

<b>RESTRUCTURATIONS</b>	2
Les conséquences fiscales	
<b>CONSOLIDATION</b>	4
Les fusions post-acquisition	
<b>L'UNITÉ TVA</b>	6
Avantages et inconvénients	
<b>RH &amp; EXPATS</b>	7
Tenir compte de la législation locale	

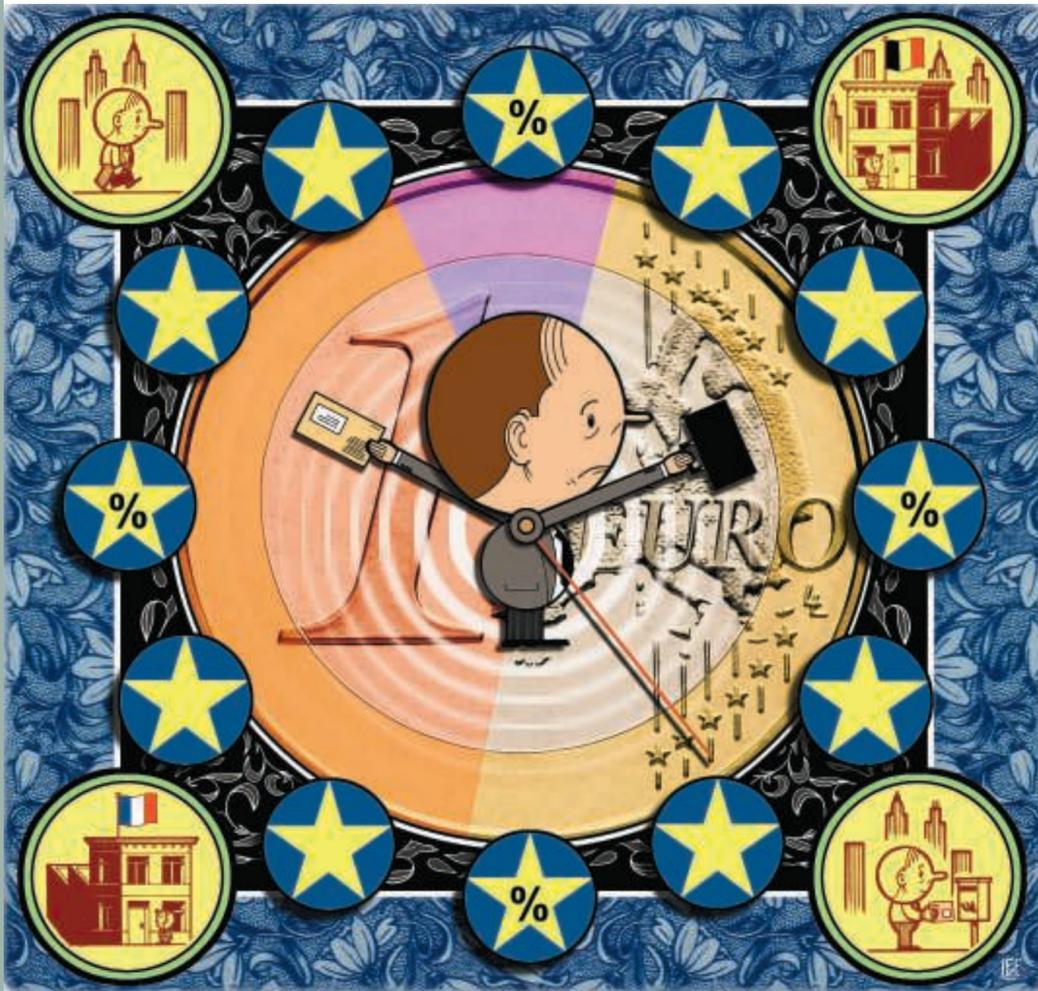
**EN VUE: QUATRE DOSSIERS**

**15 juin 2007**  
Tendances internationales en matière de fiscalité

**21 septembre 2007**  
IFRS: évaluation un an après

**30 novembre 2007**  
E-accounting et E-finances en pratique

**22 février 2008**  
Traduire la créativité en «business processes»



## LES TENDANCES INTERNATIONALES DE LA FISCALITÉ

LES ACTIVITÉS DES ENTREPRISES SONT TOUJOURS PLUS INTERNATIONALES, QU'IL S'AGISSE DES RESTRUCTURATIONS À L'ÉCHELLE MONDIALE OU DE LA MOBILITÉ TRANSFRONTALIÈRE DES EMPLOYÉS. CELA OBLIGE DE PLUS EN PLUS LES GOUVERNEMENTS À ADAPTER LEUR LÉGISLATION PROPRE. DES SPÉCIALISTES D'ERNST & YOUNG DÉCRYPTENT DANS CE DOSSIER QUELLES SONT LES ÉVOLUTIONS LES PLUS IMPORTANTES EN LA MATIÈRE. DES RÉFORMES SOUVENT SILENCIEUSES EN BELGIQUE MAIS POURTANT BIEN RÉELLES ET SOUVENT POUSSÉES.

