



Day-to-day de l'agent immobilier

Agents immobiliers, voici le dossier indispensable pour gérer vos activités au jour le jour !

Fiscalité, déontologie, comptabilité, jurisprudence, RH ou encore management, nous vous donnons les clés pour faciliter votre gestion au quotidien. Une question, une suggestion de thèmes à aborder ?

Contactez-nous via federia@federia.immo

Fiscal

Que se passe-t-il si je ne fais pas ma déclaration à temps ou ne paie pas mes impôts ?

ABSENCE DE DÉCLARATION

Si le contribuable ne remplit pas sa déclaration, l'administration peut établir d'autorité le montant des revenus perçus, à savoir 19.000 euros.

La charge de la preuve est renversée et c'est à l'agent immobilier d'apporter la preuve contraire, à savoir qu'il n'a pas perçu un tel montant.

L'administration peut également appliquer une amende pour non-dépôt et un accroissement d'impôt de minimum 10 %, c'est-à-dire que les sommes à payer seront de 110 % minimum de ce qui est normalement dû.

RETARD DE PAIEMENT

Si le contribuable ne paie pas ses impôts, les sommes dues en faveur de l'État porteront de plein droit, et sans mise en demeure, un intérêt de 4 % l'an, deux mois après l'envoi de l'avertissement-extrait de rôle.

C'est également à partir de ce moment-là que l'administration mettra en œuvre les mesures nécessaires afin de recouvrer les montants impayés par le biais, dans un premier temps, d'un rappel (sauf si les droits du Trésor wallon sont en péril) et, dans un second temps, via le recours à une saisie sur salaire ou à un huissier de justice, par exemple.

Le point sur les versements anticipés

Les agents immobiliers agissant tant en personne physique qu'en société sont tenus de faire des versements anticipés, c'est-à-dire payer anticipativement les impôts. L'idée est de se calquer sur le précompte professionnel retenu sur les rémunérations.

Le législateur a mis en place un système maniant le bâton et la carotte. L'intérêt de payer suffisamment de versements anticipés est donc double.

LA CAROTTE : LE RÉGIME DE BONIFICATION.

La bonification est une diminution de l'impôt.

Si le contribuable effectue suffisamment de versements anticipés, soit 106 % du montant de l'impôt global, le contribuable bénéficiera d'une réduction d'impôt.



LE BÂTON : LE RÉGIME DE MAJORATION.

La majoration est une augmentation de l'impôt.

Si le contribuable n'effectue aucun ou trop peu de versements anticipés, il devra s'acquitter d'une amende réclamée sous la forme d'une augmentation d'impôt. Si le montant final de la majoration est inférieur à 0,5 % de l'impôt normal dû ou inférieur à 90 euros, aucune majoration ne sera appliquée.

Attention ! Il faut savoir qu'un « trop-versé » n'octroie aucun avantage, malheureusement.

Il faut distinguer selon que l'activité est exercée en personne physique ou en société.



ACTIVITÉS EXERCÉES EN SOCIÉTÉ

Tableau des dates ultimes de réception des versements (suivant dates de clôture d'exercice et pourcentages de réductions des majorations correspondantes).

	31/03/24	30/06/24	30/09/24	31/12/24	RÉDUCTION EN %
VAI 1	10/07/23	10/10/23	10/01/24	10/04/24	12,00 %
VAI 2	10/10/23	10/01/24	10/04/24	10/07/24	10,00 %
VAI 3	10/01/24	10/04/24	10/07/24	10/10/24	8,00 %
VAI 4	20/03/24	20/06/24	20/09/24	20/12/24	6,00 %

Si la société n'effectue aucun versement anticipé, l'administration fiscale appliquera une majoration globale de l'impôt de 9,00 %.

ACTIVITÉS EXERCÉES EN PERSONNE PHYSIQUE

Tableau des dates ultimes de réception des versements et pourcentages de bonifications/majorations correspondantes.

