

News Entrepreneurs

Mars 2014



Belfius
E-Fleet

Le leasing de voitures électriques à un surcoût minime !

Pourquoi ne pas avoir opté jusqu'à présent pour des voitures de société électriques ? Le prix ? Le nombre limité de bornes de rechargement et donc de kilomètres à parcourir ? Ceci est du passé, grâce à Belfius E-Fleet, une solution de mobilité verte combinant le leasing de voitures électriques et d'autres moyens de transport durables... Une formule unique sur le marché belge !

Cela fait déjà plus de 100 ans que l'on a pensé aux voitures électriques. Mais les voitures à essence et au diesel avaient deux avantages déterminants. Tout d'abord, elles étaient moins chères et, deuxièmement, le conducteur pouvait faire le plein en cours de route, ce qui permettait les trajets plus longs. Recharger une voiture électrique en chemin était quasiment impossible. Le sort de cette dernière était ainsi scellé.

Jusqu'à aujourd'hui. Car si vous choisissez Belfius E-Fleet, la solution conçue par Belfius Auto Lease en collaboration avec entre autres la SNCB et Electrabel, les inconvénients de la voiture électrique disparaîtront ou seront contournés.

Un surcoût minime

Quand vous achetez une voiture électrique, elle est à la base en moyenne toujours un peu plus chère qu'un modèle comparable à l'essence ou au diesel. Mais que feriez-vous si vous pouviez prendre cette voiture en lea-

sing ? C'est l'idée de base de Belfius E-Fleet, une formule de leasing opérationnel de voitures électriques.

Le leasing opérationnel implique que vous choisissiez la(les) voiture(s). Ensuite, Belfius Auto Lease l'achète (les achète) et vous la (les) donne en location. Vous bénéficiez, en outre, de nombreux services : la société de leasing assure l'administration, elle règle les assurances, paie les taxes, se charge des entretiens... pour un loyer fixe par véhicule et par mois.

Ce coût est à peine plus élevé que ce que vous payez pour un véhicule classique. La voiture électrique n'est donc plus trop chère, comme le montre l'exemple ci-dessous.

- ➔ **VIE PROFESSIONNELLE** p. 1
Le leasing de voitures électriques à un surcoût minime !
- ➔ **VIE PROFESSIONNELLE** p. 4
Marchés publics
Boostez votre chiffre d'affaires avec Belfius Accelerator !
- ➔ **INFORMATIONS FINANCIÈRES** p. 6
Votre société dispose de nombreux excédents de trésorerie ?
Optimalisez leur rentabilité !
- ➔ **INFORMATIONS FINANCIÈRES** p. 8
Le meilleur des 2 mondes dans un pack gratuit

« La voiture électrique est devenue accessible grâce à Belfius E-Fleet. »



EXEMPLE : une voiture électrique en leasing coûte à peine plus !

Leasing opérationnel	Voiture électrique	Voiture classique
Durée	60 mois	60 mois
Kilométrage	15 000 km par an	15 000 km par an
Investissement par Belfius Auto Lease (hors TVA)	27 243,00 EUR	14 064,00 EUR
Prix du leasing	714,52 EUR	407,36 EUR
Services	Les deux formules proposent les mêmes services*	
Infrastructure de chargement à domicile ou dans l'entreprise	86,30 EUR	Pas d'application
Cotisation CO ₂	24,83 EUR	44,40 EUR
Consommation d'électricité/essence	20,72 EUR	123,34 EUR
Total	846,37 EUR	575,10 EUR
Déductibilité fiscale	120 %**	75 %***
Impôt des sociétés	33,99 %	33,99 %
Coût net (avec infrastructure de chargement)	517,72 EUR	
Coût net (sans infrastructure de chargement)	457,96 EUR	421,18 EUR

* Off-balance (pas d'investissement, donc pas d'amortissements), paiement de vos taxes, assurances, entretiens et changements de pneus, assistance dépannage, voiture de remplacement.