L'Echo

ERNST & YOUNG



EDITO

**Werner HUYGEN**  
 Associé chez Ernst & Young TAX Consultants

**LES ENTREPRISES CONSACRENT PLUS DE TEMPS À LA GESTION DES RISQUES FISCAUX ET MOINS À LA PLANIFICATION FISCALE.**

tout directeur financier est censé produire des comptes annuels exacts et transparents, reflétant soigneusement les moindres risques fiscaux. Ernst & Young a récemment réalisé une étude mondiale appuyée sur les enquêtes menées parmi les directeurs financiers et fiscaux. Les résultats le confirment: les responsabilités du département fiscal moyen et du service de rapportage financier se sont considérablement alourdies depuis 2004.

Cette évolution va de pair avec une aversion croissante des entreprises pour le risque. La sécurité, tel est désormais le leitmotiv. Les entreprises consacrent plus de temps à la gestion des risques fiscaux et moins à la planification fiscale. Autre défi: la fiscalité et les domaines apparentés se font toujours plus complexes.

La Belgique n'échappe pas à la tendance. Les conseillers fiscaux Ernst & Young Tax Consultants donnent ici leur avis sur plusieurs tendances actuelles en matière d'entreprise et de fiscalité.

Premier constat: les restructurations se multiplient. De plus en plus d'entreprises centralisent fonctions, actifs et risques au sein d'une entité juridique ou géographique. Pour le directeur financier, ce changement est l'occasion d'évaluer la structure juridique du groupe, les transactions entre les sociétés membres du groupe et la chaîne d'approvisionnement. L'analyse attire l'attention sur des aspects - fiscaux, transfer pricing... - qui font l'objet d'un premier article.

Les nouveaux textes législatifs peuvent également exiger cet exercice de réflexion. Des exemples? La déduction des intérêts notionnels, des revenus des brevets, ou encore l'unité TVA. Depuis avril de cette année, la législation sur l'unité TVA révolutionne même le petit monde de la taxe à la valeur ajoutée. De nombreuses sociétés se demandent comment optimiser leur situation en matière de TVA. Les milieux fiscaux qui interviennent dans les fusions et reprises appellent de leurs vœux la consolidation fiscale pour les besoins de l'imposition directe. Heureusement, on observe aussi un assouplissement de l'approche fiscale de la fusion post-acquisition, une opération qui voit le repreneur et le repris fusionner après l'acquisition. Nous allons voir ce qui se passe dans ces deux domaines.

Le dernier article évoque la nouvelle tendance à la mobilité des travailleurs. Jamais les entreprises n'ont employé autant de salariés à l'étranger. Mais jamais ces missions n'ont été aussi complexes, à la fois sur le plan du traitement fiscal, du droit social et du droit du travail. Avertissement sans frais pour les sociétés belges qui envisagent d'envoyer leurs collaborateurs à l'étranger!

À l'approche des élections, la question fait couler beaucoup d'encre: la pression fiscale a-t-elle reculé par rapport à 1999, l'année où le premier gouvernement Verhofstadt a pris ses fonctions? Cela reste la bouteille à encre. Nous sommes pourtant à une époque où

# L'INCIDENCE FISCALE DES RESTRUCTURATIONS

UN EXERCICE D'ÉQUILIBRE DÉLICAT POUR LES POUVOIRS PUBLICS

DE PLUS EN PLUS, LES ENTREPRISES SE RESTRUCTURENT SUR LE PLAN ÉCONOMIQUE. LA FISCALITÉ INTERVIENT EN TANT QUE DIMENSION SUPPLÉMENTAIRE POUR OPTIMISER L'OPÉRATION. À CET ÉGARD, CERTAINS PAYS SE DISTINGUENT PAR DES MESURES FISCALEMENT INTÉRESSANTES. ILS PARVIENNENT À ATTIRER UN GRAND NOMBRE D'ENTREPRISES, AUX DÉPENS DES PAYS QUI PRATIQUENT UN RÉGIME FISCAL TRADITIONNEL. CELA SUSCITE EN EUROPE DE VIFS DÉBATS, ET LES CRITIQUES NE MANQUENT PAS.

| HERWIG JOOSTEN & KURT VAN DER VOORDE

**Quelles sont les motivations à l'origine de ces réorganisations?**

**Kurt Van der Voorde:** Les restructurations sont souvent une réponse à une concurrence croissante, à la pression des fournisseurs et des clients dans une économie mondialisée. Les entreprises sont obligées de se spécialiser, de minimiser leurs coûts, de maximiser l'efficacité de leurs processus, etc. Elles se restructurent en général dans une optique économique, en vue d'un contrôle et d'un management plus centralisés.

cale totale. De ce point de vue, l'adaptation des fonctions et des risques au niveau local est très importante. Si l'on veut changer la rentabilité en un endroit donné, il faut aussi prendre des dispositions locales. Lorsque les changements se font seulement sur papier, il n'y pas de raison pour voir l'entreprise faire tout à coup moins de bénéfice. En revanche, pousser plus loin dans ce sens revient de plus en plus à s'exposer à une réaction du fisc.