		BONIFICATION EN %
VAI 1	10/04/24	6,00 %
VAI 2	10/07/24	5,00 %
VAI 3	10/10/24	4,00 %
VAI 4	20/12/24	3,00 %

		MAJORATION EN %
VAI 1	10/04/24	12,00 %
VAI 2	10/07/24	10,00 %
VAI 3	10/10/24	8,00 %
VAI 4	20/12/24	6,00 %

Si la personne physique n'effectue aucun versement anticipé, l'administration fiscale appliquera une majoration globale de l'impôt de 9,00 %. Soulignons que, lorsqu'un entrepreneur s'établit pour la première fois, il ne subira pas la majoration d'impôt précité au cours des trois premières années de l'exercice de son activité professionnelle.

ILLUSTRATION



- Maxime, agent immobilier, n'effectue aucun paiement au titre de versement anticipé durant l'année 2024
- Son impôt en principal s'élève à 10.000 euros

La majoration due par Maxime pour absence de versements anticipés se calcule comme suit :

MONTANT DE L'IMPÔT

(106 % de l'impôt dû à l'État) sur lequel la majoration est calculée

10.600 EUROS

(à savoir 106 % de 10.000 euros)

MAJORATION GLOBALE**954,00 EUROS**

(à savoir 2,25 % de 10.600 euros)

MAJORATION DUE

Le montant obtenu n'est pas inférieur à 0,50 % du montant d'impôt sur lequel la majoration est calculée.

858,60 EUROS

(à savoir 90 % de 954,00 euros)

Au total, Maxime devra payer la somme de 10.858,60 euros (10.000 euros + 858,60 euros).

Modification des statuts des sociétés : quelles sanctions si je n'ai pas fait le nécessaire ?

Les sociétés et associations avaient jusqu'au 31 décembre 2023 pour mettre leurs statuts en conformité avec le Code des sociétés et des associations.

Certaines d'entre elles n'ont jamais fait le nécessaire.

Suivant le législateur, les membres de l'organe d'administration seront personnellement et solidairement responsables des dommages subis par la société, l'association ou la fondation ou par des tiers résultant du non-respect de cette obligation.

La mise en cause de la responsabilité des administrateurs est la seule sanction prévue. Le législateur n'a pas prévu de sanction pénale ou de dissolution par exemple. Il sera donc nécessaire de prouver un dommage et un lien causal.

Aurélien Bortolotti
Avocat
Spécialiste en Droit fiscal

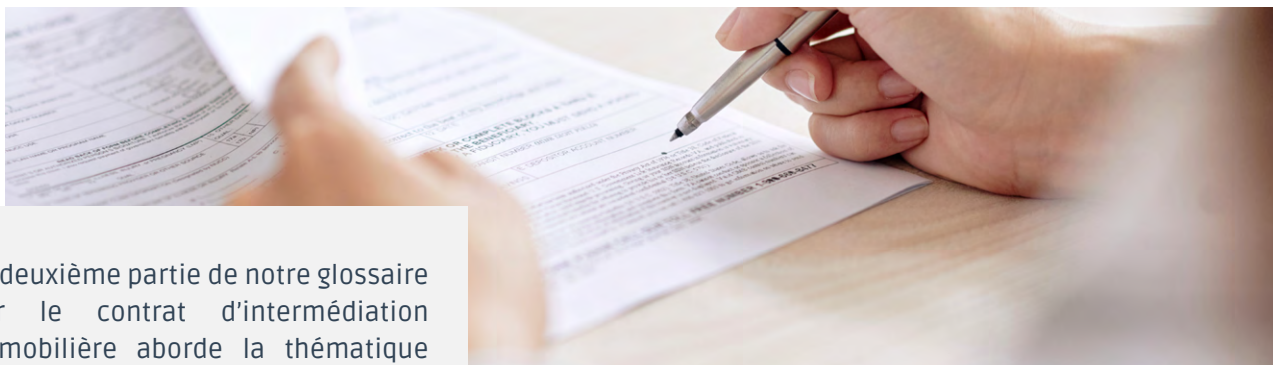


(RE)DÉCOUVREZ NOTRE CALENDRIER
DES GRANDES ÉCHÉANCES FISCALES
ET COMPTABLES AU 1^{ER} SEMESTRE !

www.federia.immo

Contrat

Glossaire du contrat d'intermédiation immobilière (2) : la signature du contrat et quelques notions juridiques qui y sont liées



La deuxième partie de notre glossaire sur le contrat d'intermédiation immobilière aborde la thématique suivante : **la signature du contrat et quelques notions juridiques qui y sont liées.**

L'agent immobilier est une *entreprise* qui conclut un *contrat de courtage* immobilier avec une autre entreprise ou avec un consommateur.