** À l'impôt des sociétés, les frais d'une voiture électrique sont, en principe, déductibles à 120 %, à l'exception des frais de carburant (déductibles à 75 %) et des frais de financement (déductibles à 100 %). À l'impôt des personnes physiques, vous pouvez déduire 75 % des frais relatifs à ces déplacements comme frais professionnels, si vous utilisez la voiture pour des déplacements professionnels et si vous choisissez de prouver vos frais professionnels réels. Si vous utilisez la voiture pour les trajets domicile-lieu de travail, le forfait de 0,15 euro/km est d'application. Les frais de financement sont déductibles à 100 % dans les deux cas.

*** En fonction de l'émission de CO₂, les voitures de société classiques sont déductibles entre 50 et 100 % à l'impôt des sociétés. L'exemple se base sur une déduction moyenne de 75 %.

Un élément de la solution de mobilité durable globale

Peut-être pensez-vous à présent que le prix n'est plus un problème mais vous demandez-vous jusqu'où vous pouvez aller avec une voiture électrique avant de devoir recharger la batterie et où la recharger. Par souci d'honnêteté, nous devons admettre que l'autonomie est encore assez limitée. La plupart des fabricants annoncent 150 km, mais cela dépend du style de conduite et de la saison (en hiver, le chauffage utilisera la batterie de façon plus intensive). Dans la pratique, une voiture électrique est intéressante pour celui qui habite à 30 km ou moins de son lieu de travail.

Mais cela ne doit pas constituer un problème, car Belfius E-Fleet est bien plus qu'un leasing de voiture électrique. Tout d'abord, Belfius Auto Lease résout le manque de bornes de chargement publiques : elle installe les bornes nécessaires à la fois dans le garage et sur le parking de votre entreprise ainsi qu'au domicile de vos collaborateurs, n'importe où en Belgique. La voiture peut ainsi être rechargée que vous soyez chez vous ou au travail.

« Belfius Auto Lease installe les bornes de chargement nécessaires dans votre entreprise ainsi qu'au domicile de vos collaborateurs. »

En outre, la voiture électrique n'est qu'un des moyens de transport durables proposés par Belfius E-Fleet. Une app permet, par exemple, de commander des billets de train. Elle vous emmène ensuite vers la gare la plus proche. Vous y stationnez votre voiture dans un parking de B-Parking où vous pouvez la recharger à une borne. De plus en plus de parkings de B-Parking en sont équipés et ils sont gratuits en 2014 !

Si vous voulez parcourir un plus long trajet, Belfius E-Fleet vous propose encore une voiture à moteur thermique, que vous pouvez utiliser temporairement en remplacement de la voiture électrique.

« Belfius E-Fleet est bien plus qu'un leasing de voiture électrique. C'est une solution de mobilité durable globale. »

Des paroles et des actes !

Vous souhaitez gérer votre affaire en mettant certes l'accent sur la Profit mais aussi dans le respect des aspects sociétaux (People) et durables (Planet) ? Belfius E-Fleet s'inscrit bien entendu pleinement dans cette vision. Cette solution de mobilité réduit en effet votre empreinte écologique, car vous avez la possibilité d'utiliser d'autres moyens de transport durables et les voitures électriques n'émettent pas de CO₂. Rien que le fait de consommer peu, voire aucun carburant fossile, est un gros atout car ce dernier est rare et cher !

Moins de taxes !

Non seulement les voitures électriques sont respectueuses de l'environnement mais elles sont également intéressantes pour votre portefeuille en raison des avantages fiscaux qu'elles génèrent. En tant que société, vous pouvez, en principe, en déduire les frais du véhicule électrique à 120 % comme frais professionnels, à l'exception des frais de carburant (déductibles à 75 %) et des frais de financement (déductibles à 100 %).