**Comment les entreprises peuvent-elles se préparer à une restructuration et se prémunir contre le fisc?**

**Herwig Joosten:** Elles doivent se documenter méticuleusement et se préparer à un contrôle fiscal. Si le côté fiscal occupe trop de place, cela va probablement éveiller la méfiance des autorités. L'entreprise doit pouvoir prouver que la réorganisation, autrement dit le changement dans les fonctions et les risques, poursuit un objectif plus économique que fiscal.

Il s'agit de prouver que l'opération affectera concrètement l'échelon local, qu'il y aura des changements effectifs à ce niveau. Le fisc n'acceptera pas, par exemple, que les fonctions et le risque soient centralisés en Suisse, si les personnes qui travaillent à cet endroit ne sont pas assez nombreuses pour gérer convenablement le risque.

On ne peut plus déplacer le risque et le potentiel bénéficiaire vers un pays fiscalement attractif sans y envoyer en même temps les responsables de la direction de l'entreprise et de ses décisions stratégiques.

**Les réorganisations ne répondent-elles pas généralement à des motivations fiscales?**

**Kurt Van der Voorde:** Les motivations se situent d'abord au niveau économique, plutôt que fiscal. Il n'empêche: les entreprises cherchent naturellement à minimiser la pression fis-

POUR FAIRE CONTREPOIDS

AUX ATTRAITS SUISSES, LE MEILLEUR MOYEN EST D'OFFRIR NOUS-MÊMES DES POSSIBILITÉS INTÉRESSANTES ET UNE FLEXIBILITÉ SUFFISANTE.

## REDACTION

**Ernst & Young Tax Consultants**  
 Werry De Backer  
 werry.de.backer@be.ey.com,  
 managing partner tax & legal  
 Werner Huygen  
 werner.huygen@be.ey.com  
 partner transaction tax  
 Yves Bernaerts  
 yves.bernaerts@be.ey.com  
 partner VAT  
 Herwig Joosten  
 herwig.joosten@be.ey.com  
 partner international tax services

Kurt Van der Voorde,  
 kurt.van.der.voorde@be.ey.com  
 senior manager transfer pricing

**De Tijd & L'Echo:**  
 Jean-Paul Bombaerts  
 Ellen Cleeren  
 Willem De Bock  
 Ingrid Helsen  
 David Hendrickx

**LEcho**

**ERNST & YOUNG**



Herwig Joosten et Kurt Van der Voorde: «Pour la Commission Européenne, la Suisse profite de tous les avantages de l'UE, sans les inconvénients.»

PHOTO: LVA

### Le bénéficiaire dans un pays, les fonctions dans un autre: des frictions à prévoir?

**Herwig Joosten:** Le modèle fiscal de l'entreprise doit refléter son activité. Les fonctions doivent accompagner le risque. Certaines multinationales ont intrinsèquement tendance à localiser le bénéfice dans les pays où il est le moins taxé, mais cela pose le problème du «transfer pricing», qui oblige les multinationales à se comporter comme des parties indépendantes dans la fixation de leurs prix de vente et d'achat internes.

**Kurt Van der Voorde:** C'est en jouant sur la fixation de ces prix que les entreprises orientent l'allocation des bénéfices entre les entités du groupe. La tendance consiste naturellement à réaliser les marges dans les pays où la pression fiscale est moindre. Mais les législations fiscales s'y opposent dans une mesure croissante. Dorénavant, il faut pouvoir justifier les prix internes aux yeux du fisc. Dans ces conditions, l'exercice devient difficile: il faut déterminer quelle part du bénéfice accompagnera les fonctions et le risque.

### Nombre de multinationales installent leur siège central en Suisse en raison d'un climat fiscal favorable. Comment réagit l'Europe?

**Herwig Joosten:** En Europe, en général, la tendance est à l'harmonisation. Mais en vertu du Traité de Rome, tout Etat membre de l'UE choisit son régime fiscal en toute autonomie. Sur ce plan, il n'y a pas d'harmonisation. Pour un Etat mem-

bre, il est particulièrement difficile d'instaurer un régime spécial capable d'attirer les investissements. Cela signifierait que le pays en question se montre sélectif et favorise un secteur ou une activité. La Commission Européenne ne l'admettrait pas, car l'UE ne veut pas entendre parler de concurrence déloyale ni d'aide sélective à certains secteurs.

**Kurt Van der Voorde:** Mais il existe naturellement une certaine concurrence entre les Etats membres de l'UE, dont les régimes ne sont pas encore harmonisés. Le problème est que certains autres pays appliquent des régimes très favorables, avec lesquels les Etats de l'UE peuvent difficilement rivaliser.

**LE FISC N'ACCEPTERA PAS, PAR EXEMPLE, QUE LES FONCTIONS ET LE RISQUE SOIENT CENTRALISÉS EN SUISSE, SI LES PERSONNES QUI TRAVAILLENT À CET ENDROIT NE SONT PAS ASSEZ NOMBREUSES POUR GÉRER CONVENABLEMENT LE RISQUE.**

**Herwig Joosten:** C'est la Suisse qui profite le plus du système des restructurations. Elle se trouve au cœur d'une zone de libre échange avec un potentiel gigantesque, et elle a pris des mesures fiscales favorables. La Suisse se profile comme un pays autonome, qui crée des régimes spéciaux et parvient ainsi à attirer les investisseurs aux dépens de l'Europe. Récemment, des entreprises, en majorité américaines, ont déplacé leur siège européen en Suisse. La rentabilité baisse dans les pays délaissés, au profit de la Suisse, souvent avec des conséquences de longue durée sur l'emploi local. Pour l'Europe, c'est trop. La Commission Européenne accuse notre voisin de concurrence déloyale: la Suisse profiterait de tous les avantages de l'UE, sans les inconvénients. La Commission veut mettre fin aux régimes de ce type, ce qui suscite de vives discussions.

