

# Tout faire pour trouver et conserver les talents.

## Ensemble pour gagnentreprenre

Cher partenaire,

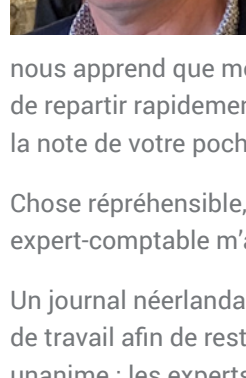
La fin de l'année est traditionnellement une période de listes : le meilleur entrepreneur de l'année, le meilleur artiste de l'année, le meilleur sportif de l'année... À chaque secteur la sienne.

Une liste moins festive est celle des **métiers en pénurie**. Pendant la crise sanitaire, il n'est pas étonnant que les infirmiers soient arrivés en tête. Mais le métier **d'expert-comptable figure également dans le top 10**.

C'est pourquoi, outre nos actualités et conseils traditionnels, ce bulletin d'information vous propose de l'inspiration sur le **thème de la guerre pour le talent**. À commencer par la chronique du Sales Director Danny De Pourcq, qui a discuté ce mois-ci avec Peter Verschelden, le président de Moore Belgium, qui a lui aussi des idées claires sur la manière dont le secteur de la comptabilité peut **attirer et conserver les talents**.

Bonne lecture !

## La guerre pour (garder) le talent



**Le manque de main-d'œuvre est un problème répandu sur le marché du travail, et le secteur de la comptabilité n'est pas épargné.**

Les postes vacants ne sont pas pourvus, les ambitions de croissance sont remises en question et les collaborateurs de haut niveau sont régulièrement sollicités par des bureaux concurrents.

De fait, il y a de fortes chances pour que vos collaborateurs soient abordés par des bureaux de recrutement, qui comptent par défaut environ 30% du premier salaire annuel pour un profil financier. Une petite enquête auprès des experts-comptables nous apprend que même cela ne donne pas toujours le résultat escompté : le candidat ainsi recruté risque de repartir rapidement (pour encore un autre bureau ?) et en tant que gérant, il ne vous reste plus qu'à payer la note de votre poche.

Chose répréhensible, certains recruteurs n'hésitent pas à contacter vos collaborateurs sur le lieu de travail. Un expert-comptable m'a récemment confié que tous ses collaborateurs avaient été approchés – le même jour !

Un journal néerlandais rapporte que Deloitte a fortement revu à la hausse ses salaires et ses conditions de travail afin de rester attrayant pour les nouveaux collaborateurs. Chez les Big Four aussi, le constat est unanime : les experts-comptables partent de plus en plus souvent vers des employeurs où la charge de travail est répartie plus uniformément. Ou alors, ils s'en vont en quête de l'ambiance conviviale d'un bureau plus petit.

Récemment, un bureau comptable a mis en place un bonus de démarrage de 5.000 euros pour les nouvelles recrues qui ont déjà quelques années d'expérience au compteur. En somme, la guerre pour le talent fait rage : tout le monde cherche la perle rare, difficile à trouver ou impayable.

Cela se rend de plus en plus compte que nos ressources humaines doivent être traitées avec beaucoup de soin. On s'implique notamment de se séparer des clients qui ne respectent pas vos collaborateurs.

De même, il vaut peut-être mieux investir dans la croissance de vos collaborateurs que d'attendre l'arrivée de l'expert-comptable senior que vous espérez tant trouver. Vous devrez peut-être adapter (à savoir : revoir à la baisse) vos ambitions à court terme, mais au fil du temps, vous recueillerez les fruits de votre patience. Laissez leur chance à vos collaborateurs et l'énergie qui animera le travail quotidien dans votre agence vous surprendra !

Cela implique aussi d'apprendre à lâcher prise et de déléguer davantage de responsabilités (et ainsi d'accepter que des erreurs soient commises). Vous manquez vraiment de capacités ? Essayez d'affiner encore les processus de travail ou sous-traiter une partie du travail. De cette manière, vous et vos collaborateurs aurez un peu de répit.

Comment se fait-il qu'un bureau comptable semble trouver facilement de nouveaux talents et les autres, non ? Une voiture de société, un smartphone, un bon café... sont évidemment autant d'arguments qui vous aideront à convaincre les candidats potentiels. Néanmoins, de plus en plus de jeunes professionnels placent les formations et les possibilités d'évolution en tête de leur liste de priorités.

La nouvelle génération souhaite aussi pouvoir travailler avec les logiciels de comptabilité les plus modernes. Et n'oubliez pas l'importance de créer une bonne culture d'entreprise, ce qui passe notamment par l'attention au bien-être des collaborateurs. Mais ne sous-estimez pas non plus la fiche de paie à la fin du mois.

