

News Professions médicales

Septembre 2013

Montages d'usufruit normaux fiscalement acceptables

Vous exercez une activité d'indépendant en société dans un immeuble dont vous êtes propriétaire ? En recourant à un montage d'usufruit, vous pouvez bénéficier de deux avantages, dont une économie d'impôt pour la société. Néanmoins, le fisc contrôle attentivement les montages d'usufruit pour exclure tout abus fiscal.

Pour constituer un montage d'usufruit, vous devez acheter vous-même, un immeuble et en vendre l'usufruit à votre société pour une certaine période. L'usufruit suppose la jouissance de l'immeuble, mais aussi l'obligation de le maintenir en état. La société peut occuper le bien pour y exercer ses activités ou le mettre en location.

Vous conservez la nue-propriété en personne physique, mais tous les frais tels que les intérêts des emprunts, le précompte immobilier, la TVA et les assurances sont à la charge de la société. La société peut échelonner la valeur de l'usufruit sur la durée de ses amortissements, ce qui lui permet de réaliser une économie d'impôts. Une fois la période de l'usufruit échue, vous redevenez plein propriétaire de l'immeuble.

Motif d'exaspération pour le fisc

Les avantages d'un montage d'usufruit sont une source d'exaspération pour le fisc. Si elle peut prouver que vous avez réalisé une certaine opération pour éluder l'impôt, en violation des objectifs fiscaux, l'administration fiscale peut la considérer comme étant constitutive d'un abus fiscal. Le fisc vous taxe alors comme si ladite opération n'avait pas été effectuée.

L'administration ne peut accepter l'opération que si vous apportez la preuve contraire de l'abus fiscal. Vous pouvez le faire en arguant des motifs non fiscaux (p. ex. raisons familiales, organisation efficace de votre cabinet, etc.).

« Pour constituer un montage d'usufruit, vous devez acheter vous-même un immeuble et en vendre l'usufruit à votre société pour une certaine période. »



- ➔ **INFORMATIONS FISCALES** p. 1
Montages d'usufruit normaux
fiscalement acceptables
- ➔ **INFORMATIONS FISCALES** p. 3
Sortir un bien immobilier
d'une société :
quelles sont les possibilités ?
- ➔ **VIE PROFESSIONNELLE** p. 4
Facebook : quelques conseils
pour réussir votre entrée
dans les réseaux sociaux
- ➔ **VIE PROFESSIONNELLE** p. 6
La banque en ligne et en
déplacement, sur mesure pour
les professionnels !

Deux vérifications valent mieux qu'une

Pour être rassuré quant aux implications fiscales d'une opération (complexe) envisagée, demandez d'abord à la commission de ruling de rendre un « accord préalable » ou une « décision anticipée ». Dans ce cas, le fisc stipule les modalités d'application de la loi (fiscale) dans votre situation particulière.

Attention, il doit s'agir d'une situation qui n'a pas encore eu d'effet sur le plan fiscal. S'il y a un litige préexistant, vous ne pouvez plus demander d'« accord préalable » (p. ex. si une affaire est déjà en instance au tribunal).

La commission de ruling examine les conséquences fiscales des montages d'usufruit à l'aune des données factuelles et juridiques. Dans ce contexte, le calcul de la valeur de l'usufruit a son importance, étant donné qu'elle est déduite par la société et payée au nu-propiétaire. Ce calcul fait l'objet d'un examen au cas par cas. Dans ce cas précis, on examine :

- l'état dans lequel se trouve le bien ;
- les travaux qui restent à effectuer ;
- les frais liés à la constitution de l'usufruit (comme les frais de notaire et les droits d'enregistrement) ;
- les frais liés à l'affectation réelle que la société va donner au bien immobilier (p. ex. occupation propre, location, occupation intensive, altération).

« Le fisc contrôle si les règles fiscales ont été bien respectées à chaque stade d'un montage d'usufruit. »

Exemple

Deux personnes exerçant un métier paramédical décident d'apporter, dans une SPRL, un immeuble dont ils sont pleins propriétaires et que leur cabinet occupe en majeure partie. Ils veulent vendre l'usufruit de l'immeuble à cette société pour 25 ans. Le fisc pourrait qualifier la vente de l'usufruit d'abus fiscal et considérer l'indemnité versée aux personnes exerçant un métier paramédical en contrepartie de l'usufruit au titre de revenus locatifs.

