

News Entrepreneurs

Septembre 2013

SEPA : c'est pour bientôt !

Grâce au SEPA (Single Euro Payments Area), vous pouvez aisément exécuter et recevoir des paiements en EUR en Europe, comme c'est actuellement le cas en Belgique. Dans les mêmes délais d'exécution, selon les mêmes protocoles de paiement... Et avec les mêmes nouveaux moyens de paiement harmonisés. À l'heure actuelle, ce système de paiement cohabite avec les systèmes nationaux, *mais à partir du 1^{er} février 2014, il ne restera plus que le SEPA. C'est donc pour très bientôt...* Si vous n'êtes pas encore prêt, nous pouvons vous aider à l'être.

L'idée du SEPA est née lors du sommet européen de Lisbonne, il y a presque 14 ans. L'Union européenne voulait devenir la région la plus compétitive au monde, ce qui exigeait entre autres un marché de paiement européen sans différences entre les États membres, et où tous les paiements sont considérés comme des paiements nationaux.

Bientôt, tous les systèmes de paiement nationaux disparaîtront, et seul le SEPA subsistera. Concrètement, le SEPA englobe les 28 États membres de l'Union européenne ainsi que l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège, la Suisse et Monaco.

Moyens de paiement harmonisés

Un marché de paiement harmonisé requiert l'utilisation par chacun des mêmes moyens de paiement. C'est pourquoi, le virement national est remplacé par le virement européen, ou SEPA Credit Transfer, et la domiciliation nationale par la domiciliation européenne, ou SEPA Direct Debit.

Nous étions jusqu'à présent dans une phase de transition : les anciens moyens de paiement étaient encore utilisables. Vous avez donc eu le temps de vous habituer aux nouveaux et d'y adapter votre organisation. Le 1^{er} février 2014, cette période transitoire sera terminée et chacun devra, dans le cadre du SEPA, utiliser les nouveaux moyens de paiement. À partir de cette date, les paiements selon les anciens protocoles ne seront plus possibles.

Il est donc grand temps de se préparer aux nouveaux moyens de paiement.

« Le 1^{er} février 2014, chacun devra, dans le cadre du SEPA, utiliser les nouveaux moyens de paiement. »



- ➔ **VIE PROFESSIONNELLE** p. 1
SEPA : c'est pour bientôt !
- ➔ **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 !

Un virement unique : le SEPA Credit Transfer

Vous connaissez sans doute déjà le virement européen (ou SEPA Credit Transfer). Les règles y afférentes sont très similaires à celles du virement national. Une grande différence réside néanmoins dans le fait que, pour chaque virement en EUR au sein du SEPA, deux nouveaux moyens d'identification sont utilisés.

- L'IBAN (*International Bank Account Number*) qui identifie le compte bénéficiaire. Il s'agit de la différence la plus évidente, puisqu'il modifie la structure de votre numéro de compte : BEXX XXXX XXXX XXXX.
- Le BIC (*Bank Identifier Code*) qui identifie la banque où le compte est détenu. Chaque banque a son propre BIC, généralement composé de huit signes (parfois onze).

Pour les virements au sein du SEPA, vous bénéficiez des mêmes délais d'exécution maximums garantis :

- un virement en Belgique ou vers un autre pays SEPA : un jour ouvrable bancaire à partir de la réception de l'ordre ;
- pour un virement sur papier, un jour d'exécution supplémentaire est d'application ;
- un virement transmis par voie électronique est exécuté le jour même, à condition que Belfius Banque agisse à la fois en tant que banque du payeur et banque du bénéficiaire.

Une domiciliation unique : SEPA Direct Debit

Vous pouvez utiliser la domiciliation européenne (SEPA Direct Debit) pour l'encaissement automatique de recouvrements en EUR de comptes issus de l'ensemble du SEPA. Comme à son habitude, le créancier peut, grâce à la domiciliation, encaisser des factures impayées de ses clients, à condition que ces derniers lui aient fourni un mandat signé. Il est par ailleurs également possible de fonctionner avec un mandat pour encaissement ponctuel.

« Qu'une domiciliation soit valable pour un encaissement ponctuel est tout à fait nouveau en Belgique ! »

Quelles sont les différences entre la domiciliation européenne et la domiciliation nationale ?

- **Gestion des mandats par le créancier** : désormais, il appartient au créancier, et non plus à la banque du débiteur, de créer, gérer et archiver le mandat. Pour les domiciliations existantes, le créancier ne doit cependant pas faire signer de nouveaux mandats. À cet effet, une procédure de migration est prévue.
- **Valable dans l'ensemble du SEPA** : la domiciliation européenne peut être utilisée dans tous les pays SEPA, contrairement à la domiciliation nationale, valable uniquement en Belgique.

