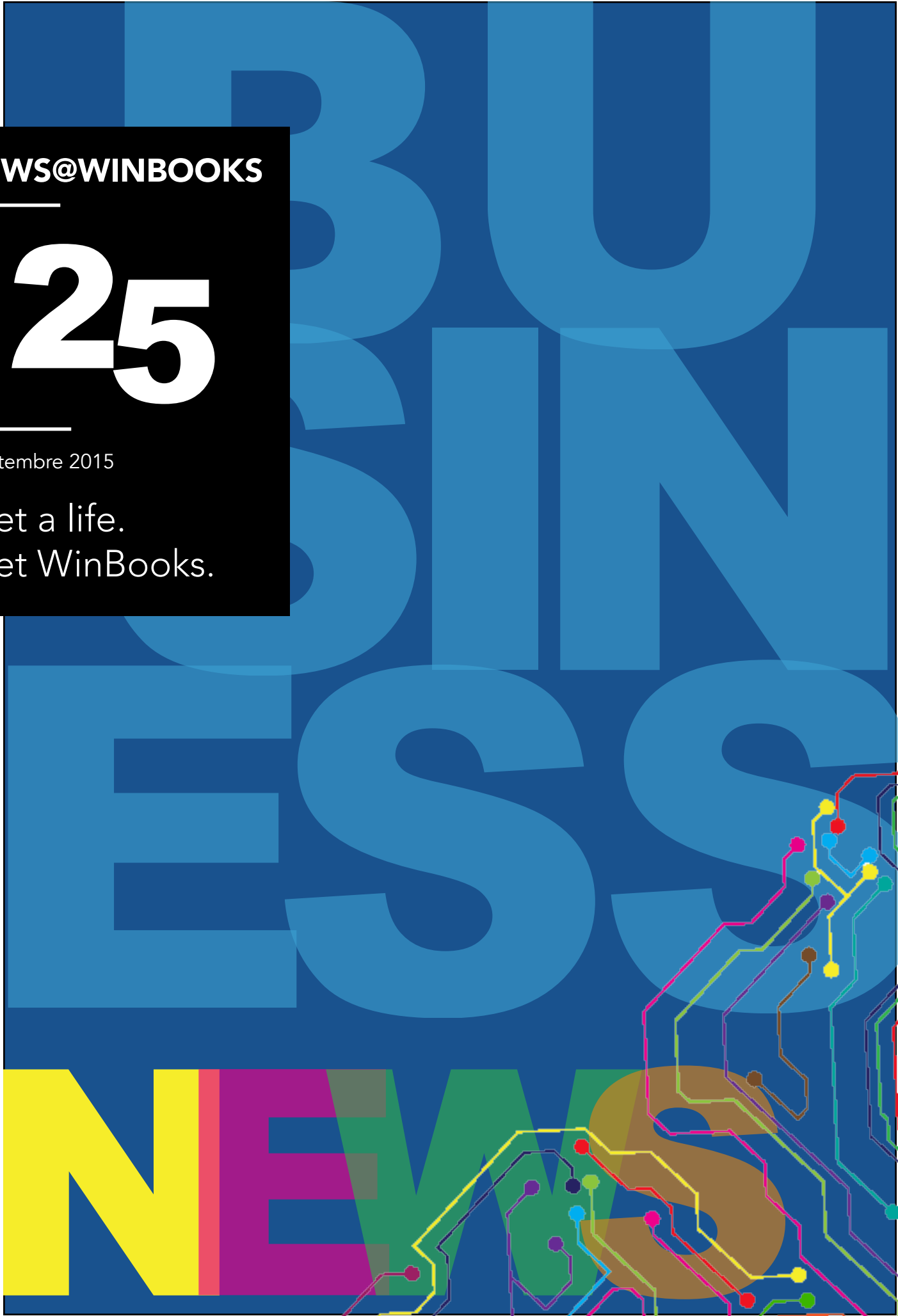


NEWS@WINBOOKS

25

septembre 2015

Get a life.  
Get WinBooks.



# L'EDITO

Pierre Borremans, CEO de WinBooks SA

La rentrée a eu lieu et pour beaucoup d'entrepreneurs c'est sur ces quelques derniers mois que se joue le résultat de l'année. Il peut être opportun d'arrêter une première situation, de l'analyser, de la comparer aux années précédentes et d'établir des projections futures...

Dans ce cadre, nous vous proposons de découvrir dans cette News@WinBooks l'avis de deux experts :

- Attardons-nous d'abord **sur l'étude de quelques ratios financiers**. Comment les calculer ? Comment les interpréter ? **Alexandre STREEL, Réviseur d'entreprises et Partner chez BDO Corporate Finance** démystifie cette matière généralement réservée aux professionnels du chiffre. Comme vous pourrez le remarquer, WinBooks met à votre disposition des outils pour calculer ces ratios, mais aussi pour disposer d'une analyse financière précise de votre entreprise, de celle de vos partenaires, et même de celle vos concurrents !

Bien entendu, chaque secteur, chaque entreprise a ses particularités et la fiduciaire de l'entrepreneur reste l'interlocuteur privilégié pour vous assister à une bonne interprétation de vos chiffres.