La commission de ruling estime néanmoins que la SPRL peut effectivement déduire les frais associés à l'usufruit, étant entendu que ces derniers sont en rapport avec la raison sociale (gestion d'un cabinet paramédical et location à des tiers) et ont été consentis ou engagés pour percevoir ou conserver des revenus imposables.

Rien ne s'oppose donc au montage d'usufruit.

Un montage d'usufruit normal passe la rampe

En principe, un « accord préalable » ne s'applique qu'au demandeur en tant que tel. Cependant, des accords préalables sur une situation comparable à la vôtre peuvent s'avérer utiles lors d'un débat avec le fisc. Ainsi, la commission de ruling a récemment publié un « accord préalable » intéressant stipulant qu'un montage d'usufruit normal, basé sur des valeurs normales et élaboré dans des conditions normales, était parfaitement acceptable.

Conseils pour un montage d'usufruit accepté par le fisc

- Achetez de préférence l'immeuble à un tiers.
- Affectez au moins 50 % du bien immobilier à un usage professionnel (cabinet).
- Vendez l'usufruit pour une période de 20 à 30 ans.
- Vérifiez que la valeur de l'usufruit a été calculée correctement.
- Faites en sorte d'avoir des motifs non fiscaux à opposer.
- Adaptez au besoin l'objet social dans les statuts.

Campagne de contrôle fiscal

Cette année, le fisc mène une campagne en vue de contrôler le respect des règles fiscales dans les conventions d'usufruit et ce, à toutes les phases de l'opération.

- En ce qui concerne la **première phase**, le fisc vérifie si la valeur de l'usufruit a été déterminée de manière correcte et économique.
- S'agissant de la **seconde phase** (durée de l'usufruit), le fisc contrôle si les frais ont été véritablement engagés pour indemniser les prestations réelles. Pour être déductibles fiscalement au sens de l'article 49 du C.I.R. 92, les frais doivent être en rapport avec l'objet social ou l'activité réelle de la société.
- Dans la **troisième phase** (extinction de l'usufruit), le fisc vérifie si, dès l'instant où vous redevenez propriétaire et acquérez le bien immobilier à titre gratuit, vous devez être taxé sur un avantage de toute nature. Ce peut être le cas si l'usufruitier a pris à son compte certains travaux de transformation, de rénovation et de modification (pas les travaux de réparation et d'amélioration usuels, même s'ils ont augmenté la valeur de l'immeuble) et si, à l'extinction de l'usufruit, vous n'avez pas remboursé la main-d'œuvre et la valeur des matériaux utilisés. Le fisc peut, dans ce cas, vous taxer comme nu-propiétaire sur un avantage de toute nature ou imposer la société en sa qualité d'usufruitier sur un avantage anormal et bénévole. ■

Sortir un bien immobilier d'une société : quelles sont les possibilités ?

Il est parfois préférable de transférer un bien immobilier d'une société vers le patrimoine privé d'un ou de tous les associés, que ce soit pour le protéger contre le risque d'entreprise, pour pouvoir l'intégrer dans une planification successorale... C'est possible, mais il y a des règles imposées par le marché dont il faut tenir compte. Parcourons les différentes possibilités.

Vente à un ou à tous les associés

La solution la plus évidente consiste à ce que la société vende le bien immobilier à un ou à tous les associés ; une option souvent onéreuse :

- l'associé acheteur doit disposer des moyens suffisants pour acquérir le bien et pour payer le droit de vente (droits d'enregistrement) (12,5 % pour les biens immobiliers situés en Région wallonne et dans la Région de Bruxelles-Capitale, 10 % pour ceux situés en Région flamande) ;
- la plus-value réalisée par la société dans le cadre de la vente est soumise à l'impôt des sociétés.

Intégration dans le patrimoine privé au moyen d'une liquidation

Attribuer le bien immobilier aux associés à la suite de la liquidation de la société constitue une autre solution. La liquidation correspond à l'ensemble des opérations juridiques qui se déroulent entre la dissolution et la disparition définitive de la société. Dans ce cadre, les affaires courantes sont réglées et, une fois les dettes acquittées, l'actif est réparti entre les associés.