Paradoxalement, en réalisant l'harmonisation, l'UE devient moins attrayante pour les investisseurs non européens. Quand une entreprise américaine doit choisir entre l'incertitude d'un système sélectif - belge, par exemple - et la sécurité qu'offre la Suisse parce que ce pays n'est pas soumis aux règles européennes, le calcul est vite fait. Et les flux financiers convergent vers la Suisse. L'UE veut aujourd'hui agir. Des négociations sont en cours avec nos amis helvètes.

### Quelle est la place de la Belgique dans ce contexte?

**Herwig Joosten:** Ces dernières années, la Belgique a réa-

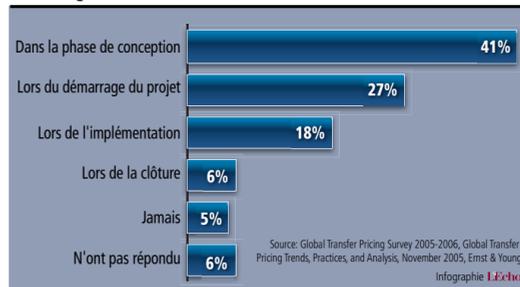
lisé pas mal de bonnes choses. Elle se positionne mieux aujourd'hui et commence à se refaire une réputation internationale. Notre pays éveille un intérêt croissant; il impose peu à peu le respect, ce qui ne peut être que positif.

Cela dit, contrairement à la Suisse, chaque mesure prise par le gouvernement belge est soumise à la critique de la Commission en termes de sélectivité et d'aide publique. Cela ne rassure pas les investisseurs, et les Suisses jouent manifestement sur ce manque de sécurité.

**Kurt Van der Voorde:** Les pouvoirs publics sont confrontés à un exercice d'équilibre délicat. Il faut contrôler, mais sans aller trop loin au point d'entraver les restructurations. Cela empêcherait la Belgique d'occuper sa place dans le monde des affaires internationales, et les entreprises n'investiraient plus chez nous. L'Etat doit se montrer strict, mais suffisamment souple et équitable pour permettre le «business change».

Pour faire contrepoids aux attraits suisses, le meilleur moyen est d'offrir nous-mêmes des possibilités intéressantes et une flexibilité suffisante. Nous devons créer un cadre dans lequel les entreprises auront envie de rester et de continuer à investir. Ce qui exige que chacun regarde dans la même direction.

### A QUEL MOMENT LE DÉPARTEMENT FISCAL EST-IL IMPLIQUÉ DANS LE BUSINESS CHANGE PROCESS ?



Il ressort de l'étude semestrielle d'Ernst & Young Transfer Pricing Survey que lors de restructurations d'entreprises des considérations fiscales entrent en ligne de compte lors de la phase de projet dans 40 % des cas ! Pour plus de deux tiers des restructurations, les fiscalistes sont impliqués avant même le lancement du projet.



Herwig Joosten est partner International Tax Services, Ernst &amp; Young

Kurt Van der Voorde est senior manager Transfer Pricing, Ernst &amp; Young



2007 va battre tous les records en termes de fusions et de reprises avec ABN AMRO en tête pour le secteur bancaire.

PHOTO: HH

# LA CONSOLIDATION FISCALE DANS LES REPRISES

WERNER HUYGEN, ASSOCIÉ CHEZ ERNST & YOUNG, NOUS EXPLIQUE LES TENDANCES

**LE MÉCANISME DE LA CONSOLIDATION FISCALE CRÉE UN ESPACE ÉCONOMIQUE PLUS LIBRE, AU SEIN DUQUEL LES DÉCISIONS DE STRATÉGIE ÉCONOMIQUE SONT MOINS SUBORDONNÉES À DES CONSIDÉRATIONS FISCALES.**

QUE PEUT FAIRE UNE ENTREPRISE POUR QUE LES FRAIS DE FINANCEMENT LIÉS À UNE ACQUISITION SOIENT MIS À LA CHARGE DE LA SOCIÉTÉ REPRISE? UNE SOLUTION POSSIBLE RÉSIDE DANS LA FUSION POST-ACQUISITION. MAIS CE TYPE DE FUSION N'EST PAS SANS INCONVÉNIENTS. WERNER HUYGEN, QUI DIRIGE LE GROUPE TRANSACTION TAX CHEZ ERNST & YOUNG, ÉVOQUE LES DIFFICULTÉS, LES NOUVELLES TENDANCES ET LES INITIATIVES LÉGISLATIVES ESPÉRÉES.

