

Newsletter



Édition de septembre 2017

Advisory

- 02 Impact des dettes sur la détermination du prix des actions lors d'un rachat d'entreprise?
- 04 GDPR, the journey we take together

Audit & Assurance

- 06 Avis récents de la CNC
- 07 Code Buisse III: le guide de la corporate governance pour les entreprises non cotées en Bourse actualisé en profondeur

Tax & Legal

- 11 Les grandes lignes de notre nouveau droit successoral: qu'est-ce qui change concrètement?
- 14 Budget mobilité - la voiture de société laissée de côté
- 15 Accord d'été: la réforme tant attendue de l'impôt des sociétés et autres mesures...
- 18 Assouplissement de la condition d'exonération pour une livraison intracommunautaire?
- 20 Pas de coût de TVA pour la distribution gratuite de certains biens à des clients (potentiels), des membres du personnel ou des œuvres caritatives
- 23 Location d'un bien immobilier avec TVA en Belgique - nouvelle mesure compétitive dans le secteur immobilier
- 25 Nouvelle loi sur la dissolution judiciaire: plus de sociétés dans le collimateur
- 27 Une nouvelle initiative pour lutter contre la "fraude au Moniteur belge"

Agenda

- 28 Séminaires & formations en collaboration avec Grant Thornton

Impact des dettes sur la détermination du prix des actions lors d'un rachat d'entreprise?

Dans notre précédente lettre d'information, nous avons entre autres commenté la détermination de la valeur d'entreprise ainsi que l'impact des liquidités sur la détermination du prix des actions lors d'un rachat d'entreprise. Dans la présente publication, nous examinerons de plus près l'impact des dettes.

Valeur d'entreprise vs valeur des actions

Imaginons que le prix initial offert pour le rachat d'une entreprise déterminée - €40 millions, par exemple - soit basé sur un EBITDA normalisé de €5 millions et un multiple EBITDA de 8,0 x. Dans le jargon professionnel, ce prix est qualifié de valeur d'entreprise.

La valeur d'entreprise ne tient traditionnellement pas compte du timing d'une opération ni du financement nécessaire de l'activité sous-jacente. C'est la raison pour laquelle l'offre de reprise d'un acheteur reposera généralement sur les hypothèses suivantes:

- (i) une offre de rachat des actions sur une base 'cash-free & debt-free'
- (ii) l'activité est rachetée avec un niveau normal de fonds de roulement.

Le tableau suivant offre un exemple de calcul simple et montre également que ces corrections peuvent avoir un impact important sur le prix final qui est payé pour les actions de l'entreprise:

De la valeur d'entreprise à la valeur des actions		
Valeur d'entreprise (€ 5 millions x multiple 8,0)		€40,0m
Plus liquidités disponibles		€1,5m
Moins dettes		(€7,5m)
Plus fonds de roulement à la date du rachat	€12,0m	
Moins niveau normal du fonds de roulement	(€14,0m)	
Correction du fonds de roulement		(€2,0m)
Valeur des actions		€32,0m

Le principe 'debt-free'

De nombreuses entreprises sont financées par le biais d'un financement bancaire ou d'autres crédits. Le principe 'debt-free' retenu dans la lettre d'offre d'un acquéreur potentiel renvoie à l'hypothèse selon laquelle, pour déterminer la valeur des actions, toutes les dettes de l'entreprise sont déduites à l'euro l'euro de la valeur d'entreprise.

Outre les dettes, les 'debt-like items' entrent souvent en ligne de compte lors d'une transaction. Ce concept recouvre les dettes dont il n'est pas tenu compte pour le calcul de la valeur d'entreprise mais qui, en termes de bilan, peuvent néanmoins être considérées comme des engagements. Dans bon nombre de transactions, tant la définition que le traitement des debt-like items sont source de discussions et de divergences de points de vue entre l'acquéreur et le vendeur. L'acquéreur a effectivement tout intérêt à ce que le plus d'éléments possibles soient considérés comme articles debt-like, dès lors ils seront déduits à base d'euro-pour-euro de la valeur d'entreprise. Le vendeur préfère en revanche que ces derniers soient traités comme éléments du fonds de roulement.

Généralement admis comme dette					
Financement bancaire	Intérêts dus	Prêts de parties apparentées	Dettes de leasing financier	Impôt des sociétés dû	Comptes courants
↓ ↓ ↓					
Souvent admis comme dette					
Dettes factoring	Coûts liés à la transaction	Coûts liés au "change of control"	Paiements différés	Dettes fiscales échues	Provisions pour pensions (insuffisantes)
↓ ↓ ↓					
Parfois admis comme dette					
Chiffre d'affaires à reporter	Bonus dus	Arriérés sur investissements CAPEX	Dettes liées aux produits dérivés	Actions en justice	Obligations de garantie
Une étude réalisée par Grant Thornton révèle que, la plupart du temps, le traitement du chiffre d'affaires à reporter génère des discussions entre l'acquéreur et le vendeur et donne ainsi lieu à des ajustements.					

La qualification des éléments ci-dessus, soit de debt-like items, soit d'éléments du fonds de roulement est extrêmement subjective. Le traitement de chaque élément pris séparément requiert dès lors une analyse technique approfondie. Quelques considérations peuvent justifier la classification ou non d'un élément parmi les debt-like items:

- Le coût lié à la dette est-il ou non inclus dans les paramètres servant de base à la détermination de la valeur d'entreprise? Si le coût en question n'est pas pris en compte pour déterminer la valeur d'entreprise,

la dette doit être déduite lors du calcul de la valeur des actions.

- Quelle est la probabilité que dans un futur (proche) un élément déterminé donne effectivement lieu à un flux sortant de liquidités de l'entreprise?

Chiffre d'affaires à reporter

Dans de nombreuses transactions, le traitement du chiffre d'affaires à reporter constitue un point de discussion important pour l'acquéreur et le vendeur. Ce problème se pose souvent lors de reprises d'entreprises technologiques et de sociétés de logiciels qui, pour les produits qu'elles fournissent, concluent des

contrats de maintenance annuels facturés anticipativement. Il en résulte un décalage entre le moment où les liquidités sont perçues (le cas échéant avant la date de reprise) et celui où le bien ou le service est fourni et où il peut donc être comptabilisé comme chiffre d'affaires dans le compte de résultats (le cas échéant après la date de reprise).

L'acquéreur considère souvent que le chiffre d'affaires à reporter doit être considéré comme debt-like item dès lors qu'il devra fournir le service après la reprise pour pouvoir 'gagner' les liquidités perçues et prendre en considération le chiffre d'affaires. En revanche, le vendeur allègue que le chiffre d'affaires à reporter fait partie de manière récurrente du modèle économique de l'entreprise et qu'il constitue, par conséquent, un élément du fonds de roulement.

Cette question doit, ici aussi, être examinée au cas par cas et implique entre autres une analyse approfondie des schémas saisonniers et de l'impact sur le cycle des liquidités de l'entreprise. Dans certains cas, les parties peuvent trouver un compromis consistant à classer parmi les debt-like items une partie du chiffre d'affaires à reporter (dont le montant correspond souvent au coût lié à la fourniture du service) et à considérer la partie restante comme élément du fonds de roulement.

GDPR, the journey we take together

Heureusement, vous avez encore jusqu'au 25 mai 2018 pour élaborer votre politique de confidentialité des données. Au cours des années à venir, vous devrez accorder de plus en plus d'importance à votre politique de protection de la vie privée. Vos clients ou fournisseurs vous demanderont plus souvent qu'auparavant de démontrer que votre politique de confidentialité soit conforme à la réglementation. Il vous faudra du temps pour relever les défis posés par le RGPD. Aussi est-il utile de prendre dès à présent certaines dispositions qui faciliteront le passage à la nouvelle réglementation. Il est important que vous puissiez démontrer que votre organisation ait fait le nécessaire pour garantir un traitement sûr des données à caractère personnel.

Voici quelques étapes qui vous aideront à vous préparer.

Etape 1 - Conscientisation

Le stade de la conscientisation représente l'un des principaux facteurs de réussite. Même si les systèmes de sécurisation et de gestion de l'information dont vous disposez pour garantir la protection des données à caractère personnel sont des plus performants, sachez néanmoins que lorsqu'il s'agit de sécurisation et de protection des données, le maillon le plus fragile est souvent l'homme. Il suffit qu'un collaborateur imprime une liste contenant des données sensibles à caractère personnel et

qu'il la communique à quelqu'un par erreur ou lorsqu'une personne envoie via Dropbox un fichier trop volumineux pour pouvoir être transmis par e-mail pour que vous soyez peut-être confronté à un problème.