Cette solution a elle aussi un coût :

- la plus-value (la différence entre la valeur nette comptable du bien immobilier et la valeur réelle déterminée par le fisc) est soumise à l'impôt des sociétés. Cette différence peut vite s'avérer importante si le bien immobilier est déjà en grande partie amorti ;
- vous pensez peut-être que la société n'a pas vendu le bien immobilier et que cette plus-value n'a dès lors pas été réalisée. Toutefois, cela ne fait aucune différence aux yeux du législateur ;
- le partage du patrimoine social (en ce compris, le bien immobilier) est considéré comme un versement de dividendes. La différence entre ce versement en espèces, titres ou sous toute autre forme et le capital réellement versé, revalorisé (en d'autres termes, le bonus de liquidation) est provisoirement soumise à un précompte mobilier libératoire de 10 % qui passera, à partir du 1^{er} octobre 2014, à 25 % !
- en outre, le ou les associé(s) percevant le bonus de liquidation doivent payer le droit de vente (10 ou 12,5 % de droits d'enregistrement).

Aucun droit de vente dû en cas de don en indivision par la société de personnes

Si une société de personnes (SNC, SCS, SPRL ou société agricole) donne des biens appartenant à la société en indivision à l'ensemble de ses associés, seul le droit fixe général de 25 euros est dû. La rétribution doit s'effectuer conformément aux droits respectifs des associés dans la société.

Si, par la suite, les associés sortent d'indivision, le droit de partage (1 % en Région wallonne et dans la Région de Bruxelles-Capitale et 2,5 % en Région flamande) est prélevé, majoré du droit de vente, sauf si :

- a) le bien immobilier est acquis par l'associé qui en avait fait l'apport à l'époque ; ou
- b) la société avait déjà payé le droit de vente au moment de l'acquisition du bien immobilier et que l'associé qui le reçoit faisait déjà partie de la société au moment de l'apport.

Évidemment, s'il n'y a qu'un seul associé, le bien immobilier ne doit plus être divisé et il n'y a plus lieu de payer des droits de partage. Si, en outre, les conditions précitées sont remplies, le droit de vente n'est pas exigible non plus et il reste uniquement le droit fixe de 25 euros à régler.

« Attention, la suppression du droit de vente ne vaut que pour les sociétés de personnes. »

Attention, la suppression du droit de vente ne s'applique qu'aux sociétés de personnes. Si, par exemple, une société de capitaux (SA, SCA, SCRI et SCRL) donne un bien immobilier en indivision à deux associés, le droit de vente est exigible immédiatement.

Que se passe-t-il si la société de personnes était auparavant une société de capitaux ? Cette situation ne pose, en soi, aucun problème, sauf si la conversion a été réalisée uniquement pour des raisons fiscales. Dans ce cas, cette opération pourrait bien être soumise à l'application de la mesure anti-abus. ■

« Si une société de personnes donne des biens appartenant à la société en indivision à l'ensemble de ses associés, seul le droit fixe général de 25 euros est dû. »

Facebook : quelques conseils pour réussir votre entrée dans les réseaux sociaux

En 2012, PozO (ou Paramedische OogZorg Oostende), une entreprise spécialisée en accessoires pour seniors malvoyants, a remporté un budget publicitaire d'un montant de quelque 5 000 euros après avoir gagné un concours organisé par Belfius Banque afin de soutenir les jeunes entreprises. Aujourd'hui, Luc Mangodt, le dirigeant de cette entreprise et son fils Bert, témoignent de la manière dont ils ont braqué les projecteurs, via Facebook, sur leur autre entreprise, « B&M optiek low vision ». Un récit susceptible de donner des idées.

Tom Dejonghe – copywriter Marketing Communication – Belfius Banque

« B&M optiek low vision », qui est active sur Facebook depuis 2011 déjà, est parvenue à y rester présente, contrairement à quantité d'autres entreprises dont la page Facebook est pratiquement morte. La page de « B&M optiek low vision » est quant à elle bel et bien vivante !

Luc Mangodt et son fils Bert – le spécialiste maison en médias sociaux – sont en effet intimement convaincus que leurs activités sur Facebook contribuent au succès de leur entreprise. Et qui sait, vous serez vous aussi peut-être convaincu de la plus-value de ce support après avoir lu leur histoire...