- Notre second expert, **Gunter De Caluwé, Head of Marketing Business Banking chez Belfius**, nous explique que le principal défi de la PME consiste aujourd'hui à posséder suffisamment de liquidités. Dans son article : « **PME Belges, restez liquides !** », cet expert nous propose un avis interpellant, un aspect à ne pas négliger dans la gestion de son business. Les banques, mais également WinBooks, mettent à disposition des moyens simples et efficaces à mettre en route pour améliorer la gestion de votre cash.

Deux articles, complétés par un beau **témoignage client WinBooks**: celui de **Jean-Louis Van Houwe, fondateur de Monizze** (émetteur de chèques-repas électroniques), qui nous prouve qu'il est encore possible de se démarquer, de faire sa place en quelques années sur un marché que l'on aurait pu croire saturé, voire monopolisé – et même, d'intéresser un investisseur étranger ...

Enfin, **notre célèbre chroniqueur économique, Amid Faljaoui**, a choisi de nous interpeller sur le Tax Shift. Dans son article intitulé: « **Tax Shift: les gagnants et les perdants** », il nous explique rapidement, mais efficacement ce qui va changer pour notre portefeuille et celui de nos entreprises en 2016...

Nous vous souhaitons une bonne lecture de cette nouvelle News@WinBooks qui a pour ambition de vous soumettre quelques éléments de réflexion de management pour cette dernière partie de l'année 2015.

NEWS@WINBOOKS

25

septembre 2015

Get a life.  
Get WinBooks.

# SOMMAIRE

## WINBOOKS NEWS

---

**01**

L'Edito  
de **Pierre BORREMANS**  
CEO de WinBooks sa

**07**

Les indicateurs de la santé de votre  
entreprise dans votre logiciel Win-  
Books

**12**

Témoignage client - WinBooks  
**Jean-Louis VAN HOUWE**  
Fondateur de Monizze  
La fin du combat de David contre  
Goliath

**14**

« Back to school »  
avec WinBooks

## OTHER NEWS

---

**03**

La santé de votre entreprise par  
les ratios et l'analyse financière  
**Alexandre STREEL**  
Réviseur d'entreprises  
Partner BDO Corporate Finance

**09**

PME belges : restez liquides !  
**Gunter DE CALUWÉ**  
Head of Marketing Business  
Banking Belfius

**13**

La Chronique  
TAX SHIFT: les gagnants et les  
perdants  
**Amid FALJAOU**

**BDO ET WINBOOKS** collaborent depuis de nombreuses années. BDO spécialiste Accounting et Reporting utilise les logiciels Winbooks pour différents aspects de ses activités. Plus que simple client, BDO est aussi un partenaire qui s'implique dans la mise à jour de certains logiciels, participe à la rédaction de quelques-unes des publications WinBooks ou encore s'associe à l'organisation de séminaires comptables.

# LES I

## LA TECHNIQUE D'A

Par **Alexandre STREEL**  
Réviseur d'entreprises  
Partner BDO Corporate Finance

**Les ratios financiers constituent la technique d'analyse financière par excellence. Ils permettent en effet, d'une part, d'apprécier ou de juger la situation financière d'une entreprise, et à ce titre, ils sont largement utilisés par les banquiers lors de l'analyse de dossiers de crédit. D'autre part, ils permettent au chef d'entreprise et à sa direction financière de mieux préparer leurs décisions ou, à tout le moins, de mieux visualiser l'impact de celles-ci sur la santé financière de leur société.**

Mais le chef d'entreprise et les banquiers ne sont pas les seuls intéressés ; d'autres stakeholders de l'entreprise ont aussi fréquemment recours à l'analyse financière, et notamment ses actionnaires, ses clients et fournisseurs importants, ainsi que ses employés.

**Les ratios financiers sont un rapport entre des rubriques clés du bilan ou du compte de résultats**, et visent à mettre en évidence certains phénomènes qui n'apparaissent pas clairement à la simple lecture des comptes annuels.

Les ratios devraient idéalement présenter les caractéristiques suivantes :

- **simple à calculer** : un simple rapport vaut mieux qu'un calcul long et compliqué ;
- **rationnel** : un lien logique doit exister entre les rubriques concernées ;
- **explicatif** : le rapport doit expliquer clairement un aspect de la situation financière de l'entreprise ;
- **peu nombreux** : le nombre de ratios ne doit pas altérer la clarté du diagnostic.

Quant à l'analyse de ces ratios, elle devrait s'effectuer à deux niveaux :

- **dans le temps** : cela revient à étudier l'évolution des ratios de l'entreprise sur une période de temps donnée (de quelques mois à 5 ans maximum) ;
- **dans l'espace** : il convient ici de comparer les ra-

tios observés à un temps  $t$  à (i) ceux du secteur dans lequel l'entreprise est active et/ou à (ii) des ratios cibles.

Il existe un grand nombre de ratios, autant qu'il peut exister de liens logiques entre les rubriques des comptes annuels, mais seuls une quinzaine de ratios sont fréquemment utilisés. La Banque Nationale de Belgique (BNB), par exemple, en calcule et publie annuellement 21, pour l'ensemble des sociétés belges regroupées en quelque 200 secteurs d'activités. Quels que soient les ratios retenus, il est courant de les regrouper dans les familles suivantes:

- **liquidité** : la liquidité concerne la capacité de l'entreprise à faire face à ses engagements à court terme ;
- **solvabilité** : elle présente quant à elle la capacité de l'entreprise à faire face à l'ensemble de ses engagements financiers, et donc à soutenir son activité sur le long terme ;
- **rentabilité** : la rentabilité mesure la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices.