De plus, une voiture de société est, pour vous-même et vos collaborateurs, un avantage de toute nature, sur lequel vous êtes actuellement moins imposé que sur une augmentation de salaire, par exemple. Et si, en tant que personne physique, vous utilisez la voiture pour des déplacements professionnels et que vous optez pour la déduction de vos frais professionnels réels, vous pouvez déduire 75 % des frais liés à ces déplacements à titre de frais professionnels. Si vous utilisez la voiture pour les trajets domicile-lieu de travail, le forfait de 0,15 euro/km est d'application. Les frais de financement sont déductibles à 100 % dans les deux cas.

« Les voitures électriques génèrent également des avantages fiscaux. »

Intéressé(e) ?

Appelez le 02 222 12 01, surfez sur www.belfius-autolease.be ou contactez votre spécialiste Business Banking dans votre agence Belfius Banque. Si nécessaire, Belfius Auto Lease examinera votre parc automobile actuel pour savoir combien de voitures pourraient être remplacées par des voitures électriques.



Le secrétaire d'État à la Mobilité, Melchior Wathelet, a lancé un incitant pour les travailleurs optant pour la formule Belfius E-Fleet visant à compenser le cas échéant la taxe sur l'avantage de toute nature (ATT) de la voiture de société par l'utilisation des transports en commun et d'autres formes de transport partagé.

Le travailleur reçoit un subside égal à sa dépense en mobilité (utilisation des transports en commun, des vélos partagés ou des voitures partagées, stationnement aux gares ferroviaires) de maximum 500 euros par an s'il roule totalement en voiture électrique (max. 250 euros pour un véhicule plug-in). Les subsides pour 2014 ont été octroyés.

Marchés publics Boostez votre chiffre d'affaires avec Belfius Accelerator !

Avec plus de 50 milliards d'euros dépensés annuellement en Belgique, la commande publique constitue un marché clé pour les PME. Et pourtant, rebutées par ce marché fondé sur des règles de transparence, mais réputé opaque, ces PME sont encore trop peu nombreuses à participer aux marchés publics. La nouvelle réglementation relative à ces marchés et la création du programme Belfius Accelerator devraient changer rapidement la donne. Interview avec Olivier Onclin, directeur Marketing Public & Wholesale Banking.

La nouvelle réglementation relative aux marchés publics entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2013 était une belle opportunité pour lancer votre nouveau programme Belfius Accelerator...

Olivier Onclin : L'occasion était belle en effet, même si nous y pensions depuis longtemps ! En tant que leader sur le marché belge des services bancaires et financiers pour les pouvoirs publics et partenaire clé du secteur social, nous avons acquis une longue expérience et une expertise éprouvée dans ce secteur. Et tout naturellement, nous avons voulu en faire bénéficier l'ensemble de nos PME clientes. En lançant Belfius Accelerator, nous affirmons notre volonté de devenir le partenaire privilégié de toutes les entreprises qui souhaitent développer leur activité dans les marchés publics, ce que nous appelons le marché Business to Government (B2G).

« Grâce à Belfius Accelerator, les marchés publics s'ouvrent davantage aux PME. »

En quoi consiste exactement ce programme B2G ?

Belfius Accelerator met à disposition des entreprises une gamme complète de services et d'outils pour les aider à mieux se préparer à remporter les marchés publics. Ce programme novateur leur permettra de bénéficier d'une plate-forme internet unique en Belgique (www.belfius.be/B2G), de solutions financières, de rapports sur les différents pouvoirs adjudicateurs réalisés par les experts de la banque ; mais également de toute une série de services complémentaires développés par notre réseau de partenaires spécialisés en B2G et ce, à des conditions tarifaires préférentielles : banque de données, documentations juridiques, veille, assistance et conseils personnalisés...

Pourquoi encouragez-vous les PME à s'intéresser aux marchés publics ?

Aujourd'hui, plus que jamais, Belfius veut se positionner en tant que banque de relations à ancrage local qui génère une valeur ajoutée pour la société. En créant plus de la moitié de notre prospérité, les PME jouent un rôle particulièrement important dans le développement local et de manière plus générale dans l'économie belge, en raison de leur nombre et de la grande part de main-d'œuvre qu'elles occupent. En les encourageant à s'intéresser davantage aux marchés publics via notre programme Belfius Accelerator, nous entendons leur faire prendre conscience que, par son volume financier stable et important, la commande publique peut offrir un bon matelas de sécurité en ces temps de difficultés économiques.