Lorsque le contrat de courtage immobilier est conclu entre *une entreprise et un consommateur*, il est désormais soumis aux règles de l'arrêté royal du 28 septembre 2023 sur les contrats d'intermédiation immobilière qui a modifié l'ancien arrêté du 12 janvier 2007.

Le nouvel arrêté royal du 28 septembre 2023 a introduit la notion de « *support durable* » : le contrat doit être rédigé sur celui-ci (et non uniquement par écrit comme antérieurement), les demandes et le consentement du consommateur doivent être effectués par cet intermédiaire, l'offre du candidat acquéreur doit être communiquée de cette manière, les informations mensuelles fournies par l'agent immobilier doivent également se trouver sur un support durable, etc.

L'ancien arrêté royal du 12 janvier 2007 abordait le *droit de rétractation et le droit de renonciation* du consommateur. Le nouvel arrêté royal du 28 septembre 2023 unifie désormais la terminologie : seul le terme « *droit de rétractation* » est utilisé.

Définissons ces différentes notions.

01 ENTREPRISE

Le Code de droit économique (art. I.1, 1^o) belge définit l'entreprise comme suit :

« chacune des organisations suivantes :

- (a) toute personne physique qui exerce une activité professionnelle à titre indépendant ;
- (b) toute personne morale ;
- (c) toute autre organisation sans personnalité juridique. »

Le point (b) vise toute personne morale, c'est-à-dire une entité dotée de la personnalité juridique. Selon le Code des sociétés et des associations (art. 1:5, § 2, 1:6, § 2, et 1:7) sont concernées :

- ▶ la société en nom collectif, en abrégé SNC ;
- ▶ la société en commandite, en abrégé SComm ;
- ▶ la société à responsabilité limitée, en abrégé SRL ;
- ▶ la société coopérative, en abrégé SC ;
- ▶ la société anonyme, en abrégé SA ;
- ▶ la société européenne, en abrégé SE ;
- ▶ la société coopérative européenne, en abrégé SCE ;
- ▶ l'association sans but lucratif, en abrégé ASBL ;
- ▶ l'association internationale sans but lucratif, en abrégé AISBL ;
- ▶ la fondation privée, en abrégé FP ;
- ▶ la fondation d'utilité publique, en abrégé FUP.

Le point (c) vise, par exemple, les sociétés simples.

L'agent immobilier est donc une entreprise, et ce, qu'il exerce son activité à titre indépendant ou sous le couvert d'une personne morale.

02 CONSOMMATEUR

Le Code de droit économique belge fournit également une définition du consommateur : « toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale ou libérale » (art. 1.1, 2°, du CDE ; nous soulignons).

La qualité de consommateur (ou de professionnel) s'apprécie objectivement. Cela veut dire qu'elle ne dépend pas « des connaissances concrètes que la personne concernée peut avoir ou des informations dont cette personne dispose réellement »¹.

Il n'est pas requis que le consommateur agisse uniquement à des fins privées mais la finalité professionnelle ne peut pas prédominer dans le contexte global du contrat².

EXEMPLE :

Un avocat vous confie une mission de vente d'un bien immobilier qui était son domicile et dans lequel il disposait d'une pièce/un bureau lui permettant de faire du télétravail si besoin. La finalité professionnelle n'est pas prédominante et ses connaissances concrètes n'ont pas d'impact en l'espèce. Il agit en qualité de consommateur et les règles de l'arrêté royal du 28 septembre 2023 s'appliqueront.

Il convient d'être attentif au fait que *seule une personne physique* peut être un consommateur. Si l'agent immobilier est consulté par une société patrimoniale (personne morale), par exemple, il ne peut pas s'agir d'un consommateur et l'arrêté royal du 28 septembre 2023 ne s'appliquera pas.

RAPPEL :

le nouvel arrêté royal du 28 septembre 2023 ne s'applique **que** si le contrat de courtage immobilier est conclu entre une entreprise et un consommateur.