WERNER HUYGEN

Cette année 2007 va probablement battre tous les records en termes de fusions et de reprises. Fin avril, après un trimestre à peine, le cap des 2.000 milliards de dol-

lars de reprises était déjà franchi, un chiffre à comparer aux 4.000 milliards de dollars de toute l'année 2006. Les entreprises belges n'échappent pas à cette fièvre de la fusion. Plus que jamais, elles étudient les

dossiers de reprise au niveau national ou international, quand elles ne mettent pas elles-même leurs activités en vente.

En général, dans une reprise, c'est le vendeur qui a la main. Il

décide quand, où et à qui il vendra. Il choisit de se défaire de toute sa société, ou d'un département. Enfin, il tranche quant aux modalités de la transaction: vente directe de l'actif et du passif (asset deal), ou cession des actions de la société. Du point de vue fiscal, cette dernière option est la plus intéressante, du moins pour le vendeur. Celui-ci peut compter, dans notre pays, sur une certaine souplesse dans l'exonération fiscale des plus-values réalisées lors du transfert d'actions.

Pour l'acheteur, en revanche, l'acquisition des parts d'une société est fiscalement moins attrayante. Raison pour laquelle il préfère l'asset deal (voir encadré). Le principal inconvénient de l'acquisition d'actions est que l'acheteur ne peut pas amortir fiscalement le goodwill compris dans le prix convenu. L'acheteur ne peut pas davantage imputer ses frais de financement sur le résultat de l'entité cible (debt push down): il doit les prendre lui-même en charge.

Une solution existe cependant pour ce dernier problème: la fusion dite post-acquisition. Concrètement, la filiale (la cible) est absorbée par la maison mère (l'acheteur). Dans de rares cas, l'absorption s'effectue dans l'autre sens. Ce mode de fusion soulève deux problèmes fondamentaux. Le premier est juridique, l'autre fiscal.

## INCERTITUDE JURIDIQUE

L'incertitude juridique résulte du fait que la législation belge impose des restrictions sévères à la société qui voudrait apporter une assistance financière à son repreneur. La loi lui interdit d'avancer des fonds, de consentir un prêt ou de constituer des garanties au bénéfice de l'acheteur pour l'aider à prendre plus facilement le contrôle de sa cible. Raison évidente de ces restrictions: le législateur belge voulait éviter que les entreprises convoitées épuisent leur propre capital en faveur du tiers qui vise leurs actions. Du fait de cette limitation, d'éminents juristes belges se montrent réticents face à une fusion intervenant peu après la reprise. Cela revient en effet indirectement à un transfert de moyens entre la cible et le repreneur. Les infractions sont d'ailleurs sévèrement sanctionnées. Toute la transaction peut être déclarée nulle, et les administrateurs risquent jusqu'à un an de prison.

Ces entraves juridiques disparaissent cependant bientôt. La Commission européenne a en effet constaté que l'interdiction d'une assistance financière au repreneur par la cible va trop loin et constitue trop souvent une entrave au financement des dossiers de re-

prise. Aussi la Commission a-t-elle décidé d'assouplir l'interdiction de l'assistance financière.

Cela ne signifie pas pour autant que l'entité cible sera libre de prêter de l'argent au repreneur. Il faudra pour cela remplir une série de conditions, la principale étant que la cible elle-même devra posséder suffisamment de moyens. L'assistance financière s'exercera sous la responsabilité du conseil d'administration, qui devra veiller à ce que le crédit soit octroyé aux conditions du marché et avec l'autorisation préalable de l'assemblée générale.

L'assouplissement de la règle figure dans une directive européenne du 6 septembre 2006. Les milieux juridiques et fiscaux belges espèrent qu'elle sera rapidement transposée dans la législation nationale.

#### LE PROBLÈME FISCAL

L'origine du problème fiscal réside dans le fait que les parties souhaitent que la fusion reste fiscalement neutre. Concrètement, une fusion fiscalement neutre a pour but de transférer l'actif et le passif de la cible dans le patrimoine du repreneur sans que les plus-values latentes soient imposées. Il s'agit ici des plus-values qui, sans figurer encore dans la comptabilité, seront mises en évidence par une aliénation des actifs.

Jusqu'il y a peu, il fallait pour cela que la fusion réponde à des besoins légitimes, de caractère financiers et économiques, par exemple la conjugaison d'activités complémentaires, la réalisation de synergies ou une augmentation d'échelle. Si les faits démontraient qu'en cas de fusion post-acquisition, la dette de la maison mère avait été mise à la charge de la filiale, les sociétés concernées devaient présenter des motifs économiques très solides pour pouvoir prétendre à la neutralité fiscale.

Le Service des Décisions Anticipées (ou Commission des Rulings) a cependant récemment annoncé, par l'intermédiaire de Véronique Tai, membre du collège, qu'il était prêt à considérer différemment les fusions post-acquisition. Si les protagonistes peuvent établir qu'après la fusion, il existe un rapport raisonnable entre dettes et fonds propres, la Commission pourrait admettre que la fusion ne résulte pas de motivations fiscales. Cela sera même possible si la maison mère est un holding constitué spécialement pour acquérir les actions de la société reprise! En guise d'alternative, l'on pourra se baser sur le ratio consolidé au niveau du groupe ou sur le ratio considéré comme courant dans le secteur concerné.