Veillez donc à conscientiser tous les collaborateurs par rapport au RGPD et à ce qu'il implique pour leur travail: expliquez-leur en quoi consiste ce règlement et comment l'appliquer. Une stratégie de traitement des données à caractère personnel constitue ici un élément crucial. Cette stratégie doit être traduite dans une politique de protection de la vie privée sur laquelle doivent pouvoir s'appuyer vos collaborateurs. Celle-ci doit donner une réponse aux questions suivantes: quand et pourquoi demander des données à caractère personnel et comment garantir un traitement sûr de ces informations? Il est en outre important de déterminer, de planifier et d'expliquer la manière dont votre organisation compte intervenir en cas de problème. Chaque organisation est en effet tenue de notifier toute violation de données à caractère personnel dans les 72 heures.

La conscientisation vous garantit une efficacité rapide et ne coûte souvent guère plus que l'organisation de quelques ateliers.

Etape 2 - Analyse des risques

Cette deuxième phase consiste à identifier les informations/données dont vous disposez, les fichiers

dans lesquels elles sont conservées ainsi que les personnes qui y ont accès par le biais d'une analyse de risques approfondie. Celle-ci tient compte des processus, de la gestion de l'information, des personnes, des technologies et de la sécurisation de manière à pouvoir détecter les lacunes ou les éléments qui font défaut au sein de votre organisation au regard de la protection de la vie privée de l'intéressé. Une matrice vous permet d'identifier un risque spécifique pour chaque lacune et de commencer, par conséquent, à établir des priorités d'une manière documentée. Vous pouvez ainsi définir une approche ciblée et documentée et élaborer une feuille de route qui conduit à des actions et projets mis en œuvre compte tenu de certains facteurs de risque.

L'analyse des risques a pour objectif de cerner d'abord les domaines présentant un risque élevé et d'établir ensuite un plan d'action axé sur ces derniers.

Etape 3 - Mise en œuvre

La phase de mise en œuvre constitue le troisième et dernier stade. Les actions et projets définis sur la base de l'analyse des risques sont mis à exécution. Vous devez par conséquent être en mesure d'assurer un suivi et d'évaluer l'objectif souhaité ainsi que la manière, le cas échéant, d'optimiser une action ou un projet.

Sur la base de cette analyse des risques, vous pouvez procéder aux ajustements nécessaires et ce à trois niveaux:

1. Prévoir des dispositifs de sécurité techniques supplémentaires selon les besoins
2. Adapter certains processus au sein de votre organisation
3. Adapter vos contrats avec les fournisseurs, les contrats de travail, les règlements de travail, la politique de protection de la vie privée, les politiques 'bring your own device', etc.

En résumé, nos 3 étapes pour une mise en œuvre réussie sont les suivantes:



N'hésitez pas à vous référer aussi au plan par étapes publié sur le site internet de la Commission de la protection de la vie privée: <http://www.privacycommission.be/fr>

Chez Grant Thornton, nous identifions tous les défis à relever en matière de confidentialité et mettons à votre disposition une feuille de route claire de manière à ce que nous puissions adapter ensemble votre politique aux exigences du RGPD. Nous avons constitué une équipe d'experts spécialisés dans les domaines suivants: analyse de risques, aspects juridiques et aspects logiciels. N'hésitez pas à contacter nos spécialistes via info.gdpr@be.gt.com.

Dans notre prochaine lettre d'information, nous examinerons de plus près le point suivant: L'analyse des risques, par où commencer?

Avis récents de la CNC

Avis CNC 2017/09

Traitement comptable des intérêts moratoires

Avis CNC 2017/10

Critères de taille de l'article 15 C.Soc. – Sociétés liées –
Différentes dates de clôture – Modification du périmètre de
consolidation

Avis CNC 2017/11

Traitement des immobilisations financières comptabilisées
à un montant supérieur à leur juste valeur dans l'annexe des
comptes annuels

Avis CNC 2017/12

Succursale: obligations de publicité – Langue

Avis CNC 2017/13

Traitement comptable de la rémunération d'une caution liée
au financement d'un immeuble destiné à la vente



Code Buysse III: le guide de la corporate governance pour les entreprises non cotées en Bourse actualisé en profondeur

Le Code Buysse a pour objectif d'être une source d'inspiration et de conseils pour les entrepreneurs en ce qui concerne l'application des principes de la corporate governance. Il s'agit d'un guide pratique contenant des recommandations et conseils concrets que tout entrepreneur peut mettre en œuvre à la mesure de son entreprise.

Le texte intégral a été publié sur www.codebuysse.com.

Un nouveau code?

La première version du Code Buysse pour les *entreprises non cotées en bourse* date de 2005. Après un premier lifting en 2009, voici à présent un Code Buysse III.

Plusieurs points ont résisté à l'épreuve du temps et sont restés inchangés:

Les quatre phases de la corporate governance

Le type de structure de gestion que doit adopter une entreprise varie en fonction de la phase de vie dans laquelle elle se trouve. Durant la première phase, à savoir le démarrage, il est recommandé à l'entreprise d'appliquer certains principes généraux de *bonne gouvernance d'entreprise* et de *responsabilité sociale de l'entreprise*. Ces principes sont essentiels tout au long de l'existence de l'entreprise.

Dès qu'en raison de sa taille accrue, l'entreprise dispose d'une structure de gestion fixe et plus formelle, il lui est conseillé de se faire épauler par un *conseil d'avis*. L'étape suivante consiste à intégrer les conseillers externes dans le conseil d'administration et à passer à un *conseil d'administration actif*. Enfin, dans les entreprises plus grandes ou en croissance rapide, il est proposé de *mettre en place des comités qui fonctionnent au sein du conseil d'administration*.

Bonne gouvernance d'entreprise

Les principes de base de bonne gouvernance d'entreprise, qui sont du reste formulés en termes très généraux, encouragent les entreprises à élaborer leur stratégie de manière à accroître durablement leur attrait vis-à-vis de tous les intéressés internes mais aussi externes ainsi qu'à assurer la continuité de l'entreprise: accorder de l'attention à la motivation des collaborateurs, assurer une transmission transparente des informations aux banquiers et financiers, mettre en place une relation optimale avec les clients, ... Ces missions ne sont pas une mince affaire pour les entreprises en pleine croissance qui, à certains moments clés, ont déjà recours à des conseils adéquats. En tant que personne de confiance, l'expert-comptable de l'entreprise peut jouer un rôle important à cet égard.

Responsabilité sociale de l'entreprise

L'accent est mis sur le fait que les entreprises non cotées en bourse sont fortement ancrées dans l'environnement local dont elles sont du reste tributaires. Pour pouvoir réussir à long terme, l'entreprise doit identifier et comprendre les besoins et les attentes de toutes ses parties prenantes.

Le conseil d'avis

L'instauration d'un conseil d'avis a pour objectif de réunir des personnes présentant une complémentarité suffisante et ayant pour mission de fournir des conseils concernant la gestion de l'entreprise. La diversité en termes d'expertise favorisera la qualité de l'avis global. Lors de la composition, l'entreprise doit être attentive à un rapport équilibré entre membres internes et externes du conseil.

Le conseil d'avis peut également jouer un rôle d'initiateur et d'objectivateur à des moments clés tels que la succession dans le cas d'entreprises familiales.

Il est frappant de constater que la condition selon laquelle le conseiller externe doit être indépendant et ne peut accepter des missions externes, a été supprimée dans la nouvelle version. En revanche, il ne peut toujours pas avoir d'intérêts dans une entreprise concurrente et il est tenu de signaler tout conflit d'intérêts au conseil d'avis.

Les principales modifications ont trait au conseil d'administration. En voici un aperçu.

Un conseil d'administration actif

En cas de croissance, il est recommandé de passer à une administration professionnelle (réunions périodiques d'un conseil d'administration actif qui se concentre exclusivement sur les questions stratégiques à long terme, missions et responsabilités claires, rapportage formel...). L'attitude adéquate de l'entrepreneur constitue l'une des conditions de base du passage à un conseil d'administration actif. Il doit être disposé à partager l'autorité, à écouter les personnes extérieures et à partager des informations avec elles en toute transparence. Il doit être ouvert au professionnalisme et être capable de prendre du recul par rapport au programme opérationnel journalier. Un accompagnement externe (au niveau du contenu, des processus ou de la communication interne...) peut ici aussi s'avérer utile.

Le nouveau Code fournit par ailleurs une nouvelle interprétation du terme 'administrer' et attribue 6 missions au conseil d'administration:

- (1) compétences légales,
- (2) administration générale - décisions sur les questions importantes et stratégiques,
- (3) contrôle sur la manière dont l'activité de l'entreprise est conduite,

- (4) servir de caisse de résonance pour le management,
- (5) nomination et révocation de l'administrateur délégué, des membres du comité de direction et du comité de management ainsi que des principaux cadres, fixation de leur rémunération, évaluations de ces personnes et préparation et organisation de leur suivi,
- (6) le conseil d'administration est l'ambassadeur de l'entreprise, il incarne les valeurs de l'entreprise et remplit en ce sens une fonction d'exemple.

Le code précise que le conseil d'administration constitue *le pivot entre les actionnaires, le management et les autres parties prenantes*.

