

ING magazine

Supplément pour les Indépendants & Professions libérales



Financez vos versements anticipés d'impôts et empochez un bonus!

Prenons le cas de Michel dont le revenu imposable est de 50.000 €. En se basant sur un montant théorique d'impôt de 22.973,44 € (calculé sur la base d'un taux marginal de 53,50% et de la taxe communale de 7% due à 1000 Bruxelles), comparons sa facture d'impôts finale sans versements anticipés à celle avec la formule VAI Phase-dépôt ING.

	Sans VAI	Avec VAI Phase-dépôt ING
• Montant théorique de l'impôt	22.973,44 €	22.973,44 €
• Bonification fiscale (si personne physique)	0 €	- 252,65 €
• Montant financé		22.550,00 €
• Intérêts (taux: 3%)		+ 373,24 €
• Total remboursé (1.910,27 € x 12 mois)		22.923,24 €
• Récupération fiscale sur les intérêts		- 199,68 €
• Majoration (sur une base imposable de 22.580,82 €)	+ 1.524,21 €	0 €
• Montant total de l'impôt	24.497,65 €	22.723,56 €
Votre bonus ► 1.774,09 €!		

En effet, en finançant vos impôts avec la formule VAI Phase-dépôt ING revolving, vous êtes gagnant. ING verse pour vous 100% du montant de vos impôts estimé pour l'année en cours le 10 avril 2007 au fisc; de votre côté, vous remboursez ce montant en 12 mensualités égales.

Dans la pratique, vos 4 premières mensualités (de janvier à avril) sont versées sur un Compte à terme ING (c'est la phase dépôt de l'opération), tandis que les 8 autres versements de l'année (de mai à décembre) constituent la phase financée par un crédit. Sachant que vous évitez ainsi une majoration d'impôt (6,75%) non déductible, que vous bénéficiez d'une réduction d'impôt (bonification supplémentaire pour les personnes physiques) et que pouvez déduire les intérêts de votre crédit, vous êtes assuré d'empocher un bonus rondet comme le démontre le calcul ci-après!

Contactez sans tarder votre Conseiller ING pour mettre au point votre VAI Phase-dépôt ING revolving, et profitez de tous les avantages de cette formule:

- vous étalez le paiement de vos impôts sur toute l'année;
- vous financez vos impôts à un taux avantageux, puisque votre prêt ne court que sur 8 mois;
- vous bénéficiez non seulement d'une réduction d'impôt, mais également d'une boni-

fication supplémentaire (personnes physiques);

- vous déduisez les intérêts du financement sur le même exercice comptable;
- vous êtes déchargé de tout souci de suivi administratif, et vous conservez vos liquidités pour la gestion quotidienne de vos affaires ou d'autres investissements.

Important: dernier délai pour signer votre contrat: 31 décembre 2006!

Suite de la page 1
forcément son prix. Elle est en effet susceptible de varier selon divers paramètres, notamment humains. Ainsi, si le chef d'entreprise vend son entreprise et la quitte, sa valeur est moindre que s'il continue, de près ou de loin, d'y intervenir. Par ailleurs, une entreprise qui présente des comptes attestés par un réviseur augmente ses chances de transmission. En effet, le réviseur engage sa responsabilité sur l'image fidèle des comptes, ce qui rassure le futur acquéreur". Voir aussi: www.ibr-ire.be

LE COMPTABLE

Il a pour mission de fournir aux autres acteurs

du dossier une information précise et exacte sur la situation comptable de l'entreprise: ce sera la base de tous les accords entre parties, notamment pour ce qui concerne les garanties d'absence de passif occulte.

L'expérience de Bruno Degueudre, comptable fiscaliste:

"Deux éléments me paraissent fondamentaux. D'abord, j'insiste beaucoup sur la nécessaire collaboration avec l'ensemble des acteurs du dossier. Ensuite, une comptabilité irréprochable est la condition sine qua non de toute confiance, et donc de toute négociation digne de ce nom".

Voir aussi: www.iec-iab.be et www.bibf.be

LE BANQUIER

Vous l'avez compris, le secret d'une transmission réussie, c'est une parfaite symbiose entre les dirigeants de l'entreprise qui est cédée, le personnel de cette entreprise, et les acteurs du dossier travaillant dans un esprit de saine collaboration. Dans ce cadre-là, le dernier d'entre eux, et non des moindres, est bien entendu le banquier: par le biais de techniques de financement simples ou complexes, il va permettre de faire se rencontrer les exigences du vendeur et les nécessités de l'acheteur.

