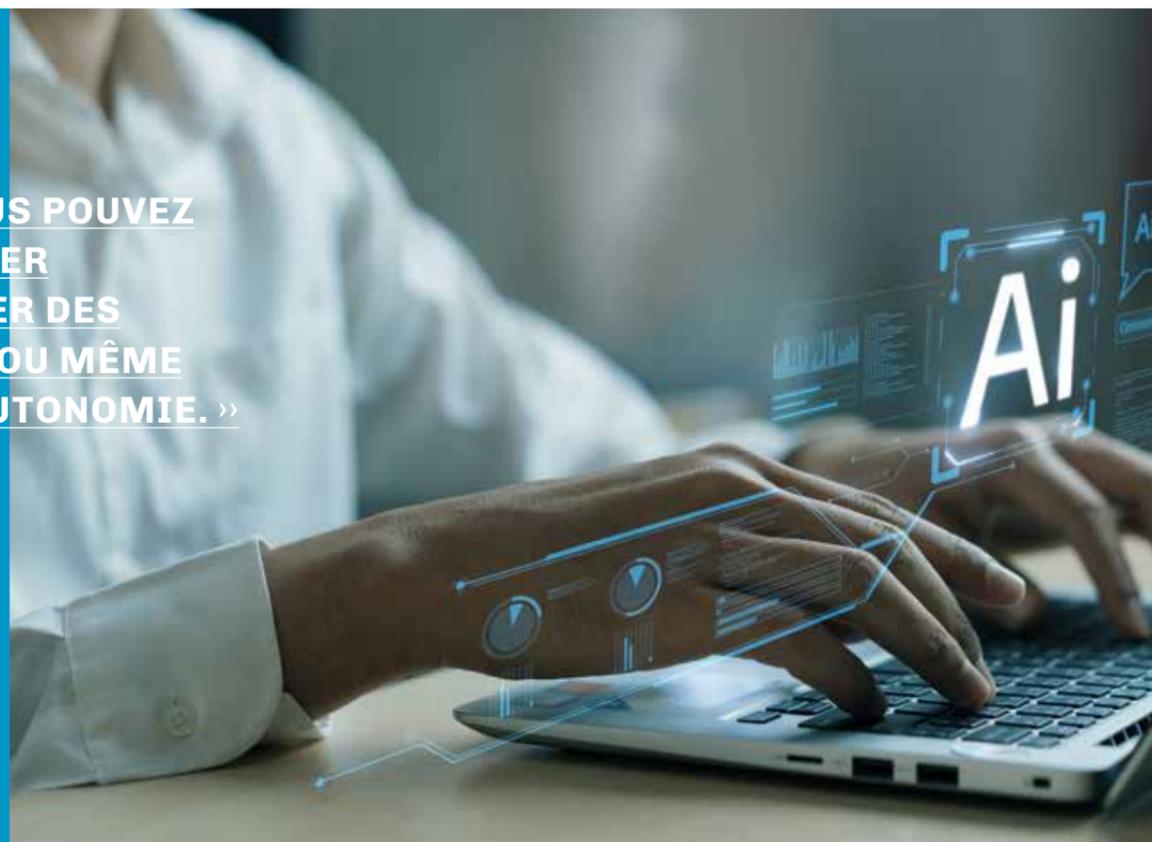
Grâce à cet outil, vous pouvez vous-même faire réviser des contrats, effectuer des recherches efficaces ou même les rédiger en toute autonomie - 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. La sécurité de vos données étant garantie, vous pouvez travailler sur vos documents juridiques en toute tranquillité.

FONCTIONNEMENT DE L'OUTIL

Nous avons conçu cet outil pour qu'il soit facile à utiliser, même pour ceux qui n'ont pas de connaissances juridiques approfondies. L'IA joue le rôle de "copilote" et vous accompagne dans la rédaction et l'adaptation de textes juridiques. Vous pouvez choisir parmi un certain nombre d'instructions ou de commandes préprogrammées, et l'outil vous propose des suggestions pour des ajustements supplémentaires. Pour une utilisation optimale, veuillez trouver quelques conseils à droite. Notre juriste numérique est déjà doté d'un cadre solide, qui saisit automatiquement un grand nombre d'éléments parmi ceux susmentionnés.

L'IA REMPLACE-T-ELLE LE JURISTE HUMAIN ?

Notre réponse est simple : non. L'IA est un outil précieux, mais ne pourra jamais remplacer l'expérience, la créativité et la vision stratégique d'un juriste humain. Cependant, nous pensons que les juristes qui n'utilisent pas l'IA à l'avenir seront à la traîne. L'IA nous permet d'allouer notre temps plus efficacement afin que nous puissions nous concentrer sur la formulation de conseils juridiques de haute qualité et d'accords sur mesure pour votre situation spécifique.