« La communication via les médias sociaux permet d'ancrer notre entreprise dans l'esprit de la population locale. »

N'utilisez pas tous les médias sociaux, mais faites un choix

Bert : « Vous devez commencer par choisir les plates-formes de médias sociaux sur lesquelles vous souhaitez être actif. Nous nous limitons à deux plates-formes, dont la plus connue, Facebook. Il est en effet impossible d'être présent sur toutes les plates-formes, car elles sont bien trop nombreuses. Notre devise est la suivante : mieux vaut ne pas avoir de page qu'une page inactive. En effet, si un internaute pose une question via les médias sociaux et ne reçoit aucune réponse, il en gardera un arrière-goût amer, ce qui aura des répercussions négatives pour l'entreprise en question. »

Pour atteindre des groupes cibles en apparence inaccessibles

Luc : « Grâce à notre page Facebook, nous pouvons toucher les jeunes âgés de 16 à 32 ans, qui constituent un groupe cible que nous ne pourrions pas atteindre via d'autres canaux, notamment la revue locale dans laquelle nous faisons de la publicité. »

Placez des posts agréables et émotionnels qui renforcent votre image de marque

Bert : « Nous souhaitons, par l'intermédiaire des médias sociaux, souligner le caractère sympathique de notre entreprise familiale, notre volonté de fournir un service optimal et d'améliorer la qualité de vie des gens. Nous postons des messages agréables et émotionnels qui en fournissent la preuve. C'est ainsi que nous avons publié une photo de toute notre équipe à l'occasion du 10^e anniversaire de « B&M optiek low vision » et que nous avons récemment demandé à nos suiveurs de venir déposer leurs anciennes lunettes dans notre magasin, afin de les envoyer aux malvoyants en Gambie. Par ailleurs, un post montrant une photo d'un étalage bien agencé peut également s'avérer porteur. Ne pensez pas que les clients ne s'y intéressent pas, car c'est précisément tout le contraire !

Nous organisons également des concours de temps à autre, principalement en été. Récemment, nos suiveurs devaient deviner où nous avions pris une photo représentant un jeu de nouvelles paires de lunettes de soleil. Les vainqueurs ont remporté un magnifique sac de sport. »

« Nous nous limitons à trois ou quatre posts par semaine, car nous obtenons ainsi davantage de "likes" d'un plus grand nombre de personnes. »

Abstenez-vous de diffuser trop de posts à propos des produits, car cela pourrait rebuter les clients

Luc : « Nous ne diffusons pas trop de posts à propos de nos produits, car nous avons constaté qu'en pareilles occasions, le nombre de nos suiveurs diminue. Cela ne signifie cependant pas que nous nous abstenons de toute communication à propos de nos actions dans les médias sociaux. Nous diffusons par exemple l'image de notre publicité et sollicitons le point de vue de nos suiveurs. »

62 %

Pratiquement deux tiers des Belges ayant accès à Internet disposent d'un profil Facebook (source : chiffres publiés en janvier 2013 par Interactive Advertising Bureau Belgium (IAB Belgium) et Insites Consulting).

Pas trop de posts

Bert : « Étant donné que nous souhaitons faire connaître notre marque, nous nous limitons à trois ou quatre posts par semaine. La pratique nous a en effet enseigné que nous obtenons ainsi davantage de "likes" d'un plus grand nombre de personnes. Nous optons dès lors davantage pour la qualité que pour la quantité. »

Partagez les posts avec d'autres entrepreneurs locaux, afin de renforcer mutuellement la visibilité et d'accroître les ventes

Luc : « Nous souhaitons, via les médias sociaux, regrouper les commerces d'Ostende qui diffusent le même message que notre entreprise, en partageant les posts Facebook diffusés par toutes ces entreprises sur des écrans placés dans les différents commerces. Nous nous mettons ainsi réciproquement en exergue et créons un mouvement de synergie, car nous sommes en mesure de puiser dans les viviers de clientèle de chacun de ces commerces. C'est une façon efficace et économique de faire de la publicité. »

Affichez publiquement les doléances sur Facebook

Bert : « Si une personne souhaite se plaindre, elle peut faire part de ses doléances sur notre page Facebook. Dans ce cas, nous communiquons le plus rapidement possible et résolvons le problème publiquement via notre page, de sorte que la communication ait un impact positif sur notre entreprise. Nos suiveurs sauront ainsi que nous sommes à l'écoute de nos clients et que nous prenons leurs problèmes à cœur. »