La Commission des Rulings envisage parallèlement d'autres

critères possibles, comme le «test du cash-flow» ou le «test des coûts-bénéfices». Le test du cash-flow doit établir si la charge des intérêts représente un pourcentage raisonnable du flux d'encaisse (ebitda). Quant au test des coûts-bénéfices, il quantifie les avantages et les inconvénients fiscaux générés par l'opération. Les avantages éventuels, comme l'optimisation d'une compensation de pertes ou de revenus définitivement taxés (déduction fiscale de dividendes reçus, déjà imposés), sont comparés aux éventuels désavantages, par exemple la disparition d'une partie des pertes reportées.

Naturellement, les sociétés qui, à l'avenir, soumettront une

demande de ruling à propos d'un projet de fusion post-acquisition devront produire un plan d'affaires détaillé et une projection réaliste de leur situation financière sur cinq à dix ans. Même si aucun de ces tests ne donne un résultat concluant, la Commission des Rulings peut encore émettre un avis positif, lié à une recapitalisation.

#### LA CONSOLIDATION FISCALE

Malgré ces évolutions positives dans le contexte des fusions post-acquisitions, la Belgique ne ferait-elle pas mieux d'introduire tout de suite un régime de consolidation fiscale? Les Pays-Bas, la France, le Luxembourg, l'Allemagne, la Grande-Bretagne, la Suède et nombre d'autres pays européens l'ont déjà fait. Dans la consolidation fiscale, les sociétés concernées sont traitées comme une seule entité fiscale en matière d'impôts directs.

Lorsqu'elles rachètent des actions d'une société étrangère,

les entreprises belges peuvent déjà faire appel à la consolidation fiscale locale. Dans ce cas, l'entité belge constitue un holding local, doté d'un bon ratio de financement de la dette et du capital. Avec ces fonds, le holding local acquiert les parts de la cible. Les deux acteurs formalisent ensuite dans le pays concerné une consolidation fiscale locale: les chiffres du holding et ceux de la cible sont regroupés dans une seule déclaration fiscale.

La fusion post-acquisition n'est alors plus nécessaire. Les pertes et bénéfices des sociétés consolidées se compensent mutuellement. Pour le repreneur, l'opération signifie qu'il peut imputer directement sur le ré-

sultat de l'entreprise rachetée les frais liés au financement de la reprise.

Il y a quelques années, des textes de loi étaient déjà en préparation en vue de la consolidation fiscale. Mais le ministre des Finances, Didier Reynders (MR), en a différé l'introduction pour des raisons budgétaires. La priorité est allée à la déduction des intérêts notionnels.

Bien des arguments, pourtant, plaident en faveur de la consolidation fiscale. Le mécanisme reflète parfaitement la neutralité fiscale par rapport à un groupe d'entreprises. Le système crée un espace économique plus libre, où les décisions de stratégie économique sont moins subordonnées à des



Le vendeur et l'acheteur n'ont pas les mêmes intérêts fiscaux.

PHOTO: HH

**MALGRÉ CES ÉVOLUTIONS POSITIVES DANS LE CONTEXTE DES FUSIONS POST-ACQUISITIONS, IL EST PERMIS DE SE DEMANDER SI LA BELGIQUE NE FERAIT PAS MIEUX D'INTRODUIRE TOUT DE SUITE UN RÉGIME DE CONSOLIDATION FISCALE.**

considérations fiscales. La consolidation est d'autant plus urgente que l'intégration européenne progresse. Son absence entame la position concurrentielle des entreprises de notre pays. De plus, l'intérêt de la consolidation fiscale dépasse la problématique dite de «debt push down». Elle éliminerait par exemple bien des soucis concernant l'exactitude des prix facturés entre entreprises belges. D'ailleurs, dans le monde, le modèle belge de déconsolidation est unanimement considéré comme dépassé.

Notre pays, toutefois, ne s'oppose pas par principe à la consolidation fiscale: nous en voulons pour preuve la récente introduction de l'unité TVA, un premier pas dans la bonne direction. ■



Werner Huygen est partner Transaction Tax chez Ernst & Young

## Pourquoi l'acheteur préfère l'asset deal en Belgique

Sur le marché belge, l'acheteur affiche une préférence marquée pour l'asset deal, l'acquisition directe de l'actif et du passif d'une autre société. Dans ce type de transaction, l'acheteur inscrit les éléments d'actif et de passif dans ses livres à leur valeur d'acquisition, afin de les amortir sur la base de ce montant. Des bénéfices générés par le nouvel actif, l'acquéreur peut directement déduire les frais de financement - intérêts, coût de la transaction - liés à la reprise, mais aussi les amortissements.

De même, les banques et autres bailleurs de fonds préfèrent que l'entreprise à qui elles prêtent soit propriétaire des biens qui constitueront la garantie de l'emprunt.

#### TVA

Inconvénient de l'asset deal: l'acheteur doit acquitter la TVA (21%) ou les droits d'enregistrement (10% en Flandre, 12,5% à Bruxelles et en Wallonie). Mais il existe une possibilité d'exonération couramment exploitée: il faut, pour en bénéficier, que l'actif et le passif repris forment soit une division (une entité techniquement capable de fonctionner de façon autonome) ou une universalité de biens et d'activités.