Toutes les PME sont concernées ?

Les PME, quelle que soit leur taille, répondent à une grande part des besoins du secteur B2G, en direct ou en intervenant en sous-traitance. Et les contrats publics touchent aussi bien les transports publics, les travaux d'infrastructure, l'environnement bâti, l'urbanisme, les services, les équipements de bureaux, le catering, le traitement des déchets, les événements... Rien que pour la Belgique, cela représente une manne de quelque 50 milliards d'euros par an ! Malheureusement, les dirigeants de PME n'ont pas toujours idée de la variété des marchés concernés et ratent souvent des affaires potentielles, soit parce qu'ils négligent le travail de recherche d'informations, soit tout simplement parce qu'ils ont des réticences à travailler avec ce secteur...

... qui souffre encore bien souvent d'une image négative !

Lorsque je rencontre des dirigeants de PME à ce sujet, leurs objections sont souvent les mêmes : « Les délais de paiement du secteur public sont trop longs, les procédures trop lourdes, les beaux contrats réservés uniquement aux grandes entreprises, etc. ». Ils ignorent encore trop souvent que les marchés publics sont fondés sur des règles strictes de transparence. C'est d'ailleurs le bon moment de s'y lancer car depuis le 1^{er} juillet 2013, le législateur a mis en place toute une série de nouvelles mesures en vue de faciliter et de favoriser l'accès des PME à la commande publique : simplification des procédures, réduction des délais de paiement, sanctions automatiques sous forme d'intérêts de retard et d'indemnité forfaitaire, mise en route des processus de dématérialisation des marchés qui devrait simplifier et améliorer l'efficacité des processus...

Sans oublier l'élargissement du champ d'application de la loi à des organismes privés du secteur non marchand...

Et quand on sait que plus de la moitié des marchés publics sont confiés à des acteurs économiques locaux, il y a de belles opportunités à saisir pour toutes les petites et moyennes entreprises qui savent s'adapter à la méthodologie rigoureuse imposée par les procédures de marchés publics et anticiper les besoins des nombreux pouvoirs adjudicateurs. Une belle réponse à la crise actuelle donc !

Mais bon nombre de dirigeants craignent toujours de mettre en danger leur trésorerie en travaillant avec le secteur public...

La gestion de trésorerie est déterminante dans l'équilibre et le développement de toute entreprise. C'est d'autant plus vrai dans le cadre d'un marché public où celle-ci doit consentir à une avance de fonds importante... Pour assurer la bonne exécution du marché public qu'elle a remporté, la PME devra effectuer toutes les dépenses nécessaires, achats de matières premières, services, frais de personnel... qui, sans une éventuelle intervention d'un organisme financier comme le nôtre, ne seront couvertes qu'à l'encaissement de la facture. Et pour certains marchés, elle devra parfois attendre 7 à 8 mois avant d'être payée... et ce, même si, avec la nouvelle réglementation, les délais de paiement ont été réduits dans la plupart des marchés à 30 jours avec des intérêts de retard automatiques si le pouvoir adjudicateur ne respecte pas ses engagements !

Comment Belfius peut-elle aider les PME à optimiser leur trésorerie ?

En tant que partenaire financier, nous faisons bien sûr le maximum pour que nos clients ne mettent pas leur trésorerie en danger, en leur offrant, par exemple, la possibilité de constituer les garanties bancaires nécessaires pour les marchés de plus de 50 000 euros et en mettant à leur disposition toute une série de formules adaptées de préfinancement, soit pour leurs créances, soit pour leur production.

Concrètement ?