Intégrité et sens de la norme constituent des traits essentiels de l'état d'esprit de tout administrateur. Un bon administrateur doit en outre faire preuve d'engagement et d'implication dans la réalisation de l'objectif et la défense des intérêts de la société, de disponibilité en termes de temps et de connaissances, d'indépendance dans ses interventions et dans la formation de son jugement, de compétence générale, de compétence spécifique et d'esprit d'équipe. Lors de la composition du conseil d'administration, il y a lieu de tendre vers la *diversité* tant sur le plan des compétences, des antécédents, de l'expérience, des connaissances et des aspects de la personnalité que sur le plan du sexe et de l'âge. Il convient

également de veiller à un rapport adéquat entre les administrateurs exécutifs et non exécutifs. Il est important de bien examiner les compétences requises au niveau de l'administration de l'entreprise ainsi que la manière de composer une équipe performante et complémentaire.

Signalons une autre nouveauté dans le code. Celui-ci contient désormais une disposition selon laquelle, lors de la nomination d'un administrateur externe, il est recommandé de convenir clairement des attentes de l'entreprise à l'égard des administrateurs externes et, éventuellement, de les consigner par écrit (temps à consacrer concrètement à la préparation de chaque réunion, rémunération prévue, procédures de rapportage, évaluation et, le cas échéant, fin du mandat...).

Par ailleurs, il est extrêmement important de veiller au *bon déroulement* du processus décisionnel au sein du conseil d'administration (fonctionnement). Conformément au nouvel article 5.11 du Code, ce processus est piloté par le président et suppose:

- (1) une formulation et une analyse claires du problème ou de la proposition,
- (2) la formulation et l'évaluation d'options alternatives,
- (3) un débat ouvert et
- (4) l'assurance de la mise en œuvre de cette décision.

Un (senior) management performant

Le passage à un conseil d'administration actif implique qu'il faille faire une distinction plus rigoureuse entre les missions du conseil d'administration et les missions de gestion plus opérationnelles. Le Code définit le senior management comme l'ensemble de la haute direction de l'entreprise, y compris les membres du comité de management ou (comité de direction) et, le cas échéant, les administrateurs exécutifs. La personne investie de la plus haute fonction opérationnelle peut être 'l'administrateur délégué', le CEO, le managing director ou le directeur général. Elle n'est pas nécessairement administrateur. Le code insiste sur l'étroite relation que cette personne doit entretenir avec le président du conseil d'administration. Celle-ci se traduit en particulier par:

- une communication fréquente et transparente, tant formelle qu'informelle
- un respect mutuel
- une vision commune des objectifs et de la politique de l'entreprise.

Il est recommandé de délimiter clairement et, au besoin, par écrit les compétences du senior management.

Sur le plan de la stratégie, tant le conseil d'administration que le (senior)

management jouent un rôle important. Le Code propose une répartition précise des tâches.

Le senior management est nommé par le conseil d'administration. Selon la fonction, celui-ci tiendra compte de l'avis du CEO et, le cas échéant, du comité de nomination. Il est indiqué de prévoir une procédure d'évaluation annuelle. Le conseil d'administration définit la politique de rémunération concernant le senior management. Le système de rémunération ne peut entraîner pour l'entreprise des risques inutiles ou trop importants.

Actionnaires engagés

La nouvelle disposition 7.2 prévoit

que la première tâche des actionnaires consiste à formuler et communiquer une vision de propriétaire empreinte de clarté. Celle-ci peut être fixée dans une convention d'actionnaires ou une charte familiale, selon l'importance du groupe d'actionnaires engagés.

Relèvent de cette mission:

- la définition et le contrôle du respect des valeurs qu'ils postulent et qu'ils désirent voir reflétées dans l'entreprise
- l'explication de leurs attentes concernant des éléments essentiels de la politique de l'entreprise, notamment les éléments clés de la stratégie et les points de départ au niveau de la croissance, du risque et de la rentabilité.



Le code est novateur en ce sens qu'il précise le rôle des actionnaires par le biais de recommandations destinées à permettre aux propriétaires de devenir des actionnaires engagés.

Contrôle et gestion des risques

Il incombe au conseil d'administration de définir la politique de risque de l'entreprise. Celle-ci doit être axée sur l'identification, le suivi, la prévention, la maîtrise et l'atténuation du risque.

Le conseil doit l'évaluer et l'ajuster périodiquement. La mise en œuvre concrète de cette politique est toutefois confiée au management.

Gouvernance familiale

Peu de modifications ont été apportées à cette partie du Code. Ce dernier recommande encore et toujours aux familles d'établir une charte familiale qui vaut loi pour les rapports entre la famille et l'entreprise. Comme évoqué plus haut, il est en effet important que non seulement les actionnaires mais aussi l'ensemble de la famille entretiennent une relation étroite avec l'entreprise. Une communication avec le groupe des éventuels successeurs familiaux au sein de l'entreprise et/ou de l'actionnariat est essentielle. L'établissement de relations en temps voulu est souvent important afin d'éviter d'être subitement confronté à une nouvelle génération en cas de donation ou de décès.

Les grandes lignes de notre nouveau droit successoral: qu'est-ce qui change concrètement?

Notre droit successoral date du temps de Napoléon. Si notre société a considérablement évolué depuis lors, il n'en va pas de même de notre droit successoral. La nécessité d'une réforme faisait l'unanimité depuis longtemps déjà.

Après plusieurs années de négociation, une nouvelle loi sera publiée au Moniteur belge à la mi- ou fin août 2017. A l'exception des règles transitoires qui seront applicables immédiatement, la plupart des règles du nouveau droit successoral n'entreront en vigueur qu'un an après la publication de la loi, soit après l'été 2018. Les personnes qui souhaitent le maintien de l'application des anciennes règles aux donations ou autres techniques de planification antérieures doivent faire une déclaration dans ce sens devant notaire (par le biais d'un acte authentique qui doit ensuite être enregistré). En ce qui concerne la planification patrimoniale complète, vous devrez choisir entre l'ancien et le nouveau droit successoral. Une combinaison des deux est impossible.

En quoi consistent précisément les changements?

La réserve héréditaire est limitée

Conformément au droit successoral actuellement en vigueur, les enfants, les parents et le conjoint survivant sont des héritiers réservataires. La loi prévoit que les enfants ont au moins droit à une part réservée de la succession (à

laquelle s'ajoutent les donations entre vifs déjà consenties = 'masse fictive'). A l'heure actuelle, cette réserve représente la moitié s'il y a 1 enfant, les 2/3 pour 2 enfants et les 3/4 pour 3 enfants ou plus.

Le nouveau droit successoral modifie cette règle en ce sens que **vous pouvez désormais disposer librement de la moitié de votre succession**, quel que soit le nombre de vos enfants. La réserve destinée aux enfants, qui représente toujours la moitié de la succession, sera désormais réparties entre eux à parts égales. Vous jouirez ainsi de plus de liberté pour disposer de votre succession.

A l'heure actuelle, si vous décédez sans laisser de descendance, vos (grands-)parents bénéficient chacun

d'une part réservataire d'1/4. Ce droit réservataire est désormais abrogé dans notre nouveau droit successoral. Les (grands-)parents peuvent néanmoins prétendre à cette succession s'ils sont dans le besoin. Leur réserve est en effet remplacée par une obligation alimentaire à concurrence d'un montant qui ne peut excéder le quart maximum de la succession.

Poursuite de l'usufruit par le conjoint survivant et conversion de l'usufruit du beau-parent survivant

- Poursuite de l'usufruit réservé

Le nouveau droit successoral prévoit que le conjoint survivant peut



'poursuivre ou recueillir l'usufruit' sur les biens donnés par le conjoint défunt sous réserve d'usufruit. Conformément à la législation actuelle, le conjoint survivant ne peut faire valoir ce droit que si cet usufruit a été explicitement prévu (comme charge) dans l'acte de donation.

- Conversion de l'usufruit successoral du beau-parent survivant

Dans les familles recomposées, l'usufruit (ou du moins la moitié de ce dernier) dont le beau-parent survivant hérite sur la succession, en concours avec les enfants non communs (qui héritent généralement de la nue-propriété), est souvent source de conflits. Afin d'éviter pareille situation, il est possible de demander au juge la conversion de l'usufruit. Cette démarche a désormais été assouplie. Le nouveau droit successoral introduit en effet une procédure simplifiée et non judiciaire. Par ailleurs, la conversion ne peut pas être refusée. Le conjoint survivant conserve toutefois le droit de veto en ce qui concerne l'habitation familiale et les meubles qui la garnissent.