Luc : « Il va de soi que si une personne commence à proférer des injures sur notre page Facebook, nous ne lui emboîterons pas le pas et nous l'inviterons à venir aborder personnellement son problème en nos murs. »

Restez actif

Bert : « Si vous décidez de communiquer via Facebook, vous devrez entretenir ce mouvement. Cela signifie non seulement que vous devrez régulièrement diffuser des posts, mais que vous devrez aussi assurer un suivi quotidien de votre page. C'est pourquoi mon père et moi-même sommes les gestionnaires de notre page. Nous pouvons ainsi la surveiller grâce à nos smartphones, où que nous soyons. »

La communication via les médias sociaux demande beaucoup d'investissement en temps, mais est rentable

Bert : « Au départ, la composition et le placement d'un post ou d'un concours nécessitent souvent une heure de travail - pour autant que vous souhaitiez diffuser un message de qualité, ce qui est indispensable. Ne vous laissez cependant pas impressionner, car plus vous vous exercerez à poster des messages, plus votre efficacité augmentera.

Une présence active dans les médias sociaux est réellement bénéfique ; en communiquant régulièrement avec nos suiveurs, ils parlent de notre entreprise à leurs amis et à leurs connaissances. Notre communication via les médias sociaux stimule donc le bouche-à-oreille et permet à notre entreprise d'occuper une place à part dans l'esprit des habitants, de sorte que lorsqu'ils souhaitent acheter une paire de lunettes, ils pensent tout d'abord à notre entreprise. »

Vous souhaitez être actif sur Facebook ?

Dans ce cas, lisez notre prochaine édition de la *News Professions médicales*, dans laquelle nous aborderons concrètement les modalités précises. En attendant, allez « aimer » la page Facebook de « B&M optiek low vision » <http://on.fb.me/18n8LuT> et jetez-y un coup d'œil ! Faites de même avec la page Facebook de Belfius Banque : www.facebook.com/Belfius et www.facebook.com/BelfiusJeunes. Vous pourrez y puiser beaucoup d'inspiration !

Facebook, un élément de votre « marketing mix »

Il ne faut bien évidemment pas communiquer uniquement via Facebook, car, ce faisant, vous ne toucherez pas tous vos clients potentiels. Ce support doit en effet s'inscrire dans un « marketing mix » diversifié. « Nous faisons également de la publicité dans une revue locale et nos deux entreprises disposent chacune de leur propre site Internet. En ce qui concerne PozO, nous avons même mené en 2013 une campagne très fructueuse par l'intermédiaire d'une chaîne de télévision locale, grâce notamment au budget publicitaire de 5 000 euros que nous avons remporté à la suite de notre participation à un concours organisé par Belfius Banque. » Belfius souhaitait par ce biais soutenir les entreprises locales et ainsi stimuler l'économie locale.

La banque en ligne et en déplacement, sur mesure pour les professionnels !

De nombreux particuliers, mais également des indépendants, des professions libérales et des chefs d'entreprise effectuent leurs opérations bancaires en ligne et/ou de façon mobile. C'est la raison pour laquelle nous lançons une version modernisée de notre banque en ligne Business. Une plate-forme interactive grâce à laquelle vous pouvez effectuer vos opérations bancaires en ligne et obtenir des informations sur notre offre. En outre, nous ajouterons à nos applications de banque mobile Belfius Direct Mobile et Belfius Direct Tablet, qui connaissent déjà un franc succès, quelques fonctionnalités adaptées aux besoins bancaires des professionnels. Nous nous basons sur vos souhaits pour améliorer notre plate-forme...

Auparavant, Internet ressemblait surtout à une énorme encyclopédie regorgeant d'informations en tous genres. Notre site web rassemblait essentiellement des informations précises concernant nos solutions. À l'heure actuelle, Internet devient de plus en plus interactif grâce aux technologies en constante évolution.

Cette évolution est également présente sur notre site web www.belfius.be dont le volet business est actuellement en pleine métamorphose. Il s'agit d'une plate-forme interactive dans laquelle les informations disponibles ont été mises à jour et étoffées, en vue de proposer des fonctionnalités vous permettant de régler vos activités bancaires en ligne. Nous vous garantissons ainsi de toujours disposer d'informations exactes et du support approprié pour effectuer vos opérations bancaires.