Votre PME dispose de créances exigibles sur un organisme public ? Nous pouvons les préfinancer dès la déclaration de créance avec nos solutions Commercial Finance, ce qui permet souvent de gagner deux à trois mois de trésorerie... ou avec un straight loan. Vous êtes spécialisé en fournitures industrielles et/ou biens d'équipement ? Avec Vendor Lease, vous pouvez proposer à votre client public une formule de leasing. En fait, nous avons tout prévu pour aider les PME à développer leurs activités dans le marché B2G. Et ce sans mettre en danger leur trésorerie !

Plus d'infos ?

Découvrez notre dossier B2G complet sur www.belfius.be/B2G

Intéressé ?

Prenez rendez-vous avec votre chargé de relations. Il vous présentera l'ensemble de notre offre B2G.



Vous souhaitez répondre aux appels d'offre publics conformément à la nouvelle réglementation entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2013, optimiser vos chances de remporter un marché ? Plus d'infos sur www.belfius.be/B2G.

Votre société dispose de nombreux excédents de trésorerie ? Optimalisez leur rentabilité !

Votre société dispose d'excédents de trésorerie à long terme ? Et vous souhaiteriez accroître leur rendement en les investissant ? Mais vous ne savez pas comment procéder ? Si vous optez pour notre nouveau mandat de gestion Belfius Business Managed Portfolio, vos excédents seront investis de manière fiscalement avantageuse. Jo De Mil, Senior product manager chez Belfius, vous en dit plus à ce sujet.

Jo De Mil : « De nombreuses entreprises, comme certaines sociétés patrimoniales ou de gestion, sont peu à l'aise sur les marchés financiers. Elles disposent d'un excédent de liquidités dont elles n'ont pas besoin à court terme et qu'elles veulent optimiser. Or, les connaissances nécessaires leur font défaut. Elles sont avant tout entrepreneur, fabricant, médecin ... mais pas investisseur. »

Pouvez-vous les aider ?

Jo De Mil : « Oui, grâce au nouveau mandat de gestion Belfius Business Managed Portfolio que nous avons conçu avec le gestionnaire d'actifs indépendant Candriam. Si une société souscrit à ce mandat chez nous, ses liquidités seront investies en fonds d'actions et/ ou d'obligations qui paient régulièrement des coupons. »

Le portefeuille de ce mandat est diversifié et géré avec rigueur selon les souhaits et les attentes de la société cliente en matière de risque et de rendement et en fonction de son profil d'investisseur. Le gestionnaire d'actifs gère ces portefeuilles de manière discrétionnaire, donc sans l'intervention du client mais bien selon le cadre défini au préalable. »

« Si une société souscrit au mandat de gestion Belfius Business Managed Portfolio, ses excédents de liquidités sont investis principalement dans des fonds qui versent des coupons. »

Il s'agit donc véritablement d'un mandat sur mesure pour les PME ?

Jo De Mil : « Oui, tout d'abord parce qu'il s'agit d'un mandat de gestion auquel le client peut souscrire à partir de 250 000 euros, et non à partir du montant classique de 500 000 euros. Ce seuil est donc suffisamment bas pour les PME. Un tel montant de départ est possible parce que ce mandat n'investit que dans un nombre limité de fonds, actuellement une vingtaine. Le client conserve donc une bonne vue d'ensemble de son portefeuille. »

En outre, la diversification du portefeuille peut être adaptée au profil de risque de la PME, à son horizon d'investissement... Concrètement, un client a le choix entre six stratégies, allant des investissements exclusivement en obligations aux investissements en actions uniquement. Cette dernière stratégie affiche un rendement potentiel plus élevé que la première stratégie citée mais est plus risquée.

Attention, il doit s'agir d'investissements de capitaux dont la société peut se passer pendant trois à cinq ans au moins. Investir à plus court terme implique des risques supplémentaires. En cas de baisse de régime temporaire des marchés financiers, le capital remboursé pourrait être inférieur au montant initialement investi. Au-delà de trois ans, ce risque est fortement réduit. Les mouvements baissiers temporaires sont dès lors souvent compensés par des mouvements haussiers. Si vous envisagez des investissements à court terme, mieux vaut opter pour les comptes à terme, les comptes d'épargne ...»