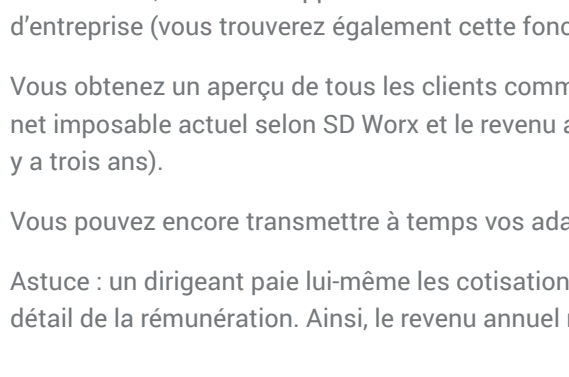
Souvent, les talents disparaissent du secteur de la comptabilité parce que d'autres secteurs payent mieux. Et c'est beaucoup plus grave que le va-et-vient des collaborateurs entre plusieurs bureaux, car pour ceux qui continuent à travailler dans le secteur, la charge de travail ne fait qu'augmenter.

Dans notre entretien, Peter Verschelden, président de Moore Belgium, appelle tous ses confrères et conseurs à augmenter collectivement leurs tarifs. Les clients apprécieront-ils ? Peut-être pas, mais cela s'avère indispensable pour pouvoir garder les bons talents à bord.

Pour assister les entrepreneurs de demain, vous avez besoin de compétences de haut niveau. Pourquoi les honoraires des avocats, par exemple, sont-ils tellement plus élevés ? Une chose est sûre : à ce jour, la demande de comptables et d'experts-comptables dépasse l'offre. Entre deux risques, lequel choisirez-vous ?

Danny De Pourcq

## Entretien avec Peter Verschelden : "Tous ensemble, nous devons augmenter nos tarifs"



Danny De Pourcq s'est entretenu avec Peter Verschelden, président de Moore Belgium, à propos des défis du secteur de la comptabilité.

"Le temps de la concurrence par les prix est révolu. Si nous voulons conserver nos talents dans le secteur, nous devons donner aux collaborateurs la possibilité d'étudier et de se développer, sans quoi ils ne resteront pas. Et cela a un prix." Ce n'est qu'une des idées que Peter a partagées avec nous.

[>>> Lire l'entretien <<<](#)

## Quatre conseils pour bien clôturer l'année

**La fin de l'année approche à grands pas. Nous partageons volontiers quelques conseils qui vous permettront d'accompagner au mieux votre client lors de la clôture de l'exercice de revenus.**

### 1. Vérifiez si les cotisations sociales payées correspondent au revenu net imposable actuel.

Pour ce faire, utilisez le rapport "Contrôle action cotisation sociale Xerius" dans le Service aux dirigeants d'entreprise (vous trouverez également cette fonction pratique dans Xerius Desk).

Vous obtenez un aperçu de tous les clients communs pour lesquels il y a une différence entre le revenu annuel net imposable actuel selon SD Worx et le revenu annuel net imposable selon Xerius (sur la base du revenu d'il y a trois ans).

Vous pouvez encore transmettre à temps vos adaptations à Xerius avec les boutons "augmenter" et "diminuer".

Astuce : un dirigeant paï lui-même les cotisations sociales ? Reprenez toujours cette information dans le détail de la rémunération. Ainsi, le revenu annuel net imposable de SD Worx sera plus correctement calculé.

### 2. Vérifiez si le montant des cotisations sociales payées correspond à l'avantage de toute nature calculé dans la rémunération.

Avec le rapport "Contrôle cotisation sociale payée Xerius" dans le Service aux dirigeants d'entreprise, vous avez directement un aperçu des gérants pour lesquels il y a une différence entre l'ATN cotisation sociale calculé dans la rémunération et le montant effectivement payé à Xerius.

Dans la rémunération, vous pouvez rapidement corriger la différence via la colonne "Comptabilisation supplémentaire" (à droite du mois de décembre).

### 3. Tous les avantages de toute nature sont-ils repris dans la rémunération ?

Le rapport "Aperçu calcul ATN" dans le Service aux dirigeants d'entreprise vous donne un aperçu de tous les avantages de toute nature calculés. Vous pouvez facilement apporter des modifications dans la rémunération via la colonne "Comptabilisation supplémentaire". Attention : le précompte professionnel est calculé automatiquement. Si vous ne souhaitez pas d'adaptation du précompte professionnel, vous pouvez mettre cette rubrique sur "ne pas calculer".