ASTUCES

Utilisez un langage simple.

REQUÊTE À ÉVITER

Prévoir une mesure de sécurité appropriée afin que le contractant respecte à tout moment les dispositions stipulées dans les clauses du présent contrat.

REQUÊTE À PRIVILÉGIER

Prévoir une mesure de sécurité pour que le locataire respecte les règles de ce contrat.

Indiquez clairement ce que vous voulez, pour qui et dans quel but.

Rédiger une clause relative aux responsabilités.

Rédiger une clause relative à la responsabilité du locataire afin de prévenir les dommages au bien.

Soyez précis.

Décrire les conditions de location.

Décrire les conditions de location relatives aux coûts: notamment le montant du loyer, les dates de paiement et les éventuelles pénalités en cas de retard de paiement.

Indiquez le contexte.

Ajouter une clause sur les animaux domestiques.

Les animaux domestiques sont autorisés sous réserve d'une discussion préalable avec le propriétaire et d'une caution supplémentaire. Rédiger une clause à cet effet.

Utilisez des tâches et des questions ouvertes.

/

D'autres suggestions pour améliorer ou compléter cet accord ? Résumer cet accord. Quels sont les points d'action pour le propriétaire après la signature de cet accord ?

Affiner les propositions si nécessaire avec de nouvelles tâches.

/

/



Région wallonne : succession, donation et acquisition, bientôt moins onéreuses en Wallonie !

Le 12 septembre dernier, le Gouvernement wallon a annoncé, au travers de sa déclaration de politique régionale, revoir drastiquement à la baisse les droits de succession et de donation. Il entend également réduire à 3% les droits d'enregistrement sur l'acquisition d'un premier logement, moyennant le respect de certaines conditions.

QU'EN EST-IL PLUS PRÉCISÉMENT ?

Si la mesure relative à l'abaissement des droits d'enregistrement sur l'acquisition d'un premier logement doit entrer en vigueur le 1er janvier 2025, ce n'est qu'à partir du 1er janvier 2028 que le Gouvernement wallon entend diviser par deux tous les taux de droits de succession.

Pratiquement, les taux maxima devraient être réduits :

- de 30 % à 15 % en ligne directe, entre époux et entre cohabitants légaux ;
- de 65 % à 33 % en ligne collatérale « frères et sœurs » ;
- de 70 % à 35 % en ligne collatérale « oncles ou tantes et neveux ou nièces » ;
- de 80 % à 40 % entre toutes autres personnes.

DROITS DE SUCCESSION – TAUX ACTUELS & FUTURS

TAUX EN LIGNE DIRECTE, ENTRE ÉPOUX ET ENTRE COHABITANTS LÉGAUX

De	à (inclus)	Taux actuels	Taux futurs
0,01 €	12.500,00 €	3 %	3 %
12.500,01 €	25.000,00 €	4 %	4 %
25.000,01 €	50.000,00 €	5 %	5 %
50.000,01 €	100.000,00 €	7 %	5 %
100.000,01 €	150.000,00 €	10 %	5 %
150.000,01 €	200.000,00 €	14 %	7 %
200.000,01 €	250.000,00 €	18 %	9 %
250.000,01 €	500.000,00 €	24 %	12 %
Au-delà de 500.000 €		30 %	15 %

Outre cette révision des taux, on notera une autre avancée intéressante sur le point suivant. Actuellement, le conjoint survivant peut bénéficier d'une exonération de droits de succession sur le logement familial à condition que le conjoint décédé ait résidé au moins cinq ans dans ce logement. Cette condition de cinq ans devrait disparaître avec la réforme proposée.

TAUX APPLICABLE ENTRE FRÈRES ET SŒURS

De	à (inclus)	Taux actuels	Taux futurs
0,01 €	12.500,00 €	20 %	10 %
12.500,01 €	25.000,00 €	25 %	13 %
25.000,01 €	75.000,00 €	35 %	18 %
75.000,01 €	175.000,00 €	50 %	25 %
Au-delà de 175.000 €		65 %	33 %

TAUX APPLICABLES ENTRE ONCLES, TANTES, NEVEUX OU NIÈCES

De	à (inclus)	Taux actuels	Taux futurs
0,01 €	12.500,00 €	25 %	13 %
12.500,01 €	25.000,00 €	30 %	15 %
25.000,01 €	75.000,00 €	40 %	20 %
75.000,01 €	175.000,00 €	55 %	28 %
Au-delà de 175.000 €		70 %	35 %