Assouplissement de l'interdiction de conclure des pactes concernant des successions non ouvertes

A l'heure actuelle, il est généralement interdit de conclure un pacte

successoral concernant sa propre succession. Cette interdiction est désormais assouplie par le nouveau droit successoral. Vous avez à présent la possibilité de conclure avec vos enfants des accords portant sur l'intégralité de la succession. Le pacte successoral global, qui doit faire l'objet d'un acte notarié, doit inclure tous les biens de votre succession et/ou de celle de votre conjoint. Ce pacte n'est possible que s'il est établi avec l'ensemble des héritiers présomptifs en ligne directe descendante (enfants, petits-enfants par substitution...) et signé par ces derniers. Le nouveau droit successoral prévoit en outre la possibilité d'établir des pactes successoraux ponctuels complémentaires: des héritiers réservataires pourront, par exemple, déclarer par le biais d'un acte authentique qu'ils renoncent à solliciter la réduction (= restitution de la donation dès lors qu'il est porté atteinte à la réserve) à l'égard d'une donation déterminée au bénéfice d'un frère ou d'une sœur. Cette règle vise à apporter aux parents la sérénité et à éviter les conflits entre les enfants après le décès.

Modification des règles en matière de rapport des libéralités

- Présomption légale

Si vous faites une donation à l'un de

vos enfants, vous n'êtes pas présumé avoir voulu le favoriser et la donation doit être considérée comme une avance sur l'héritage. Si vous faites une donation à d'autres héritiers, c'est l'inverse. Dans ce cas, vous êtes présumé avoir voulu les favoriser et la donation est réputée avoir été consentie avec dispense de rapport. Il peut être dérogé à ce principe via une mention explicite.

- Rapport des libéralités en valeur

Rien ne vous empêche de consentir des donations de votre vivant. Sachez néanmoins qu'au moment de votre décès, une masse fictive de votre patrimoine sera recomposée afin de vérifier s'il n'a pas été porté atteinte à la réserve des héritiers (cf. plus haut).

Conformément au droit successoral actuellement en vigueur, lors du "rapport" des donations antérieurement consenties, la valeur des biens meubles et immeubles est établie à des moments distincts. La valeur des biens meubles est déterminée au moment de la donation et celle des biens immeubles lors de l'ouverture de la succession. L'application de cette règle peut avoir des conséquences non voulues si la valeur des biens meubles et immeubles entretemps changée.

Exemple: un parent donne à titre d'avance sur la part d'héritage:

- *un bien immeuble d'une valeur de €100.000 à sa fille*
- *un portefeuille d'actions d'une valeur identique à son fils*

Au décès de ce parent, la valeur tant du bien immeuble que du portefeuille-titres est de 150.000.

Conformément au droit successoral actuel, la valeur prise en compte pour le rapport de la donation n'est pas calculée de la même manière:

- *en ce qui concerne le portefeuille-titres, c'est la valeur au jour de la donation, soit 100.000, qui est prise en compte*
- *en ce qui concerne l'immeuble, c'est la valeur au jour du décès, soit 150.000, qui est retenue*

La fille devrait donc payer 25.000 à son frère de manière à avoir recueilli un patrimoine identique.

Afin d'éviter pareille situation, l'estimation sera désormais opérée sur base de la valeur intrinsèque des biens donnés au jour de la donation, indexée jusqu'au jour du décès du donateur. Cette règle vaut également pour l'estimation des donations effectuée en vue de la réduction (voir ci-après).

Réserve et réduction en valeur

Si une donation consentie par le défunt a pour effet de porter atteinte à la réserve (les enfants, par exemple), les héritiers réservataires peuvent introduire une action en réduction.

Conformément au droit successoral actuellement en vigueur, la réduction est opérée en nature. En d'autres termes, au décès du donateur, le gratifié est tenu de restituer (en partie) le bien donné ce qui, dans la pratique, peut poser problème si, par exemple, le bien donné n'existe plus. Le nouveau droit successoral prévoira une réduction en valeur: le gratifié qui aura bénéficié d'une donation trop importante payera une indemnité au profit des héritiers réservataires. La réduction pourra toujours être opérée en nature à la demande du gratifié.

Conclusion

Vu la réforme du droit successoral, nous vous recommandons de revoir votre planification patrimoniale. Peut-être devrez-vous procéder à quelques adaptations de manière à ce qu'elle soit conforme aux modifications apportées à la législation. Comme exposé ci-dessus, si vous souhaitez le maintien de l'application des règles de droit antérieures, vous devez faire une déclaration notariée dans ce sens. En l'absence d'une telle déclaration, votre succession sera régie par le nouveau droit successoral.

Le nouveau droit successoral offre également plusieurs possibilités qui vous permettent de régler de manière anticipée le partage de votre succession. Vous pouvez, par exemple, conclure un pacte successoral global.

Budget mobilité - la voiture de société laissée de côté

A l'avenir, les travailleurs pourront échanger leur voiture de société contre un 'budget mobilité' (c'est-à-dire un budget à affecter à leurs déplacements domicile-lieu de travail - sous quelque forme que ce soit). Si les premiers principes de ce système sont à présent connus, les textes définitifs n'ont pas encore été publiés. Voici quand même déjà quelques précisions concernant la nouvelle réglementation:

L'employeur aura la possibilité de payer à ses travailleurs - en échange de la restitution d'une voiture de société - une indemnité ('budget mobilité') dont le montant sera calculé comme suit: valeur catalogue de la voiture de société restituée x 6/7 x 20%. Ce montant peut être majoré de 20% si le travailleur dispose d'une carte carburant et (le cas échéant) réduit à concurrence de la contribution personnelle du travailleur.

Les cotisations sociales dues seront calculées comme si une voiture de société était toujours mise à disposition. Cette indemnité ne sera donc pas soumise à cotisations sociales dans le chef du travailleur et la partie imposable sera déterminée comme pour l'avantage de toute nature lié à l'utilisation de la voiture de société restituée. Les cotisations de sécurité sociale à charge de l'employeur seront calculées comme la cotisation de solidarité dont il est redevable en cas

de mise à disposition d'une voiture de société.

Pour pouvoir accorder le budget mobilité, les employeurs devront avoir octroyé des voitures de société aux travailleurs durant trois ans au moins. Une exception sera toutefois prévue pour les starters (à savoir les entreprises constituées il y a moins de trois ans).

Les travailleurs ne pourront demander le budget mobilité que s'ils ont disposé d'une voiture de société de manière ininterrompue pendant au moins une période de 12 mois au cours des trois dernières années dont au moins trois mois ininterrompus avant la demande.

Il va de soi que de nombreuses questions subsistent quant à l'applicabilité concrète des règles

précitées. On peut ainsi se demander s'il est logique de taxer le travailleur durant des années sur un montant calculé sur la base de paramètres peut-être obsolètes/dépassés, à savoir la valeur catalogue du véhicule restitué. Il est par ailleurs étrange que le budget mobilité ne puisse être accordé qu'en échange d'une voiture de société existante et sans qu'il n'y ait une quelconque obligation quant à l'affectation du montant reçu (formule 'car for cash' pure et simple). Il n'existe donc encore aucune véritable alternative pour les entreprises désireuses d'instaurer un plan voitures de société ou d'octroyer de nouvelles voitures de société aux travailleurs qui n'en bénéficiaient pas encore. Espérons que ces points seront clarifiés lors de la rédaction des textes de loi définitifs.



Accord d'été: la réforme tant attendue de l'impôt des sociétés et autres mesures...

Votre patience et la nôtre ont été mises à rude épreuve, mais le gouvernement fédéral est finalement parvenu à un accord sur la réforme de l'impôt des sociétés et sur toute une série d'autres mesures fiscales et socio-économiques.

Pour le moment, il ne s'agit que d'un accord politique. L'impact concret des différentes mesures fiscales et le moment où elles seront mises en œuvre ne seront fixés, une fois que l'accord sera précisé sur le plan technique et traduit en textes de loi. Ce travail législatif est prévu pour l'automne prochain.

Nous vous donnons ci-après un aperçu des principales modifications apportées aux règles fiscales, basées sur les informations disponibles publiquement à l'heure actuelle.

Sociétés

Taux

L'abaissement tant attendu du **taux** d'impôt des sociétés sera finalement réalisé. Il se fera en deux étapes: un premier abaissement aura lieu dès 2018, suivi d'un deuxième en 2020.

La cotisation de crise sera quant à elle progressivement supprimée d'ici 2020. Le tableau ci-après offre un bref aperçu de ces modifications:

	Standard	PME
Actuellement	33%	24,25% à 34,5%
A partir de 2018	29%	20% (partie de la base imposable ≤ €100 000)
A partir de 2020	25%	20% (partie de la base imposable ≤ €100 000)
Cotisation de crise actuellement	3%	3%
Cotisation de crise à partir de 2018	2%	2%
Cotisation de crise à partir de 2020	0%	0%

Les mesures suivantes seront par ailleurs mises en œuvre à partir de 2018:

L'imposition des **plus-values sur actions** à l'impôt des sociétés sera une fois encore modifiée.

Jusqu'à présent, les grandes entreprises étaient redevables d'un impôt minimum de 0,412% sur les plus-values réalisées sur des actions détenues depuis plus d'un an. Cette règle sera supprimée.