Quelles sont les stratégies possibles ?

Stratégie	Fonds obligataires	Fonds d'actions
Stratégie rendement	100 %	0 %
Stratégie 15	85 %	15 %
Stratégie 30	70 %	30 %
Stratégie 50	50 %	50 %
Stratégie 70	30 %	70 %
Stratégie actions	0 %	100 %

S'il le juge opportun, le gestionnaire d'actifs peut dévier de ces pourcentages d'investissement dans certaines proportions. Dans le cas des actions toutefois, les écarts vers le haut sont plus limités que ceux vers le bas. La quantité d'actions, plus risquées, reste donc assez limitée au sein du portefeuille.

Pourquoi investissez-vous principalement dans des fonds qui versent des coupons ?

Jo De Mil : « Parce que ces derniers sont les plus avantageux fiscalement dans le cadre de l'impôt des sociétés. Les plus-values générées lors de la vente ou du rachat des investissements sont imposées. Tout comme les dividendes.

Mais ces fonds présentent également un grand atout. Un investissement dans un fonds assorti d'un coupon n'a aucun impact sur le calcul des intérêts notionnels. Il s'agit d'intérêts fictifs qu'une société peut déduire de ses bénéfices imposables si elle finance ses investissements au moyen de fonds propres. Ces intérêts sont calculés sur la base des fonds propres comptables desquels sont par exemple déduits certains investissements, mais donc pas le capital investi dans des fonds à coupons.

Les sociétés qui bénéficient du taux réduit progressif et investissent dans des fonds à coupons, peuvent toutefois en subir les conséquences, bien que limitées. Elles seront éventuellement imposées à un taux plus élevé. »

« Les fonds à coupons sont les investissements les plus avantageux pour les sociétés sur le plan fiscal. »

C'est pour cette raison que les chefs d'entreprise doivent d'abord en parler avec leur expert-comptable ?

Jo De Mil : « Oui, en effet. Ils doivent décider eux-mêmes si le jeu en vaut la chandelle. Il en va de même pour le montant que la société peut investir. Combien de liquidités la société doit-elle garder à disposition pour assurer sa continuité et sa croissance ? De combien la société a-t-elle besoin pour faire face aux investissements de remplacement, aux besoins de liquidité croissants...? »

Constituez-vous avant tout la pension complémentaire la plus confortable possible !

Vous avez déterminé le montant de liquidités nécessaires pour assurer la continuité et la croissance de votre société ? Utilisez ensuite, le plus possible, les liquidités disponibles pour vous constituer une pension complémentaire via une pension libre complémentaire pour indépendants et un engagement individuel de pension. Faites ensuite appel à nous pour rentabiliser au maximum le montant restant !

« Le chef d'entreprise doit décider en concertation avec son expert-comptable si le jeu en vaut la chandelle et quel montant peut être investi. »

La transparence : un atout !

Vous voulez communiquer très clairement à la société ce que son capital rapporte ?

Jo De Mil : « Chaque trimestre, le client reçoit un rapport de gestion qui détaille la valeur et la composition du portefeuille d'investissement. Le client conserve donc pratiquement en permanence une vision claire de l'ensemble de son portefeuille. Le rapport de gestion s'accompagne également d'une information consacrée aux stratégies d'investissement suivies et à l'évolution du climat sur les marchés financiers.

Par ailleurs, le client peut également recevoir, s'il le souhaite, un rapport contenant un aperçu de toutes les transactions effectuées. Dans quoi les actifs sont-ils investis ? Quels sont les fonds vendus ? Quelles sont les plus-values et les moins-values réalisées, les taxes et les revenus par opération ? Il s'agit pour l'expert-comptable de la check-list idéale pour remplir la déclaration fiscale annuelle. »