Dans cet article, seuls 4 ratios sont présentés ; si les chefs d'entreprise ne devaient en retenir que ce petit nombre, ce sont ceux que nous recommanderions, pour les raisons suivantes :

- **ils couvrent ensemble les 3 familles thématiques usuelles, listées ci-dessus ;**
- **ils sont pertinents pour la majorité des entreprises, dans la plupart des secteurs ;**
- **ils sont faciles à calculer et à interpréter ;**
- **ils figurent, parfois sous des dénominations légèrement différentes, parmi les 21 ratios de la BNB, ce qui rend possible le benchmark sectoriel.**

Il va sans dire que le suivi d'autres ratios financiers peut s'avérer primordial selon les secteurs et les circonstances, et notamment dans le contexte, pour ne citer que celui-là, du respect d'éventuels covenants bancaires.

# RATIOS FINANCIERS ?

## ANALYSE FINANCIÈRE PAR EXCELLENCE



### 1. LIQUIDITÉ AU SENS LARGE (OU CURRENT RATIO)

$$\text{LIQUIDITÉ AU SENS LARGE} = \frac{\text{ACTIFS CIRCULANTS [ 3 + 40/41 + 50/53 + 54/58 + 490/1 ]}}{\text{DETTES À COURT TERME [ 42/48 + 492/3 ]}}$$

Ce ratio mesure la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes échéant dans l'année, avec ses actifs circulants (stock, créances commerciales, comptes bancaires...), a priori convertibles en cash endéans les 12 mois. À une date donnée, un ratio supérieur à 1 signifie donc que l'entreprise devrait pouvoir faire face à ses engagements à court terme, sans avoir par exemple à vendre des actifs immobilisés, générateurs de revenus futurs.

Une valeur élevée du ratio de liquidité au sens large n'est cependant pas forcément avantageuse, car elle peut signifier que l'entreprise surinvestit en actifs circulants (créances commerciales et stocks excessifs) et/ou est proportionnellement trop endettée à long terme (ce qui réduit la flexibilité du financement). Dans les deux cas, la rentabilité peut s'en trouver négativement affectée.

### 2. DEGRÉ D'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE (%)

$$\text{DEGRÉ D'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE} = \frac{\text{FONDS PROPRES [ 10/15 ]}}{\text{TOTAL DU PASSIF [ 10/49 ]}}$$

Le degré d'indépendance financière (également appelé ratio de solvabilité) indique dans quelle mesure l'entreprise est financée par ses actionnaires (par opposition aux capitaux extérieurs).

Lorsque ce ratio décroît, le risque des créanciers augmente. En effet, le « tampon » que constituent les fonds propres se réduit et dès lors la probabilité augmente que, en cas de liquidation forcée des actifs, ce tampon s'avère insuffisant pour éponger les pertes de liquidation. Un ratio élevé montre au contraire aux créanciers, et aux investisseurs potentiels, que les actionnaires ont confiance en leur société.

Le degré d'indépendance financière peut également être considéré comme un indicateur du risque financier de l'entreprise. Il s'agit du risque que court l'entreprise en se finançant partiellement par endettement, dont la rémunération est fixe, alors que les résultats de l'entreprise fluctuent dans le temps.



### 3. EBITDA SUR VENTES (%)

$$\text{EBITDA SUR VENTES} = \frac{\text{EBITDA (C\AA D. R\AA SULTAT D'EXPLOITATION AVANT CHARGES NON D\AA CAISS\AA ES)} \\ [ 9901 + 630 + 631/4 + 635/7 ]}{\text{VENTES [ 70 + 74 - 740 ]}}$$

Ce ratio de rentabilité mesure l'efficacité de l'exploitation courante de l'entreprise : politique commerciale, politique de personnel et gestion de la production ; un pourcentage élevé témoigne d'une bonne efficacité commerciale et opérationnelle. L'abstraction des amortissements permet d'éliminer l'impact de la politique comptable en la matière ainsi que du cycle d'investissement. Seul le résultat d'exploitation peut utilement être rapporté aux ventes, le résultat net de l'exercice ne provenant pas uniquement des activités opérationnelles de l'entreprise.

### 4. RENTABILITÉ DES FONDS PROPRES (OU RETURN ON EQUITY OU ROE) (%)

$$\text{ROE} = \frac{\text{R\AA SULTAT NET [ 9904 ]}}{\text{FONDS PROPRES [ 10/15 ]}}$$

Du point de vue de l'actionnaire, la rentabilité des fonds propres est importante, car elle constitue la mesure finale de la rentabilité de sa « mise », après déduction des charges d'intérêts (sur crédits bancaires par exemple) et des impôts. En d'autres mots, ce ratio mesure le rendement généré par chaque euro investi par l'actionnaire dans sa société.

De manière générale, un ratio élevé témoigne d'une bonne rentabilité. Il faut cependant rester prudent car cela peut également signifier une relative faiblesse des fonds propres. Ce ratio est à comparer avec un placement sans risque (environ 1,1% actuellement), la différence constituant la prime de risque.

En raison de la volatilité du résultat exceptionnel, le résultat net peut être considéré hors éléments exceptionnels, afin d'obtenir une image plus représentative des performances récurrentes de l'entreprise.