À partir de 2018, les plus-values sur actions seront imposées à l'impôt des sociétés au taux de 25%. Une exonération d'impôt ne pourra être accordée que si toutes les conditions

en vue de la déduction RDT sont remplies pour ces actions (e.a. participation minimale de 10% ou valeur d'acquisition de plus de €2,5 millions, détention en pleine propriété depuis plus d'un an). Cela signifie que les plus-values sur des participations en actions de moins de 10% (et d'une valeur d'acquisition de moins de €2,5 millions) seront en principe toujours imposées au taux de 25%. Il s'agit clairement de l'une des mesures les plus significatives de l'accord d'été.

La rémunération minimale à accorder à au moins 1 dirigeant d'entreprise (personne physique) pour pouvoir bénéficier du **taux réduit** offert aux PME, sera portée à €45 000.

La **déduction pour investissement** sera temporairement portée de 8% à 20%, tant pour les PME que pour les entreprises unipersonnelles.

La **déduction des intérêts notionnels**, qui avait déjà perdu de son intérêt ces dernières années en raison de la faiblesse des taux d'intérêt, sera limitée encore davantage. La déduction ne sera plus calculée que sur la base de l'accroissement moyen des capitaux propres des 5 dernières années.

Une **base imposable minimale** s'appliquera désormais pour les sociétés. La base imposable jusqu'à €1 million pourra toujours être compensée à 100% par des pertes

reportées, des RDT, la déduction des intérêts notionnels, la déduction pour revenus d'innovation, etc. Le bénéfice au-delà de la première tranche de €1 million ne pourra plus être compensé qu'à concurrence de 70% maximum par les postes de déduction susvisés. Cela signifie qu'une société avec une base imposable de 2 millions d'euros, par exemple, devra toujours payer l'impôt des sociétés sur un montant de €300.000, nonobstant la disponibilité de pertes reportées, etc.

Il est encore difficile de dire si cela signifie également que la **fairness tax** (taxe d'équité) sera supprimée ou (à tout le moins) adaptée. Sa suppression serait évidemment le choix le plus logique (vu la philosophie de la base imposable minimale).

Le régime vivement critiqué des **excess profit** (bénéfices excédentaires) sera quant à lui définitivement supprimé à partir de 2018.

La **dispense de versement du précompte professionnel** pour l'emploi de chercheurs scientifiques sera étendue. Les diplômés de bachelor entreront désormais aussi en considération (auparavant, seuls les diplômés de master entraient en ligne de compte).

À partir de 2018, les employeurs devraient avoir la possibilité

d'accorder une **participation bénéficiaire** à leurs travailleurs, sans que ces derniers ne participent effectivement au capital. Les travailleurs devront payer 13,07% de cotisations de sécurité sociale et 7% d'impôts sur les sommes perçues. Il n'y aura, en revanche, pas de charges supplémentaires pour l'employeur. Par ailleurs, la prime octroyée ne pourra dépasser 30% de la masse salariale.

Les mesures supplémentaires suivantes seront d'application à partir de 2019:

Une mesure permettant de convertir des réserves immunisées en réserves taxées à un taux de 15% ou 10% entrera en vigueur pendant 2 ans.

Les **charges d'intérêt (nettes?)** ne seront plus déductibles fiscalement

qu'à concurrence de 30% de l'EBITDA. Pour les prêts conclus avant le 17 juin 2016, une règle de grandfathering (règle d'antériorité) prévoira une exception à cette règle.

Enfin, les mesures supplémentaires suivantes seront également d'application à partir de 2020:

La possibilité d'**amortir** des actifs sur une base **dégressive** sera supprimée. Les PME quant à elles ne pourront plus amortir qu'au pro rata temporis, même au cours de l'année d'acquisition.

Le système de **consolidation fiscale** sera implémenté en Belgique à partir de 2020. Il s'agit là d'une évolution historique; la Belgique est en effet l'un des rares pays où cela n'était pas encore possible. La compensation



entre pertes et bénéfices des différentes sociétés d'un groupe deviendra alors possible. Cette règle ne serait valable que pour l'avenir (c.-à-d. pas de compensation de bénéfices d'une société au moyen de pertes reportées d'une autre société du groupe qui datent d'avant 2020).

La Belgique introduira également une **légalisation CFC** conforme à la directive européenne du 12/07/2016 en vertu de laquelle les revenus d'une "société étrangère contrôlée" peuvent encore être imposés en Belgique.

Investisseurs

Une **taxe d'abonnement sur les comptes-titres** sera introduite à partir de 2018. Les investisseurs qui disposent d'un ou plusieurs comptes-titres (actions, obligations et fonds) d'une valeur totale de €500.000 ou plus (à évaluer par contribuable) seront imposés au taux de 0,15% sur la valeur des comptes-titres. Les fonds d'épargne pension et actions non cotées seront exonérés.

Pour les **comptes d'épargne réglementés**, la tranche exonérée d'impôt sera ramenée de €1.880 à €940.

Une exonération sera par ailleurs introduite pour les premiers €627 de **dividendes perçus**.

Le système de l'**épargne retraite** sera une nouvelle fois étendu. Le contribuable aura désormais le choix entre épargner €1.200 contre un avantage fiscal de 25% ou €300, et épargner €940 contre un avantage fiscal de 30% ou €282 (c.-à-d. le régime actuel).

Ces mesures phares seront combinées avec d'autres mesures moins frappantes mais non moins importantes, comme une augmentation de la **taxe boursière** (de 0,27% à 0,35% pour les actions et de 0,09% à 0,12% pour les obligations).

Mesures diverses

Les indépendants et titulaires de professions libérales pourraient désormais également déduire des **frais professionnels forfaitaires** à l'impôt des personnes physiques, par analogie avec le système qui existe pour les salariés. Les frais professionnels forfaitaires existants (moins élevés) pour les dirigeants d'entreprise restent inchangés.

La **taxe Caïman**, une taxe sur les patrimoines dans des constructions offshore à l'étranger, sera, d'une part, étendue aux associations de fait (p. ex. syndicats) et de l'autre, renforcée afin de lutter contre les abus (p. ex. les structures dites doubles).

À partir de 2018, un **montant annuel de €6.000 de revenus non imposés** sera autorisé. Il s'agit en l'occurrence de revenus d'un travail récréatif, de fonctions spécifiques dans le secteur non marchand et de services de particuliers à particuliers.

Starters jobs: L'engagement de jeunes travailleurs âgés de 18 à 21 ans inclus sera encouragé par une réduction du coût du travail dans le chef de l'employeur. La règle entrera en vigueur à partir du 1er janvier 2018. Le salaire net doit rester inchangé.

Le **tax shelter** pour starters, introduit en 2015, sera désormais étendu aux entreprises en croissance.

Une **réduction de la cotisation sociale** sera introduite pendant les deux premières années pour les indépendants débutants.

Assouplissement de la condition d'exonération pour une livraison intracommunautaire?

L'exonération de la TVA pour livraisons intracommunautaires peut-elle être appliquée lorsque les biens sont transportés de la Belgique vers un autre État membre si le vendeur ne dispose pas d'un numéro de TVA intracommunautaire (UE) pour le client? Selon la jurisprudence de la cour de justice de l'Union européenne, tel est effectivement le cas. La situation de fait, à savoir 'opérer en qualité d'assujetti' (condition matérielle), prime sur l'existence formelle d'un 'numéro de TVA' dans cet État membre (CJUE 9 février 2017, affaire n° C/21/12, Euro Tyre BV - Sucursal em Portugal). La Belgique devra revoir son point de vue...

Conditions d'exonération pour une livraison intracommunautaire

Conformément à la directive de TVA, une livraison intracommunautaire de biens est exonérée de la TVA s'il est satisfait à deux conditions (article 138 directive TVA 2006/112/CE):

1. les biens doivent être transportés vers un autre État membre de l'UE
2. le client doit avoir la qualité

'd'assujetti' ou de 'personne morale non assujettie' agissant en tant que tel dans un État membre autre que celui du départ des biens.

Le législateur belge impose une troisième condition: *'qui (clients) sont tenus d'y soumettre à la taxe leurs acquisitions intracommunautaires de biens, (article 39bis CTVA, juncto avec l'AR n° 52)'*.

Dans un précédent numéro, nous avons déjà examiné la condition de preuve du transport (Newsletter, édition décembre 2016). Nous aborderons ici la deuxième condition qui exige que le client soit identifié à la TVA dans un autre État membre et qu'il soit dès lors tenu d'y reverser la TVA portée en compte pour les acquisitions intracommunautaires.