TAUX APPLICABLES ENTRE AUTRES PERSONNES

De	à (inclus)	Taux actuels	Taux futurs
0,01 €	12.500,00 €	30 %	15 %
12.500,01 €	25.000,00 €	35 %	18 %
25.000,01 €	75.000,00 €	60 %	30 %
Au-delà de 75.000 €		80 %	40 %

BAISSE DES DROITS DE DONATIONS IMMOBILIÈRES – TAUX ACTUELS ET FUTURS

Outre la baisse des droits de succession, il est également envisagé de réduire les taux applicables aux donations immobilières afin de conserver un attrait pour ce type de transfert anticipé de patrimoine. Les taux applicables pour ce type de donation devraient être revus à la baisse dès après le 1er janvier 2028 comme indiqué ci-après :

TAUX APPLICABLES EN LIGNE DIRECTE, ENTRE ÉPOUX ET ENTRE COHABITANTS LÉGAUX

De	à (inclus)	Taux actuels	Taux futurs
0,01 €	150.000,00 €	3 %	3 %
150.000,01 €	250.000,00 €	9 %	6 %
250.000,01 €	450.000,00 €	18 %	10 %
Au-delà de 450.000		27 %	14 %

TAUX APPLICABLES ENTRE TOUTES AUTRES PERSONNES

De	à (inclus)	Taux actuels	Taux futurs
0,01 €	150.000,00 €	10 %	9 %
150.000,01 €	250.000,00 €	20 %	12 %
250.000,01 €	450.000,00 €	30 %	16 %
Au-delà de 450.000 €		40 %	20 %

BAISSE DES DROITS D'ENREGISTREMENT POUR UNE PREMIÈRE ACQUISITION

Actuellement, l'achat d'un bien immobilier en Région wallonne est soumis aux droits d'enregistrement de 12,5%. A compter du 1er janvier 2025, le taux devrait être à 3% pour les biens immobiliers destinés à devenir l'habitation propre et unique du/des acquéreurs. Ce taux réduit serait également applicable aux propriétaires

détenant déjà une habitation, à la condition de la revendre endéans les 3 ans de l'acquisition du nouveau bien. Parallèlement à cette mesure d'encouragement, divers régimes qui coexistaient jusqu'à présent seront supprimés, à savoir :

- L'abattement primo-acquéreur
- Le chèque-habitat
- Le taux réduit pour habitation modeste

En conclusion

Si jusqu'ici la Wallonie ne faisait pas figure d'exemple en matière de fiscalité patrimoniale, elle pourrait devenir plus attractive fiscalement, devant la Région bruxelloise et la Région flamande, pour les transmissions de patrimoine, et, devenir, à l'avenir, un acteur régional incontournable. Il faut toutefois garder à l'esprit qu'à l'heure actuelle, pour que la fiscalité wallonne soit applicable, si le défunt (ou le donateur) a vécu dans différentes régions belges au cours des 5 dernières années, il devra avoir vécu la majorité de son temps (donc, en général, plus de deux ans et demi) en Région wallonne. Un déménagement de dernière minute en Région wallonne, en vue d'y bénéficier des nouveaux taux, devra donc être anticipé, suffisamment longtemps à l'avance !

AUTRES MESURES ANNONCÉES

Enfin, nous ne serions pas complets, sans préciser qu'outre les mesures décrites ci-avant, la réforme des droits de succession devrait s'accompagner d'autres mesures plus ponctuelles, visant à réparer certaines iniquités ou lacunes présentes dans la réglementation wallonne. Il s'agit, entre autres, de ...

- L'assimilation des enfants du conjoint / cohabitant légal du défunt ou du donateur à tous ses descendants (i.e. les petits-enfants ou arrière-petits-enfants), afin que ceux-ci bénéficient aussi des taux préférentiels pour les successions en ligne directe ainsi que pour les donations immobilières ;
- L'assimilation des enfants intégrés au sein de familles d'accueil est prévue pour les droits de donation et de succession ;
- La création d'un forfait optionnel déductible pour les frais funéraires et « petites » dettes du défunt.



— Pierre Gonne

En France aussi, ça déménage ...

Modifications du « régime micro » pour les locations immobilières

La loi française de finances pour 2024 a apporté des changements significatifs pour les propriétaires qui louent leurs biens en France. En particulier, le régime fiscal de la location de « meublés de tourisme » a été remanié en profondeur.