### 5. VALEUR AJOUTÉE PAR ETP (ÉQUIVALENT TEMPS-PLEIN) (EUR)

$$\text{VALEUR AJOUTÉE PAR ETP} = \frac{\text{VALEUR AJOUTÉE (VENTES - ACHATS - SERVICES ET BIENS DIVERS)} \\ [ 70/74 - 740 - 60 - 61 ]}{\text{Nombre d'ETP [ 9087 ]}}$$

Ce ratio est la mesure la plus fréquemment utilisée pour établir la productivité au sein de l'entreprise. C'est un ratio de performance, mais aussi d'efficacité et de rentabilité brute. Une valeur ajoutée maximale et un nombre d'employés minimal offriront la meilleure efficacité.

La valeur ajoutée par personne occupée est cependant une notion évolutive (à comparer sur plusieurs exercices), le ratio pris indépendamment étant peu significatif.



**Le tableau suivant présente les ratios médians, tels que calculés par la BNB, pour certains secteurs d'activités significatifs ainsi que pour l'ensemble des entreprises belges (à l'exclusion des banques et compagnies d'assurance).**

SECTEUR	Liquidité au sens large	Solvabilité	EBITDA sur ventes	ROE	Valeur ajoutée par ETP (EUR)
INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE	1,4	35%	7%	6%	63.000
CONSTRUCTION	1,4	33%	8%	8%	57.000
COMMERCE DE GROS	1,4	31%	4%	6%	79.000
COMMERCE DE DÉTAIL	1,3	26%	4%	8%	55.000
RESTAURATION ET HÉBERGEMENT	0,7	16%	6%	7%	45.000
TRANSPORTS ET TÉLÉCOMM.	1,2	30%	8%	8%	66.000
IMMOBILIER	0,9	34%	50%	3%	93.000
INFORMATION ET COMMUNICATION	1,6	42%	12%	15%	76.000
SERVICES	1,2	37%	19%	9%	75.000
BELGIQUE	1,3	32%	8%	8%	63.000

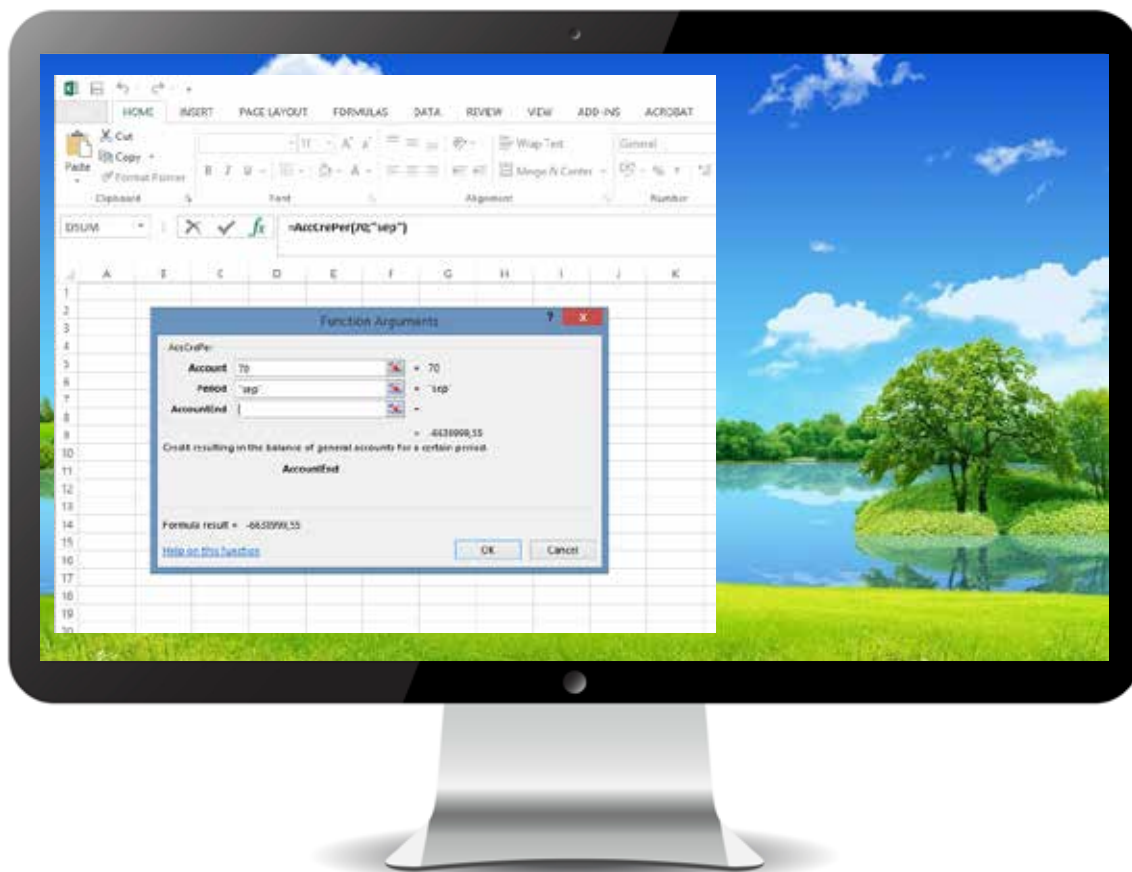
Il convient enfin de remarquer que le calcul des ratios financiers ne constitue pas une fin en soi. Ils ne deviendront un véritable outil de gestion et d'aide à la prise à la décision que s'ils sont correctement interprétés, et si, sur base d'objectifs préétablis, les actions correctives appropriées sont prises. Celles-ci seront idéalement opérationnelles ou organisationnelles, mais peuvent également être d'ordre purement comptable. À cet égard, citons par exemple la comptabilisation (dûment justifiée) de plus-values de réévaluation aux fins d'augmenter la solvabilité, le choix de leasings plutôt que de rentings en vue d'améliorer la marge EBITDA ou encore le reclassement (documenté) de comptes courants créditeurs des actionnaires ou dirigeants, du court terme vers le long terme, afin de redresser la liquidité. En cette période d'incertitude et de renforcement des conditions de financement de PME, ces quelques mesures ne sont certainement pas du luxe. En tout état de cause, nous ne pouvons que recommander aux chefs d'entreprise de consulter leur conseiller financier dans cette démarche de gestion essentielle, que constituent la sélection, le calcul et l'interprétation des ratios financiers.