Absence de 'numéro de TVA intracommunautaire': exonération néanmoins admise

La cour de justice de l'Union européenne a déjà statué, dans plusieurs arrêts, sur l'interprétation de la deuxième condition selon laquelle 'l'acquéreur doit avoir la qualité d'assujetti'. Dans le cadre de ces affaires, elle a ainsi conclu que

l'exonération de la TVA ne peut être refusée (1) lorsque le numéro de TVA UE initialement valable de l'acquéreur est par la suite radié avec effet rétroactif par l'État membre concerné (CJUE 6 septembre 2012, C-273/11, Mecsek), (2) lorsqu'un acquéreur américain assujetti ne dispose d'aucun numéro de TVA UE (CJUE 27 septembre 2012, C-587/10, Vogtländische STR GmbH) ou (3) lorsque l'assujetti qui transfère des biens propres à destination d'un autre État membre ('livraisons intracommunautaires assimilées') n'a pas demandé de numéro de TVA UE dans l'État membre d'entrée des biens (CJUE 20 octobre 2016, C-24/15, Josef Plöckl).

La cour a accordé l'exonération alors que durant la période d'acquisition visée, l'acquéreur ne disposait pas encore de numéro de TVA intracommunautaire (CJUE 9 février 2017, C-21/16, Euro Tyre BV - Sucursal em Portugal).

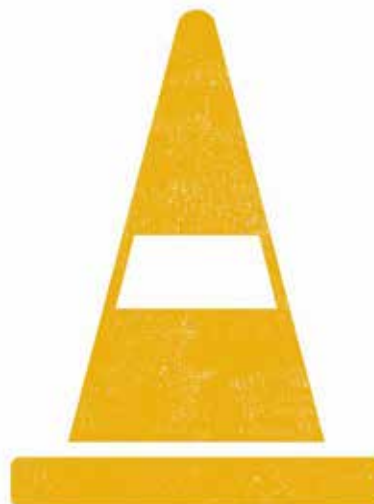
Vu ce qui précède, nous pouvons conclure que selon la jurisprudence constante de la cour de justice, 'l'exonération de la TVA de principe' à charge du fournisseur des biens ne

peut plus être refusée au seul motif de l'absence de numéro de TVA à partir du moment où il satisfait à la condition matérielle qui exige que 'l'acquéreur agisse en qualité d'assujetti dans l'État membre d'arrivée des biens'.

A l'heure actuelle, l'Administration de la TVA belge subordonne toujours l'application de l'exonération pour livraisons intracommunautaires à la condition selon laquelle l'acquéreur doit communiquer un numéro de TVA valable dans un autre État membre UE (qui doit par ailleurs figurer sur la facture de vente) (article 39bis CTVA, AR n° 52 et Circulaire n° 38/2006, point 28). Vu la jurisprudence énoncée ci-dessus, cette condition ne pourra donc plus être imposée. Le vendeur devra pouvoir démontrer par tous les moyens possibles que le client a agi en qualité d'assujetti dans l'État membre d'arrivée. Signalons enfin que l'absence de numéro de TVA dans l'État membre d'arrivée des biens peut toutefois être sanctionnée à la charge du client...

L'équipe TVA de Grant Thornton procède régulièrement à des audits de TVA et des contrôles durant lesquels elle vérifie, entre autres, s'il est satisfait aux conditions d'application des

exonérations de TVA. Dans le cadre d'un contrôle TVA, il est également utile de savoir si, le cas échéant, l'Administration de la TVA refuse à juste titre l'exonération. Peut-être même que certaines autres irrégularités constatées peuvent donner lieu à des objections...



Pas de coût de TVA pour la distribution gratuite de certains biens à des clients (potentiels), des membres du personnel ou des œuvres caritatives

Une entreprise qui distribue gratuitement des biens perd en principe le droit de déduire la TVA ou doit verser la TVA sur le prix d'achat ou le coût de production. Il en résulte donc un coût de TVA, que l'entreprise devra supporter elle-même. Une exception est cependant prévue dans certains cas. Ceux-ci ont été récemment regroupés et commentés dans la circulaire 2017/C/32 du 29 mai 2017.

Principe du coût de TVA en cas de distribution gratuite

Lorsqu'une entreprise distribue gratuitement des biens, elle n'aura en principe dès le début pas droit à une déduction de la TVA ou, si l'affectation à une distribution gratuite intervient ultérieurement, elle devra effectuer un prélèvement (article 12 du CTVA). Lors de ce prélèvement, la TVA doit être payée sur le prix d'achat ou le prix de revient.

Néanmoins, l'entreprise ne devra en principe pas verser de TVA s'il s'agit d'échantillons commerciaux, de cadeaux commerciaux, d'articles publicitaires, de cadeaux de circonstance, de dons aux victimes de catastrophes ou de dons à des banques alimentaires. Dans la circulaire

2017/C/32 du 29 mai 2017, ces cas sont regroupés, commentés et, si possible, harmonisés avec l'impôt sur les revenus. Ci-après, nous voyons succinctement en quoi consistent les différentes formes de cadeaux n'entraînant pas de coût de TVA.

Cas où il n'y a pas de coût de TVA en cas de distribution gratuite

- **Échantillons (commerciaux).** Par "échantillons", on entend des biens (commerciaux) produits ou achetés par l'entreprise même. Il s'agit donc de frais qui sont considérés comme des charges professionnelles normales pour l'impôt sur les revenus. La distribution doit s'effectuer "à titre publicitaire", c'est-à-dire en vue de faire (mieux) connaître et apprécier le produit que l'entreprise fabrique ou vend. Les biens qui sont distribués gratuitement doivent donc être de la même nature que les biens qui sont normalement vendus, mais ne doivent pas nécessairement être offerts sous une forme particulière ou porter la mention "échantillon".

- **Cadeaux commerciaux de faible valeur.** Il s'agit de biens qui sont achetés par l'entreprise pour être distribués à des relations

professionnelles. Il s'agit traditionnellement de cadeaux de fin d'année, de gratifications en nature, de cadeaux de Pâques, etc. Il s'agit de frais qui sont comptabilisés dans les frais généraux (et donc pas de propres biens commerciaux). La déduction de la TVA est en outre subordonnée aux conditions suivantes: (1) le bénéficiaire du cadeau doit être une relation professionnelle, (2) par relation professionnelle, il ne peut y avoir qu'un seul cadeau commercial par année civile, (3) le prix d'achat (hors TVA) du cadeau commercial (unique) doit être inférieur à €50, (4) le cadeau ne peut pas être une boisson spiritueuse (cognac, whisky, genièvre, liqueur, etc.) ou un produit du tabac (les biens visés à l'article 45, § 3, 1° et 2° sont exclus de la déduction de TVA) et (5) le cadeau ne peut pas être un article publicitaire. Un bon à usage unique peut également être pris en considération.

- **Articles publicitaires.** Il s'agit de biens (d'objets) qui sont destinés à une très large diffusion (et ne sont donc pas réservés à une catégorie limitée de 'relations professionnelles'). Ces biens se caractérisent par une valeur réduite pour celui qui les reçoit et portent de manière apparente et durable

la dénomination de l'entreprise donatrice. Traditionnellement, il s'agit ici, entre autres, de stylos à bille, d'agendas, de calendriers, de portefeuilles, etc. Les biens de consommation courante ne peuvent cependant pas être considérés comme des 'articles publicitaires' parce qu'ils ne portent pas le nom de l'entreprise de manière durable. Ces biens de consommation peuvent éventuellement relever de la catégorie des "cadeaux commerciaux de faible valeur".

- **Cadeaux de circonstance pour le personnel.** Lorsqu'un cadeau peut être qualifié 'd'avantage social collectif', il n'y a aucun coût de TVA pour l'employeur. C'est le cas lorsque (1) le cadeau est donné à tous les membres du personnel ou à tous les enfants des membres du personnel qui répondent à des conditions d'âge prédéterminées, (2) le prix d'achat (ou la valeur normale) du cadeau qui est donné au membre du personnel ou à son enfant doit être inférieur à €50, hors TVA, (3) les cadeaux distribués ne peuvent pas être sous forme de boissons spiritueuses ou de produits du tabac. Par bénéficiaire, un seul cadeau de circonstance est pris en considération par année civile pour la déduction de la TVA, et ce, indépendamment du moment ou

de l'occasion du cadeau. Lorsque plusieurs cadeaux d'une valeur de moins de €50 sont donnés la même année à un seul et même bénéficiaire, la déduction de la TVA ne sera appliquée qu'à un seul cadeau de circonstance au choix (pour les autres cadeaux, aucune déduction de la TVA ne sera appliquée). Certains "bons à usage unique" peuvent également être considérés comme des cadeaux de circonstance pour le personnel.

- **Dons aux victimes d'une catastrophe.** L'administration de la TVA considère qu'un don de biens destinés normalement à la vente aux victimes d'une catastrophe (reconnue) est neutre en termes de TVA. Il peut s'agir en l'espèce de toutes sortes de biens de première nécessité, comme des produits alimentaires,

des vêtements, des couvertures, des tentes, etc.