« L'IMPACT DE CES CHANGEMENTS EST PARTICULIÈREMENT IMPORTANT POUR LES PROPRIÉTAIRES DE LOGEMENTS NON CLASSÉS. »

Un meublé de tourisme désigne une villa, un appartement ou un studio, entièrement agencé et destiné à l'usage exclusif du locataire. Il est loué à une clientèle temporaire qui n'y réside pas de manière permanente. Ce type de location fait souvent l'objet d'un contrat à la journée, à la semaine ou au mois.

Formalités importantes

Avant de pouvoir louer votre bien en tant que meublé de tourisme, vous devez accomplir un certain nombre de formalités. Outre l'obtention d'un numéro de SIRET, la loi française exige que tout meublé de tourisme, qu'il soit ou non classé, fasse l'objet d'une déclaration auprès de la commune. Dans certaines communes, cette déclaration est accompagnée d'un numéro d'enregistrement.

Le régime micro

Pour l'impôt sur le revenu, la France offre le régime dit « micro », sous certaines conditions. Ce régime est populaire en raison de sa simplicité administrative: il n'est pas nécessaire de tenir une comptabilité détaillée. En effet, les dépenses déductibles sont déterminées sur une base forfaitaire. Ce régime peut être intéressant pour les propriétaires qui préfèrent la simplicité à la complexité des déclarations fiscales.

Modification des seuils et des taux de coûts forfaitaires en 2024

Pour bénéficier du régime micro, les revenus locatifs annuels ne doivent pas dépasser certains seuils. Le niveau de ces seuils dépend de la classification de la résidence de vacances. Si les revenus dépassent ces seuils, les propriétaires ne peuvent plus utiliser le régime micro. Ils doivent alors passer au régime « réel », qui nécessite une comptabilité détaillée.

La loi française de finances pour 2024 a introduit une réduction des seuils et une réduction de l'abattement forfaitaire, à partir de l'année de revenus 2023.

L'impact de ces changements est particulièrement important pour les propriétaires de logements non classés. Le seuil de revenu annuel passe de 77 700 euros à seulement 15 000 euros, tandis que l'abattement forfaitaire passe de 50 % à 30 %. Par conséquent, de nombreux propriétaires ne peuvent plus bénéficier du régime micro avantageux et peuvent se voir contraints de passer au régime réel.

TYPE DE LOGEMENT	SEUIL MAXIMAL DE REVENUS ANNUELS « MICRO BIC »	ABATTEMENT FORFAITAIRE
Logement non classé	15.000 EUR	30%
Location classique	77.700 EUR	50%
Logement classé	30.000 EUR	30%
Logement classé en zone très tendue	50.000 EUR	71%
Bed & breakfasts	188.700 EUR	71%



—Mégane Mullebrouck

La CSRD: c'est pour bientôt

Faire de la durabilité une priorité

La directive sur le reporting de durabilité des entreprises (CSRD) est une étape importante vers davantage de transparence et de durabilité au sein des entreprises. Les grandes entreprises non cotées en bourse seront tenues à partir de 2026 de rendre compte de leurs efforts en matière de développement durable pour l'année écoulée. Bien que cette date puisse sembler encore lointaine, il est essentiel de commencer à se préparer à temps. En effet, la mise en œuvre des processus et systèmes requis demande plus de temps et de planification qu'on ne le pense souvent.

En quoi consiste la CSRD ?

La directive CSRD est une directive européenne qui exige des entreprises la publication de rapports détaillés sur leurs politiques et leurs performances en matière de développement durable. Ces rapports portent non seulement sur les questions environnementales, mais aussi sur les aspects sociaux et de gouvernance. La directive va plus loin que la législation précédente et fixe des exigences plus élevées en matière de transparence et d'exactitude des rapports.

L'adoption anticipée de la CSRD offre bien plus qu'une simple conformité juridique. Voici quelques avantages stratégiques :

- Des rapports transparents sur les efforts en matière de durabilité renforcent la confiance des clients, des investisseurs et des autres parties prenantes. Une entreprise qui fonctionne de manière durable et responsable se forge une réputation solide, ce qui peut conduire à la fidélité des clients et auréoler la marque de connotations positives.
- Les investisseurs accordent de plus en plus d'importance à la durabilité. Les entreprises qui répondent aux exigences de la directive CSRD sont souvent considérées comme moins risquées, ce qui peut conduire à des conditions de financement plus favorables et à un plus grand attrait pour les financeurs.
- En se conformant aux nouvelles normes de reporting en temps opportun, les entreprises peuvent se différencier de leurs concurrents qui sont à la traîne, ce qui peut créer de nouveaux débouchés et contribuer à accroître leur part de marché.
- Les initiatives en matière de durabilité conduisent souvent à une utilisation plus efficace (et plus innovante) des ressources, ce qui peut se traduire par une baisse des coûts d'exploitation. En outre, les processus internes peuvent être améliorés grâce à l'introduction des systèmes de suivi et de reporting requis.