**Alexandre STREEL**  
**Réviseur d'entreprises**  
**Partner BDO Corporate**  
**Finance**



*Alexandre Streel est réviseur d'entreprises et dispose d'une expérience professionnelle hybride consistant, d'une part, en de l'audit financier de sociétés industrielles et commerciales, et d'autre part, en des missions d'évaluation d'entreprises et d'analyse financière. Alexandre est également professeur à l'Université de Liège et publie périodiquement dans la presse économique. Alexandre est aujourd'hui responsable de la division Corporate Finance de BDO Belgique.*





## LES INDICATEURS DE LA SANTÉ DE VOTRE ENTREPRISE DANS VOTRE LOGICIEL WINBOOKS



**GET A LIFE. GET WINBOOKS.**



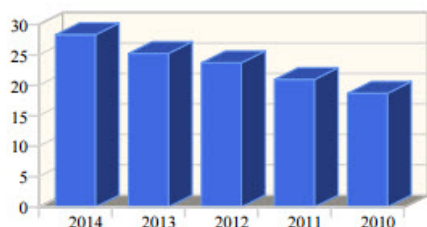
# VOS CHIFFRES WINBOOKS DANS EXCEL

## CALCULEZ VOS RATIOS

Dans sa version la plus complète, le module «lien Excel» de WinBooks vous permet d'accéder directement aux données de votre dossier comptable. Grâce aux fonctions spéciales WinBooks, créez vos propres formules. Un outil idéal pour établir rapports et tableaux de bord personnalisés.

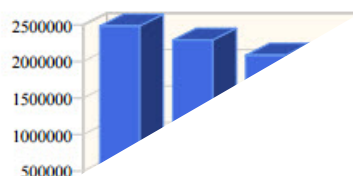
Cash-Flow/Capitaux propres

2014	2013	2012	2011	2010
28,30	25,24	23,70	20,96	18,68



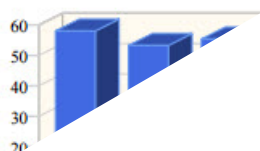
Fonds de roulement net

2014	2013	2012	2011	2010
2.486.631,00	2.294.336,11	2.085.761,00	1.927.678,00	1.600.000,00



Solvabilité

2014	2013	2012	2011	2010
58,04	53,28	55,40	56,49	57,91



## ANALYSE BILANTAIRE

Avec le module WinBooks Analyse bilantaire vous pouvez établir les comptes annuels de votre société de manière efficace et ultra rapide pour ensuite les déposer à la BNB. Dans Analyse Bilantaire Pro vous pouvez, en plus, créer une analyse basée sur le livre "Traité d'analyse financière" de Hubert Ooghe et Charles Van Wymeersch, établis selon le Code belge des sociétés. En un clic, vous comparez jusqu'aux cinq dernières années pour une vue d'ensemble claire sur la situation financière de votre entreprise.

## COMPANYWEB

Companyweb est un spécialiste de l'information commerciale en Belgique qui vous fournit un dossier d'analyse financière complet pour toute entreprise belge.

De nombreux ratios sont calculés, expliqués et leurs évolutions présentées sous forme de graphiques.

Companyweb vous donne également accès à des informations essentielles comme les risques, les chances de survie, la capacité de paiement, la rentabilité, la stabilité et autres facteurs clés des sociétés. A vous de jouer: analysez vos propres chiffres, comparez avec vos concurrents, ...

WinBooks est directement relié à Companyweb: si vous avez souscrit à leur abonnement annuel, rendez-vous dans vos fiches clients / fournisseurs, vous y trouverez un bouton – Companyweb – qui vous permettra d'accéder à toutes les données de l'application depuis votre logiciel.

Pour plus de renseignements sur **Companyweb** ou pour un **essai gratuit**, faites votre demande à [info@companyweb.be](mailto:info@companyweb.be) ou téléphonez au +32 2 752 17 60 / [www.companyweb.be](http://www.companyweb.be)

# PME BELGES RESTEZ LIQUIDES !

Belfius et WinBooks entretiennent depuis longtemps une relation privilégiée !

Plus de 90 % des SCRL Belfius (regroupements d'agences) utilisent les programmes Winbooks. C'est la raison pour laquelle Belfius et WinBooks mettent régulièrement leurs expertises complémentaires au service des entreprises, notamment pour l'organisation de conférences tenues par des experts fiscaux.