- **Dons à des banques alimentaires et à des institutions caritatives assimilées (décisions TVA n° ET 127.958 de 21.05.2015 et n° ET 124.417 du 31.07.2013).** L'entreprise ne sera confrontée à aucun coût de TVA lorsqu'elle effectue des dons de surplus alimentaires à des banques alimentaires reconnues, une administration locale ou une institution caritative reconnue par une administration locale. Il peut s'agir, entre autres, de surplus de stocks, de produits dont la date limite de consommation est proche, de produits trop mûrs ou décolorés ou de produits dont l'emballage est fortement endommagé. Les biens que les assujettis pourraient encore



introduire dans le circuit commercial habituel ne sont donc pas visés.

À l'heure actuelle, ce régime est uniquement prévu pour les produits alimentaires. Les autres dons de biens (de vêtements, de couvertures, etc.) à des institutions caritatives dans le cadre d'actions humanitaires organisées en Belgique ne sont donc pas visés. Cette problématique a encore été épinglée par NSZ et Unizo le 1er août 2017, étant donné que lorsqu'un magasin de vêtements donne des vêtements démodés après la fin de la période de soldes, il doit verser la TVA sur ces vêtements.

document de collecte spécifique de l'institution caritative, etc.). En outre, n'oubliez pas que tous ces documents doivent (aussi) être conservés pendant sept ans.

Besoin d'information? L'équipe TVA de Grant Thornton est à votre disposition.

Que pouvez-vous faire pour échapper au risque de TVA?

Lorsque vous élaborer une campagne publicitaire ou prévoyez un incitant pour le personnel, tenez compte dans le budget disponible de l'éventuel coût supplémentaire que peut constituer la TVA des limitations de la déduction ou des prélèvements à effectuer. En concevant et en structurant correctement ces actions, vous pouvez éventuellement éviter ce coût supplémentaire. À cet égard, les documents probants constitueront aussi un élément important (selon le cas: objectif publicitaire, caractère collectif, accusé de réception signé,

Location d'un bien immobilier avec TVA en Belgique - nouvelle mesure compétitive dans le secteur immobilier

L'accord d'été a déjà été abordé précédemment dans la présente lettre d'information. Cet accord contient par ailleurs aussi une mesure importante au niveau de la TVA, à savoir l'instauration d'un système optionnel d'assujettissement à la TVA pour la location de biens immobiliers. Cette mesure est prise afin de remédier au handicap concurrentiel de la Belgique en matière de mise à disposition de biens immobiliers.

En vertu de la législation actuelle, la location 'ordinaire' de biens immobiliers est en principe exemptée de TVA. Il en résulte cependant que la TVA encourue pour acquérir, ériger ou rénover le bien immobilier n'est pas déductible. De ce fait, la TVA non déductible fera partie du prix de revient du bien immobilier loué et est dès lors éventuellement aussi du loyer.

L'exemption de principe dont fait l'objet la location immobilière est subordonnée à une série d'exceptions. Certaines d'entre elles figurent dans la loi (notamment, la mise à disposition de parkings et de dépôts, la mise à disposition dans le

cadre de l'exploitation portuaire et aéroportuaire ainsi que la location-financement immobilière). D'autres exceptions sont mentionnées dans des commentaires administratifs, telles que les variantes à une mise à disposition active imposée (contrairement à la mise à disposition passive dans le cadre d'une location immobilière ordinaire) ou l'octroi d'un droit d'exercer une activité professionnelle (notamment, le centre d'affaires et de services, le centre commercial, l'utilisation d'une infrastructure de congrès, etc.). Les exceptions précitées sont cependant soumises en règle générale à de nombreuses conditions strictes, de sorte à ce que de nombreux opérateurs économiques ne puissent en faire usage et ne sachent donc pas bénéficier d'une déduction de la TVA.

La note de politique générale du ministre des Finances du 28 octobre 2016 prévoyait déjà que l'introduction d'une perception optionnelle de la TVA sur la location immobilière professionnelle (selon le modèle néerlandais) serait étudiée. L'accord d'été du 26 juillet 2017 confirme à présent cette intention. La mise en œuvre technique n'est prévue que

pour l'automne prochain. Pour l'instant, aucun texte permettant de soulever un coin du voile n'est encore disponible.

Étant donné que la note de politique générale y fait elle-même référence et en attendant un complément d'information, nous pouvons jeter un coup d'œil sur le modèle néerlandais de perception optionnelle de la TVA. Selon le modèle néerlandais, il est possible d'opter pour une location imposée lorsque le locataire utilise le bien immobilier à des fins pour lesquelles il bénéficie d'un droit de déduction de la taxe en amont à concurrence de 90% ou plus. Dans ce cadre, locataires et bailleurs doivent agir en qualité d'«entrepreneurs» (acteurs économiques). Les immeubles qui sont affectés en tout ou en partie à l'habitation (les logements de vacances p. ex.) sont exclus de la possibilité d'option. L'option est exercée dans le contrat de bail écrit ou dans une demande d'option formelle. Dans les deux cas, il y a lieu de définir expressément la partie du bien immobilier concernée, avec mention de la matrice cadastrale. Il y a également lieu de joindre ou d'insérer une déclaration signée par le locataire, dont

il ressort que le bien immobilier est affecté presque entièrement à l'exercice de ses activités soumises à la TVA.

Il est probable que le régime optionnel belge sera soumis à des conditions analogues à celles du régime néerlandais. À cet égard, la condition relative à la qualité du locataire jouera indéniablement un rôle central. Il faut cependant encore attendre pour voir quelles seront les modalités concrètes et quelle sera la teneur de l'éventuel régime transitoire. Dans l'intervalle, les opérateurs actifs dans le secteur immobilier peuvent déjà se préparer à ce nouvel atout important qui leur permettra à l'avenir de récupérer davantage que par le passé la TVA prélevée sur les travaux d'érection, de rénovation et de réparation. En ce qui concerne les contrats en cours, une partie de la TVA 'historique' pourra en principe aussi être récupérée, même s'il faut s'attendre à ce que le régime transitoire impose certaines restrictions en la matière.

Nous attendons dès lors avec impatience les textes et conditions définitifs afin de pouvoir en mesurer l'impact exact pour les divers acteurs économiques.



Nouvelle loi sur la dissolution judiciaire: plus de sociétés dans le collimateur

La loi du 17 mai 2017 a considérablement modifié la possibilité de dissoudre judiciairement une société. Il s'agit d'une dissolution qui est prononcée par le tribunal de commerce et qui n'a donc pas lieu à l'initiative de la société proprement dite. La nouvelle loi devrait entraîner une augmentation exponentielle du nombre d'actions en dissolution judiciaire de sociétés. Nous passons en revue les principales nouveautés.

Un rôle plus important confié à la chambre d'enquête commerciale

Chaque tribunal de commerce possède une chambre d'enquête commerciale, composée d'un juge professionnel et de juges consulaires (des juges non professionnels qui ont cependant une connaissance approfondie de l'économie). Sa tâche principale consiste (i) à identifier les entreprises en difficultés, (ii) à faire prendre conscience à ces entreprises de leur situation et (iii) à les inciter à réagir de manière adéquate en vue de leur rétablissement et de leur maintien (continuité). Dans le prolongement de cette tâche, la commission d'enquête commerciale est à présent aussi associée plus explicitement au suivi des sociétés 'non actives' ou 'dormantes'. Ce sont des sociétés qui, par exemple, omettent de déposer leurs comptes annuels, dont l'inscription dans la BCE est incomplète ou dépassée

ou qui ne présentent plus d'activité depuis déjà très longtemps.

En vertu de la nouvelle loi, les chambres d'enquête commerciale sont elles-mêmes habilitées à demander, pour certains motifs (voir infra), la dissolution judiciaire devant le tribunal de commerce, ce qui – selon les attentes – devrait entraîner une augmentation exponentielle du nombre d'actions en dissolution judiciaire.

Par le passé, les chambres devaient en effet transmettre d'abord chaque dossier au parquet (au procureur du Roi), qui pouvait ensuite intenter une action en dissolution judiciaire. En pratique, le dossier était cependant souvent bloqué à ce niveau, étant donné que pour diverses raisons, les parquets n'intentaient finalement pas l'action en dissolution judiciaire.

Le non-dépôt des comptes annuels plus rapidement sanctionnable

Lorsqu'une société omet de déposer ses comptes annuels à la Banque nationale, elle risque désormais d'être plus rapidement sanctionnée. En vertu de la nouvelle loi, une société peut en effet déjà être dissoute judiciairement si elle n'a pas déposé de comptes annuels pour un seul exercice comptable. Par le passé, ce n'était possible que si une société avait omis de déposer ses comptes annuels pendant trois exercices comptables consécutifs. En outre, la chambre d'enquête

commerciale peut désormais aussi intenter l'action sur cette base, ce que ne pouvait précédemment faire qu'un tiers intéressé ou le ministère public.

L'action peut être introduite après l'expiration d'un délai de sept mois suivant la date de clôture de l'exercice comptable sur lequel portent les comptes annuels non déposés. Si l'action en dissolution est intentée par un tiers intéressé ou par le ministère public, le tribunal est tenu d'accorder un délai de régularisation de minimum trois mois et renvoie le dossier à la chambre d'enquête commerciale qui en assure le suivi. Dans ce cas, le tribunal ne peut prononcer la dissolution qu'après l'expiration de ce délai.