Le bouton "clôturer la période" vous permet de lancer immédiatement le calcul des corrections. Pour les comptabilisations supplémentaires, aucuns frais de gestion supplémentaires ne seront imputés jusqu'au 28/02/2022. Après cette date, les fiches fiscales seront établies et des frais de gestion supplémentaires seront facturés.

### 4. Versez à temps la prime pour la PCLII

Votre client souhaite bénéficier de l'avantage fiscal d'une PCLII pour 2021 ? Dans ce cas, la prime doit être versée sur notre compte au plus tard le 31 décembre 2021. Nous vous conseillons dès lors d'en régler le paiement avant les vacances de Noël.

## Ce qui change à partir du 1er janvier 2022

### 1. Suppression des seuils de revenus pour la réduction des cotisations sociales

Jusqu'au revenu de 2021 inclus, il est uniquement possible de demander une réduction des cotisations provisoires jusqu'à certains seuils. À partir de l'année de revenus 2022, ces seuils seront supprimés.

Un exemple montre clairement que cela permet de travailler de manière **beaucoup plus précise** lors de l'adaptation des cotisations sociales.

En 2021, le revenu d'un indépendant s'élève à 45.000 euros. Ce montant se situe entre les seuils de 39.718 euros et 56.170 euros. Votre client ne peut toutefois demander une réduction que jusqu'au seuil de 56.170 euros, ce qui est beaucoup trop. Votre client a le même revenu en 2022 ? Vous pourrez effectivement lui faire payer des cotisations sur son revenu de 45.000 euros.

Cette nouvelle réglementation est fixée dans les grandes lignes, mais n'est pas encore définitivement approuvée. Bien entendu, nous vous tiendrons au courant dès que nous aurons plus d'informations.

Vous communiquez déjà une réduction pour 2022 via Xerius Desk ? Dans ce cas, vous devez encore tenir compte des seuils de revenus. Xerius Desk sera adapté à la nouvelle réglementation à **partir du 5 janvier 2022**.

### 2. Les professions médicales et paramédicales (en partie) assujetties à la TVA

À partir du 1er janvier 2022, toutes les formes de soins médicaux sans objet thérapeutique seront assujetties à la TVA.

Quelques exemples aident à illustrer les cas où le titulaire d'une profession (para)médicale ne pourra plus bénéficier de l'exonération de TVA : les psychologues qui participent au processus de sélection d'un nouveau travailleur, les kinésithérapeutes qui proposent un coaching personnel, les dentistes qui pratiquent aussi le blanchiment des dents...

Il n'est donc pas toujours nécessaire d'activer le numéro de TVA. Si votre client effectue uniquement des traitements thérapeutiques, il ou elle reste exonéré.

Votre client a besoin d'un numéro de TVA ? Vous pouvez l'activer [Xerius Desk](#).

### 3. En Flandre, la demande de carte professionnelle ne passe plus par le Guichet d'entreprises

À partir du 1er janvier 2022, la demande de carte professionnelle pour les ressortissants non européens qui s'établissent en Flandre comme indépendant ne passera plus par un guichet d'entreprises ou un poste diplomatique.

Désormais, vous devez introduire la demande auprès du département [Emploi et Économie sociale](#) des autorités flamandes. La procédure de paiement et l'octroi de la carte professionnelle se dérouleront également par voie numérique.

Petite note : il s'agit de la (première) nouvelle application et des changements non administratifs. Les renouvellements et les modifications administratives des cartes délivrées avant le 31 décembre 2021 peuvent encore être demandés via un guichet de l'entreprise.

En ce qui concerne les demandes pour la **Région bruxelloise** et la **Région wallonne**, rien ne change : elles continuent à passer par les guichets d'entreprise. L'adresse d'unité d'établissement de l'indépendant détermine dans quelle région la demande doit être introduite.

[Lisez notre blog reprenant les questions fréquemment posées sur les droits d'auteur.](#)

### CPTI : optimisez la prime de votre client

Pour déterminer la prime maximale sur laquelle votre client peut bénéficier d'un avantage fiscal de 30%, nous utilisons la règle des 80%.

Cette année, **plusieurs nouvelles possibilités** s'offrent à vos clients pour **optimiser leur contrat CPTI**. Plus précisément au niveau du revenu net imposable, qui est un paramètre de la règle des 80%.

Jusqu'à récemment, les revenus se limitaient aux rubriques suivantes :

- Pour les indépendants avec bénéfices : codes 1600/2600 ("bénéfice brut")
- Pour les indépendants avec profits : codes 1650/2650 ("recettes")
- Pour les conjoints aidants et les cohabitants légaux affiliés au maxi-statut : codes 1450/2450 ("rémunérations")

Désormais, les **allocations de maladie et d'invalidité** et le droit passerelle, dont les indépendants ont pu bénéficier dans le cadre de la crise du coronavirus, peuvent également entrer en considération à titre de revenus. De ce fait, votre client peut payer une prime plus élevée, ce qui augmente son capital pension et lui permet de bénéficier d'un avantage fiscal plus important.