Il s'agit de Belfius Direct Net (BDN), la solution e-banking que nous proposons à l'heure actuelle à nos clients particuliers, et ce n'est pas un hasard. La plate-forme sera une nouvelle version de BDN, mais adaptée aux professionnels. Ce système vous permet de combiner aisément vos activités bancaires privées et business au sein d'une seule et même session.

« Chez Belfius, la banque en ligne et/ou mobile, c'est toujours gratuit ! »

L'ancienne solution d'e-banking destinée aux professionnels, Belfius Direct Net Business, disparaîtra dès que tous nos clients seront passés au nouveau système BDN.

Qu'est-ce que les professionnels peuvent attendre du nouveau Belfius Direct Net ?

Possibilités Belfius Direct Net (Business)

- Régler vos opérations bancaires en ligne : gérer vos comptes, effectuer des paiements, souscrire à certains produits et services de Belfius, etc.
- Avoir en permanence une vue d'ensemble de tous les produits et services que vous avez chez nous. Cet aperçu est systématiquement étoffé et personnalisable.
- Rechercher des explications sur nos produits et services, étant donné qu'ils se retrouvent dans le même environnement.

- Sélectionner, comparer et faire des simulations via les outils « Produits et services ». Vous pouvez, ensuite, discuter des résultats avec votre spécialiste Business Banking pour trouver la solution la plus appropriée.
- Recevoir aisément et rapidement de l'aide en ligne, obtenir l'aide d'un collaborateur Belfius et contacter votre agence Belfius ou votre spécialiste Business Banking. Vous nous appelez ou nous vous contactez, maintenant ou plus tard : c'est vous qui décidez.

« Vous gardez à tout moment une vue d'ensemble grâce aux fonctionnalités supplémentaires prévues dans Belfius Direct Net spécialement développées pour les clients business. »

Fonctions supplémentaires à la demande expresse de nos clients

- **Une séparation claire entre vos affaires bancaires privées et professionnelles et, donc, entre vos comptes.**
Une fois connecté, vous pouvez alterner, en cliquant sur les onglets « Particuliers » et « Business », entre vos avoirs privés et professionnels, sans devoir démarrer de nouvelle session. Les deux onglets reprennent, sous « Mon aperçu » vos principaux produits, ainsi que vos comptes. Dorénavant, vos affaires professionnelles et privées sont strictement séparées.
- **Tous vos produits sont regroupés par entité.**
Si vous avez plusieurs entités professionnelles, vous pouvez choisir, chaque fois que vous passez de l'onglet « Particuliers » à l'onglet « Business » ou lorsque vous vous connectez depuis celui-ci, choisir, dans une fenêtre, les entités dont vous souhaitez consulter les produits et les services.
- **Consultez le solde de vos comptes en un seul clic.**
Dans la fenêtre précitée, vous pouvez, en un seul clic, consulter le solde de votre compte bancaire et de vos placements, par entité et en séparant le volet professionnel/privé. Vous obtenez ainsi, très rapidement, une vue sur la situation financière totale de votre entité et de votre patrimoine total.

- Un grand nombre de fonctionnalités qui vous aident à gérer vos activités bancaires au quotidien ont été étendues et rendues plus conviviales.

Pensons notamment à :

- SEPA Direct Debit ;
- ordres de paiement ;
- domiciliation européenne ;
- envoi, suivi et gestion de fichiers ;
- demande de rapports journaliers de vos comptes ;
- octroi et gestion en ligne d'un rôle de préparation et de consultation pour vos collaborateurs ;
- etc.

Découvrez toutes les nouveautés de Belfius Direct Net

Curieux de découvrir tout ce que le nouveau Belfius Direct Net peut vous apporter ? Visionnez les démos sur www.belfius.be/business/BDNnewfr

Pourquoi passer à la nouvelle version de BDN ?

Pour des raisons d'organisation, nous ne pouvons pas opérer la transition de tous nos clients professionnels simultanément. La première vague aura lieu à partir du 10 septembre 2013, la dernière, vers la mi-décembre 2013. Nous vous tiendrons, bien entendu, informés de l'avancement de la migration et nous communiquerons en détail à propos des nouveautés, via nos différents canaux de communication.