*Gunter De Caluwé, Head of Marketing Business Banking chez Belfius, nous explique que le principal défi de la PME consiste aujourd'hui à rester liquide à prix raisonnable. Pour ce faire, elle doit d'une part réduire le montant des capitaux bloqués dans son cycle d'exploitation et d'autre part financer ses besoins de fonds de roulement ou placer ses excédents de trésorerie de manière optimale.*

## **Gunter De Caluwé, vous êtes en contact quotidien avec de nombreuses PME belges... D'après vous, à quel défi principal sont-elles aujourd'hui confrontées ?**

Maîtriser leur équilibre financier ! C'était déjà le cas hier, ce l'est encore davantage aujourd'hui en période de turbulences économiques et de forte concurrence. Je veux dire par là que, pour assurer leur succès et leur pérennité, elles doivent se battre tous les jours pour atteindre une rentabilité minimum, mais également pour disposer de liquidités en suffisance... Aujourd'hui, davantage de PME se retrouvent en situation de faillite à cause de problèmes de liquidité qu'en raison d'une rentabilité défailante...

## **Même lorsqu'elles sont en bonne santé ?**

Oui, bien sûr ! Pour assurer sa pérennité, l'entreprise doit disposer en permanence des ressources suffisantes pour remplir ses engagements financiers. Bref, avoir une gestion efficace de son cash.

Comment ? D'une part, en réduisant le montant des capitaux bloqués dans son cycle d'exploitation: clients, fournisseurs et stocks et d'autre part, en finançant ses besoins de fonds de roulement ou en plaçant ses excédents de trésorerie de manière optimale.

## **Force est de constater que beaucoup d'entrepreneurs n'y accordent pas assez d'attention...**

En effet ! Et c'est dramatique... Une enquête menée par la Banque Centrale Européenne en 2014 sur l'accès au financement des PME montre que la majorité des dirigeants belges était davantage préoccupée par la recherche de travailleurs qualifiés, la nécessité d'accroître la clientèle et les problèmes liés à la réglementation et à la concurrence... que par la recherche de financement pour développer leurs activités, défi qui ne préoccupe qu'un dirigeant sur dix\* !

## **Le manque de moyens financiers est pourtant l'un des principaux obstacles qu'ils auront à affronter, principalement en période de croissance...**

En période de croissance, les volumes financiers en mouvement sont plus importants, et les trous de trésorerie aussi. Et cela peut coûter cher, faute de prévisions réalistes. Trop souvent, la PME ne s'assure pas d'être capable d'honorer ses dettes à court terme (fournisseurs, banquiers, personnel, impôts...). Une des raisons de ce manque d'attention est l'habitude du « pilotage à vue » que le dirigeant a prise lorsque son entreprise était de plus petite taille. Quand le carnet de commandes est rempli et que les ventes sont bonnes, il aura l'impression que rien ne peut lui arriver. Les affaires tournent... et l'argent suivra... Ce qui se révèle souvent faux dans la pratique.

## **C'est-à-dire ?**

Dans un premier temps, les frais de fonctionnement de son entreprise –embauche de nouveaux collaborateurs, création d'un site web, développement à l'export... - vont augmenter, pour permettre la réa-

lisation de la croissance. Les bénéfices de ces décisions ne deviendront tangibles que beaucoup plus tard, lorsque les ventes supplémentaires interviendront. L'entreprise devra aussi constituer des stocks plus importants afin d'être capable d'assurer les livraisons à temps. Tandis que les sommes en souffrance chez les clients seront plus importantes. Les écarts entre les rentrées et les dépenses s'agrandiront. Cet accroissement des besoins de financement ne pourra être compensé que partiellement par une disponibilité plus grande de crédit auprès des fournisseurs. Le solde devra être financé, soit par des ressources propres en capital ou réserves de cash, soit par des moyens extérieurs comme les crédits court terme (crédit de caisse, documentaire, d'escompte, straight loan...) ou moyen ou long terme (crédit d'investissement, roll-over, leasing...).

**Il est donc vital de déterminer quels sont ses besoins financiers, pour quelle durée et pour quels objectifs...**

Il existe une gamme d'indicateurs qui peuvent lui fournir des informations sur sa situation financière et sa rentabilité. Par des projections des flux de trésorerie, du compte de résultats et du bilan, le dirigeant pourra analyser, en collaboration avec son (expert) comptable, les données et l'activité de sa PME et déterminer l'ampleur de ses besoins de financement. Il pourra ainsi calculer l'impact des scénarios alternatifs et élaborer une politique financière efficace.

**Quelle est la forme de financement la plus appropriée ?**

Aujourd'hui, beaucoup vous diront que la meilleure manière de financer la croissance de sa PME est d'utiliser son cash flow, autrement dit les ressources propres générées par l'entreprise. C'est de toute évidence le moyen le moins coûteux de se financer. Encore faut-il avoir un cash flow suffisant à sa disposition, ce qui est rare en phase de démarrage ou de croissance. Par exemple, chez Belfius, nous avons mis en place un programme spécifique appelé « Working Capital » pour aider tout entrepreneur à gérer efficacement tous les éléments pouvant limiter les trous de trésorerie. Une entreprise peut réaliser de belles économies par une gestion stricte des stocks et le suivi efficace de l'encaissement des créances commerciales et des délais de paiement accordés. Le report des paiements aux fournisseurs est aussi une des formes de financement la moins chère. Mais là il s'agit de rester raisonnable !