D'après la législation belge, l'acheteur peut être tenu pour co-responsable des dettes fiscales du vendeur. Ici aussi, une procédure permet d'éviter cette obligation.

#### PERTES REPORTÉES

Pour le vendeur, en revanche, la vente de l'actif et du passif est nettement moins attrayante. La plus-value réalisée le cas échéant sur l'actif transféré sera en effet taxée. Seul moyen d'y échapper: des «pertes reportées» en suffisance. Il se peut aussi que le fisc consente au vendeur un sursis ou un étalement de l'impôt sur la plus-value. Si le vendeur est une personne physique, le taux marginal d'imposition est de 50%. Le tarif ne dépasse pas 34% pour une société. ■

## Quelles entreprises sont intéressées par l'unité TVA?

En principe, tous les groupes d'assujettis établis en Belgique, à l'exclusion des petites entreprises au régime de la franchise (chiffre d'affaires de moins de 5.580 euros) et des assujettis forfaitaires agricoles, sont susceptibles de former une unité TVA. «Il est faux de prétendre que cette opportunité est réservée aux grandes structures», fait remarquer Yves Bernaerts. «Si tel était le cas d'ailleurs, la Belgique aurait un problème majeur avec les instances européennes qui examineront le fonctionnement du régime belge en novembre prochain. Rappelons qu'un des principes à respecter est celui d'égalité de traitement entre les assujettis.»

A noter que, pour tous les secteurs, il existe aussi un gain lié à l'évitement du préfinancement de la TVA ainsi que, par exemple, la disparition des limitations de TVA en cascade. «Une sous-location d'un véhicule automobile à l'intérieur d'une unité TVA n'induit plus une deuxième application de la limitation de 50 % inhérente à ce type d'opérations imposables», note Yves Bernaerts, qui à ce niveau, met en exergue un des avantages essentiels et pourtant peu explicites de l'unité TVA: «Pour les opérations imposables internes, les débats avec le fisc, parfois orageux et lourds de conséquences, relatifs à la qualification des contrats (exonérés de TVA ou taxés à la TVA) s'évanouissent... Indirectement, quel gain pour la sécurité juridique!»

Enfin, et ce point intéresse un grand nombre d'entreprises en Belgique, l'unité TVA permet de gommer les rémanences de TVA inhérentes aux locations immobilières opérationnelles. Ces locations, qui seraient exonérées de TVA à l'extérieur de l'unité TVA, y sont neutralisées à l'égard de la déduction TVA dès lors que la société immobilière, bailleur «intragroupe» d'immeubles, est aussi membre d'une unité TVA lorsque les autres membres exerçant des activités économiques ouvrant droit à la déduction sont les locataires.

J.-P. B.



Le fonctionnement de l'unité TVA «à la belge» sera examiné en novembre par l'UE. PHOTO: VPM HH

# L'UNITÉ TVA, UN NOUVEL APPÂT POUR LES INVESTISSEURS

LES OPÉRATIONS INTRAGROUPES PEUVENT ÊTRE EFFECTUÉES SANS TVA.

L'INTRODUCTION DE L'UNITÉ TVA VISE À RENDEMENT NOTRE PAYS PLUS ATTIRANT RENFORCER LA COMPÉTITIVITÉ DE LA BELGIQUE. CETTE MESURE FISCALE DOIT

YVES BERNAERTS

Depuis le 1er avril 2007, les livraisons et prestations de services internes (opérations contractuelles à l'intérieur d'un groupe d'entreprises liées) peuvent ne plus être soumises à la TVA, grâce à l'instauration du principe de l'unité TVA. L'unité TVA consiste à considérer comme un seul assujetti des assujettis établis en Belgique qui sont indépendants du point de vue juridique mais étroitement liés entre eux sur les plans financier, économique et de l'organisation. C'est le cas par exemple d'un producteur de bière (voir infographie) qui dispose d'une brasserie, d'une autre entité chargée de la fourniture de bouteilles et d'une troisième entité qui s'occupe de l'étiquetage. L'ensemble ainsi constitué est une unité TVA, sorte d'assujetti collectif. Il ne faut plus déposer qu'une seule déclaration TVA consolidée pour toutes les activités des membres de l'unité, de sorte que les dettes et les créances TVA entre les différentes entités sont compensées dans cette déclaration.

L'introduction de l'unité TVA constitue, avec les intérêts notionnels, un renforcement de la position concurrentielle de la Belgique. Il s'agit en effet d'un outil compétitif destiné à rendre notre pays plus attractif pour l'établissement de centres de services (ressources humaines, IT, comptabilité, conseils, ex-

ternalisations diverses, etc.) qui font partie de groupes d'entreprises et qui, jusqu'à présent, étaient bien souvent délocalisés.

Bien que le principe de l'unité fiscale soit inscrit depuis 1993 dans le code TVA, les modalités de fonctionnement nécessaires n'avaient pas encore été prises. C'est chose faite depuis la loi-programme du 27 avril 2007 publiée au Moniteur le 8 mai dernier.