Régler vos affaires bancaires, même sur la route

En tant que particulier, vous avez peut-être déjà utilisé notre application Belfius Direct Mobile sur votre smartphone ou la version pour tablette Belfius Direct Tablet. Les deux applications affichent des résultats particulièrement satisfaisants : Belfius Direct Mobile obtient, tant dans l'App Store que dans Google play, la note de 4,6 sur 5 et Belfius Direct Tablet obtient 4,6 sur 5 dans Google play et 4,7 sur 5 dans l'App Store. Nous sommes très fiers d'afficher les meilleurs scores parmi l'ensemble des applications lancées par les différentes banques.

Pour les personnes qui ne connaîtraient pas encore ces applications, survolons brièvement leurs fonctionnalités accessibles **sans lecteur de carte**, uniquement par mot de passe et en toute sécurité :

- consulter le solde de vos comptes privés et professionnels ;
- effectuer un virement ;
- gérer vos cartes de crédit, par exemple adapter les limites et recharger la MasterCard Prepaid ;
- rechercher une dépense dans l'historique de vos comptes privés et professionnels ;
- consulter le relevé de dépenses de votre MasterCard (Prepaid).

Le moment était venu de proposer ces applications performantes dans le cadre d'une version destinée aux professionnels. Elles vous offrent un confort d'utilisation appréciable, ainsi qu'un certain nombre d'avantages et de fonctions supplémentaires :

- le montant total que vous pouvez transférer par semaine vers des tiers est un peu plus élevé que pour les particuliers, à savoir 10 000 euros ;
- vos comptes sont groupés par entité, à l'instar de la nouvelle version de Belfius Direct Net.

Nous ne nous limiterons en aucun cas à ces applications bancaires. Nous souhaitons également lancer des applications qui vous faciliteront la vie dans l'exercice de votre activité professionnelle, comme Xpenditure by Belfius : cette application numérise les notes de frais et les traite automatiquement, ce qui vous fait gagner énormément de temps !

200 000

C'est le nombre de téléchargements de Belfius Direct Mobile pour smartphones depuis son lancement en décembre 2012.



>> Téléchargez l'application ou enregistrez-vous via <https://belfius.xpenditure.com/register/fr>.

Téléchargez nos applications pour smartphones & tablettes



Téléchargez maintenant
les applications ★★★★★
Belfius Direct pour
smartphones & tablettes.



Valorisation moyenne au 05/07/2013
E.R. Dirk Smet, Belfius Banque SA, Bd Pathéco 44 à 1000 Bruxelles - IBAN BE23 0529 0064 6991 -
BIC GKCCBEBB - RPM Bruxelles TVA BE 0403 201 185 - n° FSMA 19649 A

Belfius
Banque & Assurances

Conclusion

Nous espérons que nos nouvelles solutions pour la banque en ligne et /ou mobile répondront plus que jamais à vos besoins. Toutefois, nous n'en resterons pas là. En toute logique, vos besoins changent constamment. Notre offre évoluera donc en conséquence et s'étoffera de nouvelles fonctions et applications pour continuer à répondre à vos attentes. Nous continuerons à chercher des innovations qui vous permettront d'effectuer des opérations bancaires plus facilement et de façon plus conviviale. La seule façon d'y parvenir consiste à demander, en permanence, à nos clients s'ils sont satisfaits ou s'ils souhaitent de nouvelles fonctionnalités. En effet, nous ne sommes heureux que lorsque vous l'êtes !

→ DÉSIREZ-VOUS VOUS DÉSINSCRIRE ?

Téléphonez gratuitement au 0800 99900.

Cette News est composée avec soin. À cette fin, des sources et des références de qualité sont utilisées. Belfius Banque ne peut être tenue responsable de l'information et de l'utilisation des informations dans cette publication. Aucun extrait de cette publication ne peut être reproduit, introduit dans un système de récupération ou transféré de manière électronique, mécaniquement, au moyen de photocopies ou sous toute autre forme, sans autorisation préalable écrite de l'éditeur. Le traitement de vos données à caractère personnel est soumis à la loi du 8 décembre 1992 relative à la protection de la vie privée. Elles sont reprises dans notre fichier marketing. Vous pouvez exercer votre droit de contrôle et de rectification par écrit.

Prix : EUR 29/an, TVAC
Contact : nadine.debaere@belfius.be
© 2013 - Tous droits réservés

NEWS PROFESSIONS MÉDICALES
en collaboration avec Kluwer (www.kluwer.be)

 **Kluwer**
a Wolters Kluwer business