Si l'action en dissolution est intentée par la chambre d'enquête commerciale, le délai de régularisation est facultatif: dans ce cas, le tribunal peut donc prononcer immédiatement la dissolution (p. ex. si les administrateurs/gérants de la société ne se sont pas présentés à l'audience).

Nouveaux motifs de dissolution judiciaire

Dans la nouvelle loi, le législateur a inséré plusieurs motifs supplémentaires de dissolution judiciaire. Ainsi, une société pourra désormais faire l'objet d'une dissolution judiciaire:

- lorsqu'elle a été radiée d'office de la BCE (en application de l'article III.42, § 1er, 5°, du Code de droit économique)

- si, malgré deux convocations, elle ne s'est pas présentée devant la chambre d'enquête commerciale
- si ses administrateurs ou gérants ne disposent pas des compétences fondamentales en matière de gestion ou ne disposent pas des qualifications professionnelles imposées légalement pour l'exercice de son activité.

L'action en dissolution fondée sur ces nouveaux motifs ne peut être intentée que par la chambre d'enquête commerciale. Le tribunal peut aussi accorder facultativement un délai de régularisation ou prononcer immédiatement la dissolution.

Liquidation 'automatique' (sans liquidateur)

Autre nouveauté: le tribunal peut décider de ne pas désigner (provisoirement) de liquidateur si aucun intéressé ne demande la désignation d'un liquidateur.

Si aucun intéressé ne requiert la désignation d'un liquidateur dans un délai d'un an à compter de la dissolution judiciaire, les dettes de la société sont considérées d'office comme irrécouvrables, les actifs reviennent de plein droit à l'État et la liquidation est réputée clôturée.

Le greffe se charge de publier la clôture de liquidation au Moniteur belge.

Les actifs apparaissant jusqu'à cinq ans après la clôture de la liquidation sont

consignés à la Caisse des Dépôts et Consignations. Si toutefois des actifs apparaissent plus de cinq ans après la décision de dissolution, ils reviennent de plein droit à l'État.

Obligation de collaboration des administrateurs/gérants de la société dissoute judiciairement

La nouvelle loi oblige les administrateurs ou gérants de la société ayant fait l'objet d'une dissolution judiciaire de collaborer avec le liquidateur. Concrètement, ceux-ci sont notamment tenus:

- de donner suite à toutes les convocations qu'ils reçoivent du liquidateur
- de fournir au liquidateur tous les renseignements requis

- d'être présents lorsque le liquidateur clôt et arrête les livres et écritures.

Le liquidateur peut entendre les administrateurs ou gérants, leurs travailleurs ainsi que toute autre personne, tant en ce qui concerne la vérification des livres et écritures comptables, qu'au sujet des causes et circonstances qui ont entraîné la dissolution judiciaire.

Le tribunal peut infliger aux administrateurs ou gérants qui ne respectent pas leurs obligations une interdiction professionnelle de maximum trois ans. Dans un tel cas, ils ne peuvent plus être administrateurs ou gérants d'une autre société pendant le délai imposé par le tribunal.



Une nouvelle initiative pour lutter contre la “fraude au Moniteur belge”

Ces dernières années, plusieurs cas de “fraude au Moniteur belge” ont été constatés. Le mode opératoire était le suivant: des escrocs faisaient paraître dans le Moniteur belge un faux avis selon lequel ils étaient soi-disant nommés administrateurs (délégués) ou gérants d'une société donnée, pour ensuite tenter de s'enrichir au détriment de la société concernée.

Une initiative privée capable de compliquer cette forme de fraude a été prise récemment.

Le mode opératoire: une fausse publication au Moniteur belge

Les fraudeurs téléchargent les formulaires de publication librement disponibles sur le site web du Moniteur belge, dans lesquels ils indiquent qu'ils ont été nommés administrateurs ou gérants de la société et déposent ensuite les formulaires au greffe du tribunal de commerce.

Une fois que la soi-disant nomination a été publiée au Moniteur belge, les escrocs essaient, sur la base de la publication, de se présenter comme les représentants valables de la société et d'effectuer de cette manière des achats coûteux (véhicules, ordinateurs portables, smartphones, etc.) au nom et pour le compte de la société et/ou de retirer de l'argent des comptes bancaires de celle-ci.

Une fraude rendue possible par l'absence de contrôle

À l'heure actuelle, le contrôle de l'authenticité des publications par les greffes du tribunal de commerce est insuffisant. N'importe qui peut donc (le cas échéant, via la poste) établir et déposer un formulaire de publication pour n'importe quelle société. Tant que ce formulaire satisfait aux conditions formelles, le greffe le validera normalement aux fins de publication au Moniteur belge.

Comme la société ne reçoit pas de notification lorsqu'une publication à son nom paraît au Moniteur belge, les vrais administrateurs/gérants n'ont souvent connaissance de la publication frauduleuse que lorsqu'il est trop tard, à savoir à la réception de factures d'achats qu'ils n'ont pas effectués ou d'extraits de compte mentionnant des virements sur des comptes inconnus.

Une initiative privée pour compliquer la fraude au Moniteur belge

Trois partenaires privés (dont le VOKA) ont développé, avec le soutien des services du Moniteur belge, un système destiné à compliquer la fraude au Moniteur belge.

Les sociétés peuvent dès à présent s'enregistrer sur le site web <http://www.publications-legales.be/>. Si une nouvelle publication concernant

la société enregistrée paraît au Moniteur belge, celle-ci en sera immédiatement informée par e-mail. Au cas où il s'agirait d'une publication frauduleuse, la société pourra ainsi réagir immédiatement, par ex. en faisant rectifier la publication, en avertissant ses établissements bancaires et en portant plainte au pénal. Le risque de subir un préjudice s'en trouve ainsi limité.



Séminaires & formations en collaboration avec Grant Thornton

Orateur	Date	Organisation	Séminaire / Formation
Philippe De Backer Timothy Vermeiren Sarah De Ridder	11 octobre 2017	HolonCom & Grant Thornton	Nouvelle législation sur la vie privée: qu'est-ce que cela signifie pour vous?
Frederik De Graeve	16 octobre 2017	Voka Brabant-Flamand	Session actuelle: Conséquences fiscales suite à l'accord d'été
Hilde Gaublomme Marc Van den Bossche	17 octobre 2017	Voka Brabant-Flamand	Participation d'entreprise par figure-clé
Ria Verheyen Gunther Loits Hilde Gaublomme	23 novembre 2017	Voka Brabant-Flamand	Gouvernance d'entreprise dans les PME
Frederik De Graeve	Année académique 2016-2017	Ecole supérieure fiscale	Formation de 3e cycle en droit fiscal et pratique fiscale (thèmes dans le domaine fiscal à l'égard des entreprises sujettes aux affaires internationales et au transfert de sociétés)

Pour la liste la plus récente de nos séminaires et formations, vous pouvez toujours visiter notre site Web:

www.grantthornton.be

Disclaimer

Grant Thornton garantit avoir consacré le plus grand soin à la fiabilité des informations données ci-dessus. Sa responsabilité ne peut toutefois être engagée à propos de ces informations. Si vous désirez recevoir notre Grant Thornton Newsletter par voie électronique, n'hésitez pas à nous contacter via anvers@be.gt.com.

La présente lettre d'information est également disponible sur le site www.grantthornton.be.

Grant Thornton est une dénomination commerciale de Grant Thornton Experts-Comptables et Conseils Fiscaux SCRL, Grant Thornton Réviseurs d'Entreprises SCRL, Grant Thornton Efficiëntia SCRL et Grant Thornton Belgium SCRL. Les sociétés précitées sont membres de Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL et ses membres ne constituent pas une société mondiale. Tous les services sont fournis par les membres de GTIL. GTIL et ses membres ne sont pas des représentants les uns des autres, ne sont pas responsables des actes ou omissions des autres et n'ont pas d'obligations mutuelles. Pour plus de détails veuillez voir sur www.grantthornton.be/fr.

Données de contact

E.R. Geert Lefebvre
anvers@be.gt.com

www.grantthornton.be

© 2017 Grant Thornton
Tous droits réservés.

Anvers

Potvlietlaan 6
2600 Berchem (Anvers)
T +32 (0)3 235 66 66

Bruxelles

Avenue de la Métrologie 10 bte 15
1130 Bruxelles
T +32 (0)2 242 11 40

Hasselt

Ilgatlaan 9
3500 Hasselt
T +32 (0)11 22 72 45

Tournai

Rue du Progrès 4B
7503 Tournai (Froyennes)
T +32 (0)69 84 78 44

Turnhout

Parklaan 49 bus 7
2300 Turnhout
T +32 (0)14 47 30 70

Gand

Talentarena - Quantum Building
Oktrooiplein 1 - 9000 Gand
+32 (0)9 274 06 06