### Congé de deuil pour indépendants : pas encore de décision définitive

La proposition de loi qui précise les modalités du congé de deuil pour les indépendants est prête. Bien qu'elle n'ait pas encore été définitivement approuvée, nous vous communiquons volontiers déjà son contenu.

**Les indépendants qui interrompent temporairement leur activité professionnelle à la suite du décès d'un enfant ou d'un partenaire peuvent bénéficier de 10 jours de congé payés.**

Les indépendants pourraient prendre le congé de deuil à partir du jour du décès jusqu'à la fin du quatrième trimestre suivant le décès. Il peut s'agir d'une période consécutive, mais les jours peuvent également être pris de manière étalée (par jour complet).

Une demande doit toujours être introduite au plus tard le dernier jour du quatrième trimestre suivant le décès. Mais tant que la législation n'a pas été approuvée, vous ne pouvez pas encore introduire de demande.

### Vous avez des clients marchands d'art ? Régularisez leur inscription à la BCE avant le nouvel an

Depuis le 23 octobre 2021, le SPF Économie est responsable du contrôle des marchands d'art. L'objectif est d'avoir un meilleur aperçu de ce secteur.

Les contrôles s'effectuent sur la base des codes NACEBEL, que les commerçants d'art doivent reprendre dans la BCE.

Les codes NACEBEL suivants existaient déjà à cet effet :

- 477787 – Commerce de détail d'objets d'art neufs en magasin spécialisée
- 4779101 – Commerce de détail d'antiquités et objets d'art anciens

Les nouveaux codes NACEBEL suivants ont été créés afin de faciliter la mission de contrôle du SPF Économie :

- 4778702 – Commerce de détail d'œuvres d'art de moins de 50 ans mises en vente à un prix de 10.000 euros ou plus en magasin spécialisée ou en galerie d'art commerciale
- 4779102 – Commerce de détail de biens mobiliers de plus de 50 ans mis en vente à un prix de 10.000 euros ou plus en magasin ou en galerie d'art commerciale
- 4799002 – Salles de vente aux enchères d'œuvres d'art ou de biens mobiliers de plus de 50 ans avec un prix de vente maximum estimé à 10.000 euros ou plus
- 4791005 – Ventes aux enchères de détail via internet d'œuvres d'art ou de biens mobiliers de plus de 50 ans avec un prix de vente maximum estimé à 10.000 euros ou plus
- 8230001 – Organisation de bourses et expositions d'œuvres d'art ou de biens mobiliers de plus de 50 ans
- 5210021 – Exploitation pour compte de tiers de facilités de stockage pour œuvres d'art ou biens mobiliers de plus de 50 ans

Les entreprises existantes qui exercent une de ces activités doivent régulariser leur inscription à la BCE **avant le 1er janvier 2022**.

Vous pouvez vous-même régler ce changement [Xerius Desk](#). Allez dans "Lancer une demande", puis sélectionnez "Modification entreprise".

### Les tarifs des services complémentaires augmentent pour les clients, pas pour vous

Vous l'avez peut-être déjà lu dans l'entretien avec Peter Verschelden : les tarifs des experts-comptables doivent augmenter, notamment en raison de l'indexation des salaires. C'est une tendance à laquelle nous n'échapperons pas.

Pendant des années, les prix de nos services complémentaires, tels que les demandes d'autorisations, sont restés inchangés.

Cela va maintenant changer légèrement. Désormais, les frais pour tous les services supplémentaires seront de 55 euros. Toutefois, ce changement ne s'appliquera pas à vous en tant que partenaire, mais uniquement lorsque vos clients s'adresseront directement à nous.

Par exemple, votre client demande une autorisation pour le commerce de tabac ou d'alcool ? À partir du 1er janvier, il ou elle paiera 55 euros hors TVA. Pour vous en tant que partenaire, le tarif reste de 50 euros hors TVA. Autrement dit, vous bénéficiez d'une réduction de 10%.

Par ailleurs, le gouvernement n'a pas encore annoncé les tarifs des services statutaires de la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE), tels que l'enregistrement à la BCE, pour 2022.

Vous êtes désormais parfaitement informé.

Nous vous souhaitons d'ores et déjà d'excellentes fêtes de fin d'année.

Vous avez des questions, des suggestions ou des remarques sur les sujets abordés dans ce bulletin d'information ? Faites-le-moi savoir.

**Cordialement,**  
Votre account manager SD Worx / Votre account manager Xerius