03 LE DROIT DE RENONCIATION ET LE DROIT DE RÉTRACTATION

→ Le droit de renonciation

L'arrêté royal du 12 janvier 2007 offrait au client consommateur qui changeait d'avis après la signature du contrat et qui ne souhaitait plus poursuivre sa relation contractuelle avec l'agent immobilier, le droit de renoncer à ce contrat dans un délai de *sept jours ouvrables*. Néanmoins, le consommateur perdait ce droit s'il avait donné à l'agent immobilier son consentement exprès pour que ce dernier entame sa mission durant le délai de sept jours ouvrables et que la mission était entièrement réalisée durant ce délai.

Rappelons que le terme « renonciation » a été supprimé par le nouvel arrêté royal du 28 septembre 2023.

→ Le droit de rétractation

Le droit de rétractation, consacré par le Code de droit économique, est le droit dont dispose le client consommateur qui a conclu un contrat « hors établissement »³ ou « à distance »⁴, qui change d'avis après la signature du contrat et ne souhaite plus poursuivre sa relation contractuelle avec l'agent immobilier, de se « rétracter » du contrat dans un délai de quatorze jours calendrier.

À nouveau, le consommateur perd ce droit s'il a donné à l'agent immobilier son consentement exprès pour que ce dernier entame sa mission durant le délai de quatorze jours calendrier et que la mission est entièrement réalisée durant ce délai.

Le nouvel arrêté royal du 28 septembre 2023 généralise l'application du droit de rétractation, dans un délai de quatorze jours calendrier, à *l'ensemble des contrats d'intermédiation immobilière conclus entre une entreprise et un consommateur*, que ceux-ci soient conclus dans l'établissement, hors établissement ou à distance.



¹ C.J.U.E., 21 mars 2019, *Pouvoir et Dijoux*, aff. C-590/17, point 24.

² Cass. (1^{er} ch.), 9 mars 2018, *J.L.M.B.*, 2019 p. 824.

³ Il s'agit par exemple d'un contrat signé par les parties au domicile du consommateur.

⁴ Un contrat conclu « dans le cadre d'un système organisé de vente ou de prestation de service à distance, sans la présence physique simultanée de l'entreprise et du consommateur, par le recours exclusif à une ou plusieurs techniques de communication à distance, jusqu'au moment, et y compris au moment où le contrat est conclu » (art. 1.8, 15°, du CDE ; nous soulignons). Par exemple, un contrat conclu par mail.consommateur.



04 LE SUPPORT DURABLE

L'article 1.1, 15°, du Code de droit économique définit le support durable comme suit : « tout instrument permettant à une personne physique ou morale de *stocker des informations* qui lui sont adressées personnellement d'une manière lui *permettant de s'y reporter aisément à l'avenir* pendant un laps de temps adapté aux fins auxquelles les informations sont destinées et qui permet la reproduction à l'identique des informations stockées. Peut constituer un support durable, lorsque ces fonctions sont préservées, le papier ou, dans l'environnement numérique, un courrier électronique reçu par le destinataire ou un document électronique enregistré sur un dispositif de stockage ou attaché à un courrier électronique reçu par le destinataire » (nous soulignons).

L'instrument utilisé doit donc permettre le stockage de l'information afin qu'elle puisse être consultée ultérieurement⁵.

Le support durable doit garantir « l'absence d'altération de leur contenu ainsi que leur accessibilité pendant une durée appropriée »⁶.

Il a par exemple été jugé par la Cour de justice de l'Union européenne qu'« une pratique commerciale qui consiste à ne rendre accessibles les informations prévues à cette disposition que par un hyperlien sur un site Internet de l'entreprise concernée » n'est pas un support durable⁷.

En revanche, une technique d'acceptation des conditions générales par « clic » sur un site internet peut être une communication sur un support durable *si* « cette technique rend possible l'impression et la sauvegarde du texte de celles-ci avant la conclusion du contrat »⁸.

EXEMPLE :

La communication par mails des informations périodiques (mensuelles) par l'intermédiaire.

Alain A. Henderickx et Mégane Peeters
Avocats au barreau de Bruxelles
AAH LAW - aah-law.com

⁵ H. JACQUEMIN, « Arrêt "Content Services" : l'exigence du support durable dans les contrats à distance », *J.D.E.*, 2012/8, n° 192, pp. 243 à 246.