Nicolas Van den Bossche



Céder son entreprise? Lire attentivement la notice!

Que vous vendiez votre entreprise à un tiers ou que vous la transmettiez à vos enfants, il est important de respecter les équilibres familiaux et les règles juridiques, d'autant plus complexes qu'ils concernent d'abord et avant tout des êtres humains. Pour que les choses se passent au mieux des intérêts de chacun, quatre intervenants vont s'associer: l'avocat, le réviseur d'entreprise, le comptable et la banque.

L'AVOCAT

Dans un premier temps, vous pouvez vous adresser à lui pour débroussailler le terrain. Il va vous conseiller pour identifier et éviter les problèmes potentiels sur le plan juridique et fiscal. Dans un deuxième temps, il pourra vous accompagner dans la suite des démarches et des contacts avec les autres intervenants du dossier, notamment pour négocier et établir les conventions de transmission.

L'avis de Thierry Litannie, avocat spécialisé en droit fiscal, et en transmission et organisation d'entreprises:

"Selon l'Institut de l'entreprise familiale (IEF), plus de 80 % des entreprises de ce type vont se transmettre d'ici 2015. Or, si l'entrepreneur ne prévoit rien pour ce qui se passera après sa mort, les biens qu'il laissera appartiendront à sa succession, y compris ceux qui relèvent de son activité professionnelle. Ses héritiers devront alors payer des droits de succession élevés qui pourraient mettre en péril la pérennité de l'entreprise. Il existe pourtant des solutions simples et efficaces pour éviter cela."

A consulter également: www.avocats.be

LE RÉVISEUR D'ENTREPRISE

C'est essentiellement lui qui détermine le prix de vente ou la valeur de l'entreprise. C'est donc lui qui a souvent pour tâche d'évaluer le prix des actions qui font l'objet d'une donation ou d'une vente.

Le conseil de Christophe Remon, réviseur d'entreprises:

"Attention: la valeur d'une action n'est pas
Suite en page 4

ING vous accompagne dans les démarches de cession de votre entreprise

Les conseillers ING jouent un rôle de coordination entre les divers intervenants spécialisés (avocats, réviseurs, experts, etc.) pour que l'ensemble du processus se déroule de façon optimale dans des délais raisonnables. N'hésitez pas à contacter le conseiller professionnel de votre agence. Il vous guidera dans vos démarches et, en fonction de vos besoins, il vous orientera vers une équipe de spécialistes dans le domaine de l'accompagnement à la transmission d'entreprises familiales. ING dispose en effet d'un réseau national et international de spécialistes en prise directe avec le marché, et possède également une base de données de candidats acquéreurs et vendeurs. Voir aussi: ing.be/independant, transmission d'entreprises.

Dans le cadre de la problématique de la transmission d'entreprises, ING apporte son soutien et son concours à plusieurs initiatives qui se dérouleront dans les semaines qui viennent.

- Forum "Boekhouding en financiële beroepen" le 4 octobre 2006 à Flanders Expo - Gand. Info/inscriptions: forumgent.bmfs.be
- Forum "Comptabilité et Métiers financiers", le 30 novembre 2006 à Charleroi Expo. Destinés aux professionnels des métiers comptables et financiers, ces forums interactifs combinent des conférences et des ateliers thématiques. Intervenants: M^{re} Josef Lievens (à Gand) et Marcel-Jean Paquet (à Charleroi). Des spécialistes d'ING participeront au panel

d'experts sur la transmission d'entreprises et à l'atelier relatif à "La vision crédit du banquier - Appréciation du risque d'un dossier Crédit". Pour toute information sur ces manifestations: www.forumcharleroi.bmfs.be ou www.expo-forum.be

De son côté, l'UCM organise des "Cafés-conseils" gratuits ouverts à tous les chefs d'entreprise sur le thème "Aspects civils et fiscaux de la transmission d'entreprises". Des experts d'ING y aborderont "La vision crédit du banquier" et répondront à vos questions. Ces colloques se dérouleront le 18 octobre 2006 à Liège; le 24 octobre 2006 à Mons; le 9 novembre 2006 à Namur; et le 21 novembre 2006 à Bruxelles. Pour toute information: www.ucm.be