**Le recours au seul autofinancement peut toutefois freiner considérablement la croissance...**

Oui, car elle devra parfois attendre trop longtemps que les moyens suffisants aient été générés... Si l'entrepreneur doit à un moment faire appel à des fonds de tiers, il devra trouver la forme de financement la mieux adaptée pour son besoin spécifique.



**SUITE...**

Le dirigeant pourra aussi faire appel à du capital-risque, mais dans ce cas, il ne sera plus seul aux commandes...

### **Comment les banques peuvent aider le dirigeant à optimiser ses liquidités au jour le jour ?**

Par exemple, chez Belfius, nous mettons à sa disposition toute une gamme de services : d'une part pour les aider à suivre facilement leur trésorerie : les extraits de compte codifiés CODA, les fichiers de virements SEPA, les services de banque à distance pour smartphone ou tablette, le cash recycler...; d'autre part, pour leur permettre de garder le contrôle sur les paiements voire de les accélérer: le terminal de paiement Pay Pack, la domiciliation européenne (Sepa Direct Debit)...

De surcroît, pour le protéger des effets indésirables des mauvais payeurs nous avons développé une assurance-crédit simple et innovante spécialement dédiée aux PME. Et si elles le souhaitent, elles peuvent toujours outsourcer totalement la gestion de leurs factures via notre service Commercial Finance.

### **Enfin, quels conseils donneriez-vous à un (futur) entrepreneur qui souhaiterait faire une demande de crédit ?**

Je lui dirais tout d'abord de présenter un dossier solide à son banquier : plan d'affaires, plan de financement, rentabilité future et flux de trésorerie... qui montre la valeur ajoutée de son projet, ses forces et faiblesses par rapport à la concurrence, le besoin réel, le marché, le potentiel de développement...

Je lui dirais ensuite, soyez transparent et flexible, donnez un maximum d'informations, sur votre parcours et vos idées futures et ayez un plan B qui prouve que vous êtes souple face aux éventuels changements du marché et de la conjoncture économique. Gardez le bon équilibre entre fonds propres, crédits et garanties, montrez que vous croyez à 100 % dans votre projet en investissant des capitaux propres. Acceptez que la banque puisse vous demander des garanties, de la même façon que votre banquier acceptera que vous souhaitiez faire jouer la concurrence. Enfin, quelle que soit l'issue de cette demande de crédit, maintenez toujours le contact avec votre banquier et construisez ensemble une relation solide !



**Head of Marketing Business chez Belfius**

## **FICHIERS DE VIREMENTS SEPA**

Pour une gestion efficace et rapide de vos paiements, le module des virements WinBooks génère automatiquement une proposition de virements fournisseurs sur base des échéances des factures d'achats.

Il vous est ensuite possible de sélectionner et/ou modifier les paiements à effectuer.

Le module WinBooks crée le fichier SEPA à transmettre à la banque, et propose aussi une imputation automatique d'une opération diverse sur virements émis.

Ce module permet également de payer d'autres bénéficiaires que les fournisseurs (ex: employés).

## **LE MODULE CODA DE WINBOOKS**

Le module bancaire de WinBooks injecte dans votre dossier comptable les extraits de comptes envoyés par votre banque sous forme de fichier codas. Sur base d'un algorithme particulièrement performant, les rapprochements entre les paiements et les factures sont réalisés automatiquement.

Le gain de temps est considérable et plus rien n'empêche d'avoir ses financiers parfaitement à jour.



# MONIZZE

## LA FIN DU COMBAT DE DAVID CONTRE GOLIATH

L'entreprise Monizze est née il y a quatre ans pour fournir des solutions simples de paiement électronique, comme les éco-chèques, les coupons de réduction ou encore les cartes cadeaux. Depuis le 27 juin 2011, Monizze détient également la licence d'Etat en qualité d'émetteur de chèques-repas électroniques, alors qu'à l'époque le marché était tenu par un duopole constitué par les géants Edenred et Sodexo. Trublion du marché, « Robin des bois du chèque repas », Monizze a tenu bon grâce à des prix attractifs et à la simplicité de leur système.

Aujourd'hui, fort de ses 8.000 clients parmi lesquels il compte Colruyt Group, KBC, American Express et Ogone, Monizze a été repris par le Français Up Group. Cet acteur international en matière de titres-service procédera à une augmentation de capital d'un million d'euros et permettra à Monizze de rivaliser avec ses concurrents.

Des changements, oui! Mais Monizze garde ses atouts initiaux.

Cette acquisition et cet investissement d'un million d'euros permettront d'engager du personnel supplémentaire, mais le fondateur de Monizze, Jean-Louis Van Houwe, restera à la barre de son navire. En outre, le fonctionnement originel pour l'émission des fameux chèques continuera sur sa lancée...

Dès ses débuts, Monizze a travaillé en étroite collaboration avec les logiciels WinBooks et en a fait un partenaire de première importance, notamment grâce à son module CODA.

Concrètement, chaque mois, Monizze reçoit l'intégralité des paiements de ses clients, un montant traité et émis de 12 millions d'euro par mois. Ces paiements bancaires doivent être enregistrés en comptabilité

et réconciliés automatiquement avec les factures auxquelles ils se rapportent. Ce n'est que lorsque cette opération est effectuée, que le système peut alimenter les cartes des quelques 170 000 bénéficiaires... Ces différentes opérations doivent se réaliser sans heurt, autant dire que l'opération est exigeante ...