En bref, commencer à respecter les obligations CSRD en temps voulu n'est pas seulement une nécessité légale, mais offre également de nombreux avantages stratégiques. Les entreprises qui font les préparatifs nécessaires dès maintenant seront en mesure d'effectuer une transition en douceur vers les nouvelles exigences en matière de reporting. En revanche, celles qui attendent trop longtemps courent le risque de ne pas être conformes à temps, avec toutes les conséquences négatives qui en découlent.



—Anneleen Wydooghe

VANDELANOTTE MIS À L'HONNEUR



Déménagement du bureau d'Anvers

Nos bureaux d'Anvers ont déménagé ! Depuis le 30 septembre, vous nous trouverez dans le bâtiment One Roof (Grottesteenweg 214/9, 2600 Anvers). Ce déménagement concerne Vandelanotte, Callens Vandelanotte et Le Doux & Mortelmans. C'est le début d'un nouveau chapitre dans l'histoire de notre développement et nous sommes convaincus que les services dont vous bénéficierez n'en seront que meilleurs. Vous trouverez un aperçu complet de nos bureaux sur notre site internet.

Le Doux & Mortelmans rejoignent notre groupe

Le Doux & Mortelmans est un courtier d'assurance indépendant spécialisé dans les solutions d'assurance pour les indépendants et les entreprises. L'équipe conseille et accompagne les clients dans la recherche de la protection la plus adaptée à leur situation personnelle et professionnelle, sans être liée à une compagnie spécifique. Nous collaborons étroitement avec Le Doux & Mortelmans depuis un certain temps déjà et nous sommes ravis de les accueillir officiellement au sein du groupe Vandelanotte. Nos services s'en trouveront encore élargis. Pour plus d'informations sur Le Doux & Mortelmans, veuillez consulter le site www.ld-m.be.

Facturation électronique via myVandelanotte à partir du 1er janvier 2025

A partir du 1er janvier 2026, les assujettis belges à la TVA dans un contexte B2B auront l'obligation d'utiliser des factures électroniques structurées (via le réseau Peppol). Les factures en format pdf envoyées par mail seront donc révolues. Si vous utilisez notre plateforme numérique myVandelanotte, les nouvelles règles en matière de facturation ne seront pas un souci. Nous prenons de l'avance sur l'échéance officielle et veillons à ce que vous soyez déjà totalement prêt pour Peppol à partir du 1er janvier 2025 ! Vous n'êtes pas encore actif sur myVandelanotte ? Contactez votre account manager pour plus d'informations.

CALENDRIER

— 20 novembre 2024

Déclaration de TVA (et paiement éventuel de la TVA) et listing IC pour le mois d'octobre.

— 13 décembre 2024

Date limite pour demander à bénéficier du régime d'exemption pour les petites entreprises, qui s'appliquera à partir du 1er janvier 2025.

— 20 décembre 2024

- Déclaration de TVA (et paiement éventuel de la TVA) et listing IC pour le mois de novembre.
- Paiements anticipés pour éviter une majoration d'impôt (VA 4 si l'exercice financier correspond à l'année civile).

— 20 janvier 2025

Déclaration de TVA (et paiement éventuel de la TVA) et listing IC pour le mois de décembre.

— 25 janvier 2025

Déclaration de TVA (et paiement éventuel de la TVA) et listing IC pour le quatrième trimestre 2024 (nouvelle législation en vigueur au 1er janvier 2025 pour les déclarants trimestriels).

— 20 février 2025

Déclaration de TVA (et paiement éventuel de la TVA) et listing IC pour le mois de janvier.

TOUJOURS UN BUREAU À PROXIMITÉ



Colophon

« Vandelanotte News » est un magazine de Vandelanotte.
Conception et réalisation : Capone.be
Interview : Capone.be
Images : Reiner Van Wouterghem
Impression : Drukta
Éditeur responsable :
Nikolas Vandelanotte,
Vandelanotte, Pres. Kennedypark 1A,
8500 Courtrai

En savoir plus sur Vandelanotte ?
Consultez notre site Web
www.vandelanotte.be/fr.

Tous droits réservés. Toute reproduction et/ou diffusion de cette publication, que ce soit par impression, photocopie, publication en ligne ou par tout autre moyen, est interdite 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

📷 instagram.com/vandelanotte.be