⁶ C.J.U.E., 5 juillet 2012, *Content Services Ltd c. Bundesarbeitskammer*, aff. C-49/11, point 43.

⁷ *Ibid.*, point 51.

⁸ C.J.U.E., 21 mai 2015, *Jaouad El Majdoub c. CarsOnTheWeb.Deutschland GmbH*, aff. C-322/14, point 40.

Contrat

Vente d'une agence immobilière : l'impact sur les contrats en cours

Dans le cadre d'une cession d'agence immobilière se pose la question des conséquences sur les contrats inhérents à l'exploitation de l'agence cédée (informatique, téléphonie, énergie, etc.). Il convient d'avoir égard à la nature de l'opération de cession afin d'apporter des éléments de réponse.

La nature de l'opération de cession

Cette thématique est conditionnée par la nature de l'opération de cession envisagée.

En synthèse, en partant du postulat que l'agence immobilière cédée est constituée sous forme de société, il existe deux types de cessions :

- ▶ la cession des actions de l'agence immobilière ;
- ▶ la cession des actifs de l'agence immobilière.

Ces deux modes sont développés ci-après, en ayant égard aux conséquences portant sur les contrats de l'agence.

La cession d'actions

En principe, aucune incidence... La cession d'actions implique de céder les titres de propriété de l'agence immobilière.

Que cette cession porte sur la totalité ou une partie seulement des actions, cette opération n'a en principe aucune incidence sur les contrats en cours et n'ouvre, de ce fait, pas de possibilité de résilier ceux-ci.

... mais il faut être attentif à certaines clauses. Il faut néanmoins être vigilant à certains mécanismes contractuels permettant au cocontractant de l'agence cédée d'envisager une résiliation de la convention en cours.

L'un de ces mécanismes s'envisage au travers de la clause dite de « changement de contrôle ».

Prenons l'exemple d'une agence immobilière dont la cession des actions implique une modification de l'actionnariat majoritaire. L'agence cédée est contractuellement liée à un fournisseur qui a veillé à insérer une clause de changement de contrôle.

Au terme de cette clause, le fournisseur pourrait solliciter la résiliation anticipée du contrat à la suite du changement de contrôle qui s'est matérialisé par la cession d'actions. En effet, dans le cas envisagé, le contrôle de l'agence est dorénavant exercé par de nouveaux actionnaires.

La cession d'actifs

La cession des contrats... La cession peut, pour des motifs d'opportunité (notamment fiscaux), s'envisager au travers d'une cession d'actifs.

Prenons le cas de figure de la cession du fonds de commerce, constitué d'un ensemble de biens corporels (stocks, mobilier de bureau, etc.) et incorporels (nom commercial, enseigne, clientèle, contrats, etc.) permettant d'exploiter l'activité économique qui en découle.

Dans cette hypothèse, les contrats commerciaux/économiques utiles ou indispensables à la poursuite de l'activité seront généralement inclus dans la cession du fonds de commerce.

... peut mener à des difficultés. Sans entrer dans les détails, l'inclusion de tout ou partie de ces contrats dans la cession du fonds de commerce requiert une vigilance accrue de la part du vendeur et de l'acheteur du fonds.

Il est préférable de privilégier une cession tripartite (entre le cédant, le cessionnaire et le cocontractant). Ainsi, dans le contexte d'un contrat de fournitures informatiques, la cession de ce dernier devrait avoir lieu entre le vendeur du fonds de commerce, l'acheteur et le fournisseur informatique afin que ce dernier avalise l'opération de cession. Dans le cas contraire, le vendeur risque de ne pas être parfaitement délié de ses engagements vis-à-vis du fournisseur.

Retenons que, à nouveau, certains mécanismes juridiques peuvent rendre impossible la cession de certains contrats par ce biais.

Ainsi en est-il du contrat assorti d'une clause *intuitu personae*. Cette clause signifie qu'une partie se lie contractuellement à une autre en considération de la personne et des qualités de cette dernière.

Prenons l'exemple d'une agence immobilière liée à un collaborateur, lequel a veillé à insérer une telle clause au terme de laquelle celui-ci précise qu'il s'est lié à l'agence pour ses qualités de renommée et de compétences spécifiques.

En pareil cas, la cession de ce contrat via la cession du fonds de commerce ne sera pas envisageable dès lors qu'il impliquera que l'agence soit remplacée par un autre cocontractant.