Belfius Business Managed Portfolio en bref

Type de mandat de gestion	Gestion discrétionnaire
Quels types d'investissement ?	Fonds à coupons
Pour qui ?	Les sociétés
Montant de souscription minimum	250 000 euros
Frais d'entrée	0 %
Frais de sortie	0 %
Frais de gestion	0,40 %
Droit de garde	Compris dans les frais de gestion.
Dossier-titres	Obligatoire ; compris dans les frais de gestion.
Taxe boursière	Chaque valeur comprise dans le portefeuille est soumise à la taxe sur les opérations de Bourse.
Précompte mobilier	Chaque valeur comprise dans le portefeuille est soumise au précompte mobilier. Le précompte mobilier peut être imputé sur l'impôt des sociétés dû sur les coupons.
Frais de transaction	Pour les fonds internes : compris dans les frais de gestion. Pour les fonds externes : coût fixe de 20 euros par transaction.

Le meilleur des 2 mondes dans un pack gratuit

En tant que client Business, vous êtes certainement habitué aux avantages et à la facilité d'utilisation des applications bancaires en ligne. Mais peut-être n'êtes-vous pas, ou votre conjoint, ou quelqu'un de votre famille ou de votre cercle d'amis, encore client privé chez Belfius ? Dans ce cas, nous vous recommandons Belfius Pulse Start sans hésiter !

Belfius Pulse Start vous permet d'effectuer, en toute sécurité, vos opérations bancaires sur votre smartphone, tablette ou PC où et quand vous le souhaitez. En outre, vous pouvez vous adresser à nos agences pour un conseil personnalisé lorsque vous en avez besoin. Un service totalement gratuit !

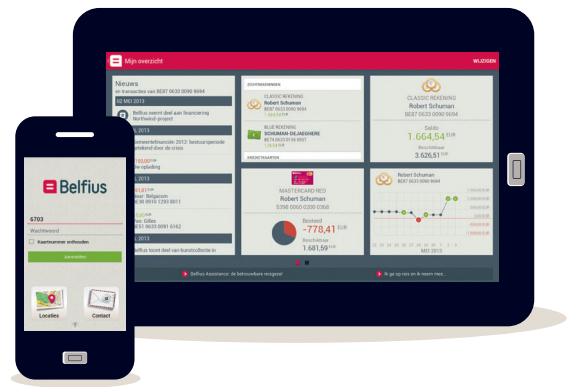
Vos comptes Privés et Business restent scindés... mais vous conservez toujours le récapitulatif !

Si vous devenez également client privé via Belfius Pulse Start, vous vous adressez à une seule banque pour toutes vos opérations bancaires ! Sur notre site Internet, sur votre smartphone et sur votre tablette, vous obtenez un bel aperçu de l'ensemble de vos comptes. Tandis que vos comptes privés et business restent scindés malgré tout !

Avec Belfius Pulse Start, vous bénéficiez :

- d'un compte à vue en ligne
- de 2 comptes d'épargne en ligne différents : 1 à court terme et 1 à long terme
- d'une carte bancaire par titulaire de compte et d'un lecteur de cartes
- de l'utilisation de nos apps pratiques et du service bancaire en ligne
- de conseils personnalisés en agence

Avec Belfius Direct Mobile (smartphone) et Belfius Direct Tablet (tablette), vous pouvez vérifier partout le solde de vos comptes, les dépenses de vos cartes de crédit, virer rapidement de l'argent ou nous contacter, où que vous soyez. Rapidement et sans lecteur de cartes : un mot de passe suffit pour effectuer vos opérations bancaires de façon mobile et en toute sécurité. Elles évoluent, en outre, en permanence pour faciliter la vie des nombreux utilisateurs.



Saviez-vous que les apps Belfius Direct ont été élues meilleures apps bancaires du marché par de nombreux utilisateurs ?



Intéressé ?

Intéressé par Belfius Pulse Start ?

Ce pack gratuit est disponible via nos apps Belfius Direct, dans une agence Belfius Banque ou sur www.belfius.be/BelfiusPulseStart.

Si vous êtes déjà client, nous vous renvoyons volontiers vers Belfius Direct Net.

→ **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.