C'est bien entendu à ce stade que le module CODA de WinBooks prend toute son importance en alimentant automatiquement la comptabilité avec tous les extraits bancaires envoyés sous forme de fichiers. Dès réception de ces fichiers, le compte à rebours est lancé !

J-L VH: «*Si le client doit attendre ses chèques, il aura un ajournement pour les distribuer à ses employés, ce qui est tout simplement impossible vis à vis des syndicats. Avec notre système jumelé à WinBooks, nous pouvons tenir nos échéances hyper exigeantes. Aujourd'hui, notre système est super opérationnel.*»

Cerise sur le gâteau, le passage total et définitif aux chèques-repas électroniques aura lieu le 1er Janvier 2016, une loi qui laisse présager de beaux jours pour le petit belge devenu grand du chèque électronique.



# LA CHRONIQUE

## TAX SHIFT :

### LES GAGNANTS ET LES PERDANTS

Les médias en parlaient depuis des mois, et puis finalement, juste avant de partir en vacances, le gouvernement a bouclé - dans les grandes lignes seulement - son fameux glissement de la pression fiscale du travail vers d'autres formes de revenus (tax shift). Parmi les perdants de cette réforme, on retrouve les fumeurs, les grands buveurs d'alcool et les amateurs de boissons sucrées qui seront pénalisés via l'augmentation des taxes. La hausse de la TVA sur l'électricité de 6% à 21% affectera également tous les ménages. Pour un ménage belge consommant 3500 kWh par an, cela représenterait une hausse d'environ 100 euros ! Les jeunes chômeurs seront également à la peine, car la dégressivité de leurs allocations va s'accélérer, et quant aux candidats à la prépension, cette dernière sera très clairement découragée par le gouvernement. Même moue dubitative pour les épargnants dont les plus-values seront pénalisées si elles sont réalisées moins de six mois après l'achat, sans oublier que le précompte mobilier passe de 25% à 27%. Autant de mesures qui font sursauter les uns et les autres et qui nécessitent de voir les textes de loi pour être fixé définitivement sur les mécanismes précis prévus par le gouvernement. Un seul exemple : la taxation des plus-values dites spéculatives (délai des 6 mois) sera accompagnée d'une déduction d'une moins-value. Quid du comportement des épargnants ? Ne seront-ils pas tentés d'anticiper les moins-values et reporter les plus-values ? Quid des informations données par les banques ? Et notamment lorsqu'un épargnant change de banque : qui va calculer la date de la plus-value, la nouvelle ou l'ancienne banque ? Des experts comme l'avocat Thierry Afschrift s'interrogent également sur la pertinence de certaines mesures : « On nous dit que le tax shift est une grande réforme ! Mais les 7,2 milliards d'euros concernés par cette réforme représentent à peine 4% du budget ! Sans compter que la Belgique dispose déjà de l'impôt des sociétés le plus élevé d'Europe (34%) et que nous aurons maintenant un précompte mobilier de 27%. Il restera donc à l'actionnaire un dividende net de 48,18%. Qui va encore vouloir investir ? ». Bref, les questions pratiques et les critiques acerbes ne manquent pas.

Tout est-il mauvais pour autant dans ce « tax shift » ? Non, bien entendu. La mesure la plus médiatique et la plus importante aux yeux du monde patronal, c'est la réduction des cotisations sociales de 33% à 25%. Pour Marc Devos, le directeur général de Itinera, un think tank libéral, « c'est une excellente nouvelle pour le potentiel de création d'emplois (...). La Belgique envoie grâce à cela un signal international : nos charges colossales sur les salaires crèvent désormais moins les yeux des investisseurs lorsqu'ils les comparent aux autres destinations d'investissements possibles. Nous ne reverrons pas Ford, nous ne sauverons pas l'industrie moribonde, mais nous obtiendrons certainement plus d'opportunités ». Le Voka, fédération patronale flamande, ne dit d'ailleurs pas autre chose par la bouche de son administrateur général Hans Maertens. Les lobbys sectoriels sont déjà en œuvre pour modifier à la marge telle ou telle disposition. Il faudra donc attendre quelques semaines avant d'avoir les textes de loi définitifs.



## Amid Faljaoui

Directeur des publications francophones  
du groupe Roularta  
Rédacteur en Chef de Canal Z  
Chroniqueur économique à la RTBF



# BACK TO SCHOOL

« **CETTE GÉNÉRATION DE DEMAIN NOUS INSPIRE CHAQUE JOUR POUR INNOVER DANS NOTRE GAMME...** »

Comme chaque année, WinBooks a décidé de fêter la rentrée académicienne. Dans cinq hautes écoles du pays, Winbooks a gâté les nouveaux étudiants en leur offrant un sac rempli de petits cadeaux bien utiles: farde, bic, plan comptable, rien n'a été oublié! Cerise sur le gâteau, WinBooks a pensé «écologique» avec un sac en coton réutilisable et une farde en carton recyclé.

WinBooks entretient des relations privilégiées avec bon nombre d'écoles supérieures, notamment en proposant ses programmes pour les cours de comptabilité et de gestion, mais aussi en sponsorisant certains événements phares.

En effet, ces jeunes sont les comptables et les managers de demain et une relation de proximité permet à WinBooks d'appréhender leurs attentes.



# Get a life. Get WinBooks.

Votre logiciel de comptabilité et de gestion.