Les délais dans lesquels un débiteur peut demander le remboursement d'un montant encaissé restent les mêmes que ceux déjà en vigueur actuellement pour les domiciliations nationales : jusqu'à huit semaines après l'encaissement ou jusqu'à treize semaines en cas de mandat non valable.

SEPA Direct Debit, version b2b

Il existe pour la domiciliation européenne une version « core » pour les débiteurs consommateurs, mais aussi une version « b2b » à utiliser uniquement pour des encaissements auprès de débiteurs non-consommateurs.

Contrairement à la version core, les débiteurs n'ont pas droit, avec la version b2b, à un remboursement huit semaines après un encaissement. En revanche, le débiteur non-consommateur doit confirmer son mandat signé auprès de sa banque. Le droit au remboursement pendant treize mois, s'il n'existe aucun mandat valable, reste bel et bien d'application dans la version b2b.



Mentionnez toujours au moins l'IBAN correct pour tous vos ordres de paiement en EUR !

Une norme unique pour le rapport électronique : rapport XML

Outre, par exemple, des relevés de compte sur papier, Belfius vous propose aussi des extraits électroniques codés. Ces extraits contiennent tous les mouvements sur votre compte pendant un jour comptable et peuvent être lus automatiquement par votre programme comptable.

Actuellement, ces extraits existent encore dans différents formats – CODA et la norme européenne suivie par CODA : XML. Le rapport disponible dans ce format répond à tous points de vue aux normes SEPA. Si vous utilisez le format XML, le traitement automatique se fera de manière optimale dans votre propre programme comptable.

« Belfius Banque soutient entièrement les normes européennes : vous trouverez chez nous une offre SEPA vaste et performante ! »

CODA existe en deux versions. Si vous utilisez actuellement la version 1, vous êtes contraint de passer (de préférence) à XML, car cette version n'est pas « SEPA-compatible » et est dès lors vouée à disparaître. Si vous utilisez la version 2, vous ne devez rien changer dans l'immédiat parce que cette version est suffisamment compatible. À terme, néanmoins, mieux vaut envisager de passer à XML : ce format est entièrement compatible avec le SEPA, et plus facile à lire et à interpréter par votre programme comptable.

Êtes-vous prêt pour le SEPA ? Faites le test !

Votre organisation est-elle suffisamment adaptée pour utiliser bientôt les nouveaux moyens de paiement et de rapport ? Découvrez la réponse, grâce à notre test SEPA en ligne sur www.belfius.be/sepa ! En fonction de vos réponses, nous calculons votre score SEPA et vous prodiguons des conseils extrêmement concrets pour que votre migration SEPA se déroule de manière optimale.

Pas prêt à temps pour utiliser la domiciliation européenne ?

Vous ne serez pas encore en mesure d'utiliser SEPA Direct Debit au 1^{er} février 2014 ? Notre nouveau SEPA Assist Tool vous vient en aide.

Quelques conseils pour une conversion sans accroc

- Parlez du SEPA à votre fournisseur informatique et voyez ensemble quelles sont les modifications qui s'imposent.
- Prévoyez un budget afin de rendre vos systèmes compatibles avec le SEPA.
- Vérifiez que vos numéros IBAN et BIC figurent bien sur vos factures.
- Demandez les numéros IBAN et BIC de tous vos fournisseurs et clients.
- Faites-vous aider par votre spécialiste Business Banking chez Belfius.

»» DES QUESTIONS À PROPOS DU SEPA ?

Envoyez-nous un e-mail à l'adresse sepa@belfius.be ou appelez notre hotline SEPA au 02 222 05 05. Consultez aussi notre dossier SEPA sur www.belfius.be/sepa.

Encore des bordereaux papier ?

Vous introduisez encore des bordereaux de recouvrement sur papier pour vos domiciliations ? Vous devez savoir que nos applications e-banking sont tout à fait prêtes en vue du SEPA et vous permettent d'introduire vos recouvrements. Vous pouvez donc dire adieu au papier. Pensez à l'environnement et faites le pas dès aujourd'hui !

! MOINS CINQ

L'échéance du 1^{er} février 2014 se rapproche ! Il est donc temps de passer à l'action, si vous n'êtes pas encore prêt pour le SEPA. Nous possédons le savoir-faire nécessaire et sommes tout disposés à vous aider, mais comme nous l'indiquons ci-dessus, il est grand temps. Contactez donc votre spécialiste Business Banking dans les meilleurs délais. Il vous conseillera à chaque étape de la conversion. L'introduction de la domiciliation européenne et l'utilisation du rapport XML, surtout, requièrent certaines adaptations au sein de votre organisation, notamment sur le plan informatique.

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 Entrepreneurs*, 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 0054 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 DÉINSCRIRE ?

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 ENTREPRENEURS
en collaboration avec Kluwer (www.kluwer.be)

 **Kluwer**
a Wolters Kluwer business