EN CONCLUSION

Tel qu'exposé, la cession d'actions offre *a priori* davantage d'apaisements concernant le devenir des contrats liés à l'exploitation de l'agence. Dans le cadre d'une cession d'actifs et *a fortiori* d'un fonds de commerce, les difficultés sont plus nombreuses et appellent à une vigilance accrue afin de sécuriser la continuité des contrats.

Insolvabilité

La faillite : échec ou rebond ? La récente réforme du droit de l'insolvabilité

Bien que la faillite reste perçue comme l'échec d'une activité entrepreneuriale, le législateur belge la considère aussi comme un outil de régulation économique et comme un moyen pour le failli de tourner la page et de continuer sa route. La loi évolue et permet un tel rebond, ainsi que le fait d'obtenir une seconde chance. D'une certaine manière, le courage d'entreprendre et de prendre des risques est ainsi valorisé, même si les choses sont évidemment différentes en cas de fraude ou d'abus du système.

De nombreux secteurs sont touchés par les difficultés et les crises successives que nous avons connues ne sont pas de nature à faciliter les choses.

Entrée en vigueur le 1^{er} septembre 2023, la nouvelle loi sur l'insolvabilité a récemment fait évoluer le droit de la faillite. Nous abordons ci-après les nouveautés les plus marquantes.

La préparation privée d'une faillite

Le débiteur qui estime se trouver en état de faillite peut demander au tribunal de le déclarer en faillite et que, préalablement à la déclaration de faillite, le transfert de tout ou partie de ses actifs et activités soit préparé.

Il est donc possible de préparer sa propre faillite et d'anticiper la manière dont les actifs et les activités seront valorisés. Il est ainsi possible de réaliser une transition en douceur et même de se porter acquéreur de ses propres actifs et activités dans une perspective de continuité.

L'idée est d'organiser les choses et d'obtenir une meilleure valorisation des actifs, ce qui est dans l'intérêt des créanciers. Cela doit également tendre à sauvegarder un maximum d'emplois.

L'alternative de la dissolution judiciaire

Le tribunal, saisi d'un aveu du débiteur ou d'une demande de déclaration de faillite et qui considère, conformément à l'article XX.100 du Code de droit économique, que les conditions de la faillite sont réunies, peut décider de ne pas prononcer la faillite mais bien la dissolution de la société.

L'intérêt est que la procédure est moins lourde.

Le nombre de travailleurs, l'existence d'actifs immobilisés, la situation des comptes courants, etc., sont autant de marqueurs qui peuvent influencer le choix du tribunal sur ce point.

Le tribunal prononçant la dissolution peut, soit ordonner la clôture immédiate de la liquidation, soit désigner un ou plusieurs liquidateurs. Dans ce dernier cas, le tribunal détermine les pouvoirs des liquidateurs et le mode de liquidation.

L'effacement

Dans le régime antérieur, l'effacement devait être demandé dans un délai de trois mois après la faillite.

Par un arrêt du 22 avril 2021, la Cour constitutionnelle a déclaré que ce délai de forclusion était disproportionné en termes de conséquences, pointant notamment la situation des codébiteurs qui ne pourraient pas bénéficier *a posteriori* de cet effacement si le failli n'en a pas fait la demande dans le délai.

Ce délai a été supprimé. Plus précisément, il n'est plus nécessaire de demander l'effacement pour que celui-ci soit analysé par le tribunal. Le droit à l'effacement est donc réellement automatique et il sera obtenu sans demande préalable, sauf si quelqu'un s'y oppose et démontre l'existence de fautes graves et caractérisées ayant contribué à la faillite.

Les interdictions

La loi permet d'obtenir une deuxième chance mais il ne faut pas abuser du système. Le tribunal peut, s'il est établi qu'une faute grave et caractérisée du failli a contribué à la faillite, interdire à ce failli d'exploiter, personnellement ou par interposition de personne, une entreprise dans le futur.

Si les évolutions les plus importantes en termes législatifs concernent le droit de la réorganisation judiciaire, le droit de la faillite a également connu certaines adaptations.

Une faillite n'est évidemment pas l'objectif d'une activité entrepreneuriale mais cela doit aussi être vu comme la possibilité de repartir ensuite sur de nouvelles bases et de relancer une activité.

Le législateur l'a compris, mais gare aux récidivistes ou aux mauvais gestionnaires !

Martin Marinx
Avocat et collaborateur didactique
à l'Université de Namur

Travail

Comment préparer sa pension dans le cadre de son activité professionnelle ?

La presse s'en fait suffisamment l'écho, la pension légale est sous pression. Le travailleur indépendant a intérêt à se constituer une pension complémentaire s'il souhaite maintenir un niveau de vie décent à la retraite.

Dans le cadre du 2^e pilier (pension complémentaire liée à l'activité professionnelle), le travailleur indépendant dispose de plusieurs possibilités : la pension libre complémentaire pour indépendants (PLCI), l'engagement individuel de pension (EIP) ou la convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI).

01 PENSION LIBRE COMPLÉMENTAIRE POUR TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS (PLCI)

Le travailleur indépendant peut verser des cotisations pour une PLCI en son nom personnel. Il a le choix entre deux formules : PLCI classique ou PLCI sociale.

PLCI classique : en 2024, le travailleur indépendant peut verser au maximum 8,17 % de ses revenus professionnels nets imposables, avec un maximum absolu de 3.965,77 EUR (2024, exercice d'imposition 2025). Il se constitue de cette manière une pension complémentaire.

PLCI sociale : le travailleur indépendant se constitue ainsi non seulement un capital pension complémentaire, mais bénéficie aussi de garanties de solidarité (couverture incapacité de travail et décès, etc.). En 2024, il peut verser un maximum de 9,40 % de ses revenus professionnels nets imposables, avec un maximum absolu de 4.562,82 EUR (2024, exercice d'imposition 2025).

Le régime fiscal de la PLCI est très favorable : les primes sont déductibles comme des cotisations sociales et le capital est taxé suivant le régime de la rente fictive.

Autre avantage : la PLCI peut être cumulée soit avec un EIP, soit avec une CPTI.

02 ENGAGEMENT INDIVIDUEL DE PENSION

Si le travailleur indépendant est en société (dirigeant d'entreprise), un EIP s'impose.

Un des principaux atouts d'un engagement individuel de pension est que les primes sont payées par la société. Même si les primes sont payées par la société, c'est le dirigeant indépendant qui sera le bénéficiaire au versement du capital pension. Quand bien même la société ferait faillite, le dirigeant aura toujours droit à l'épargne constituée dans son engagement individuel de pension. Les primes sont en effet payées à une compagnie d'assurance (ou un fonds de pension) qui versera le capital au bénéficiaire à l'échéance.

Ce produit est également fiscalement intéressant. Les primes que la société peut verser sont déductibles fiscalement comme frais professionnels, à condition que la règle des 80 % soit respectée et que le bénéficiaire perçoive des revenus mensuels réguliers. Une taxe de 4,4 % est prélevée sur les primes destinées à la constitution de la pension.

À l'échéance, le capital est taxé à 10 % si le dirigeant est resté effectivement actif jusqu'à l'âge de la retraite.

03 CONVENTION DE PENSION POUR TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

Si le travailleur indépendant n'a pas de société, mais une entreprise unipersonnelle, il ne peut pas souscrire un EIP. Il peut cependant opter pour une convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI). Ce produit a été créé pour apporter un équilibre entre les travailleurs en société et ceux en personne physique.

Les primes versées dans le cadre de la CPTI procurent un avantage fiscal de 30 % (réduction d'impôt) pour autant que la limite des 80 % soit respectée. Une taxe de 4,4 % est également prélevée sur les primes.

À l'échéance, le capital est taxé à 10 %.

04 ET LE 3^e PILIER ?

Si le travailleur indépendant dispose des fonds nécessaires, il peut également recourir aux produits du 3^e pilier : l'assurance-vie individuelle ou l'épargne pension.

Bernard Mariscal
Benefits Expert Deloitte

Comité de rédaction :

Nathalie Demortier
Charlotte De Thaye
Anne Eloy
Cécile Hekkers
Jean-Pierre Lannoy
Muriel Masson
Laura Van Campenhout

Découvrez tous les Day-to-day
sur www.federia.immo,
rubrique **Outils !**