Une caractéristique fondamentale de l'unité TVA est que l'administration fiscale est l'interlocuteur de cet assujetti collectif en ce qui concerne ses droits et obligations à l'égard de la TVA. L'infographie montre la situation d'un producteur de bière par rapport à ses clients et à l'administration. «Le législateur belge a voulu perturber le moins possible le tissu contractuel préexistant au niveau des membres de l'unité TVA», ex-

plique Yves Bernaerts, Partner chez Ernst & Young Tax Consultants. «Les tiers (clients et fournisseurs) ignorent que l'ancien assujetti individuel est devenu un membre de l'unité TVA et continuent donc les relations contractuelles antérieures comme si rien n'avait changé.»

«Au niveau des relations externes, la continuité est donc acquise, sans heurts ni coûts supplémentaires», poursuit Yves Bernaerts. «Toutes les entreprises intéressées par l'unité TVA apprécieront cet aspect des choses. C'est ainsi que chaque membre de l'unité TVA continue à communiquer aux tiers son ancien numéro de TVA individuel, comme avant la création de l'unité TVA.»

Un autre avantage du système est son aspect «optionnel» à deux niveaux. «D'abord, il n'existe pas en Belgique, con-

trairement à d'autres Etats membres, d'obligation de former une unité TVA», signale Yves Bernaerts. «Ensuite, au niveau du choix des membres, la liberté d'entrer ou non dans une unité TVA est quasiment totale, pour autant que les assujettis soient liés entre eux au plan financier, économique et de l'organisation.»

Sur ce dernier point toutefois, il faut tenir compte d'une restriction de principe afférente à la «règle de 50%». Concrètement, lorsqu'un assujetti membre de l'unité TVA détient une participation directe de plus de 50% dans une autre société, les trois conditions cumulatives de participation (financier, économique et organisationnel) sont présumées remplies. Et cette dernière société doit, en principe, être incluse dans l'unité TVA. «Cette présomption susceptible de preuve contraire s'applique en cascade et il convient de vérifier en fait, de manière individuelle, si la filiale se trouve dans la situation visée», précise Yves Bernaerts.

## INCONVÉNIENTS

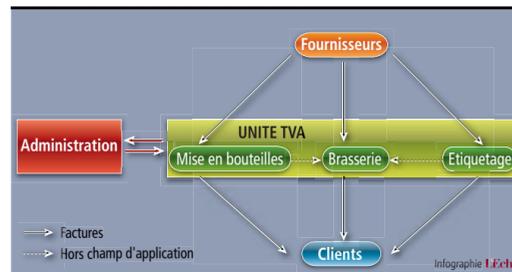
L'unité TVA ne présente pas que des avantages pour autant. Yves Bernaerts cite pour sa part quelques inconvénients. «D'abord, cela demande une adaptation de l'organisation comptable qui peut être assez importante. Dans la plupart des cas, il faudra pouvoir s'appuyer sur une organisation comptable analytique, ce qui pourrait poser problème pour des plus petites structures.»

Dans certains cas, la complexité de l'analyse préalable à la constitution d'une unité TVA est telle que cela suppose une réflexion en profondeur. Ce qui bien sûr représente un coût. Certaines structures auront les ressources internes pour le faire. D'autres, plus petites, devront faire appel à de la consultance extérieure. «L'unité TVA est un outil performant, mais qui ne peut être mis en œuvre qu'après une véritable analyse et une simulation incluant une recension qualitative chiffrée des différentes activités économiques externes et internes», confirme Yves Bernaerts, pour qui cette démarche préparatoire va bien au-delà de la seule TVA. «C'est une réflexion en fond sur le mode de fonctionnement d'un groupe d'entreprises.»



Yves Bernaerts est partner VAT, Ernst & Young

## LE PRINCIPE DE L'UNITÉ TVA



# EMPLOI INTERNATIONAL: VIGILANCE ET PLANIFICATION

LES RH DOIVENT JOUER UN RÔLE CENTRAL DANS LA PRÉPARATION

LES PERSONNES ENVOYÉES À L'ÉTRANGER LE SONT POUR DES MISSIONS DE PLUS EN PLUS COURTES. AUSSI LES EMPLOYEURS SE SOUCIENT-ILS MOINS DES RÈGLES LOCALES, EN VIGUEUR DANS LE PAYS DE L'EMPLOI. ERREUR ! ET IL NE SUFFIT PAS DE TENIR COMPTE DES DISPOSITIONS FISCALES. UNE PRÉPARATION PLUS LARGE S'IMPOSE, AVEC UNE PROJECTION DES COÛTS. À CET ÉGARD, LE RÔLE DU DÉPARTEMENT RH DOIT GAGNER EN IMPORTANCE. UNE NÉGLIGENCE PEUT EN EFFET COÛTER CHER. | WERRY DE BACKER

Les candidats aux missions de longue durée à l'étranger se font moins nombreux et les entreprises privilégient la maîtrise des coûts. Résultat: la durée des séjours de travail dans les autres pays diminue. «Souvent, les entreprises voient là une bonne raison de ne plus se pencher sur la réglementation et la législation locales. Le régime doit être le même que dans le pays d'origine, pensent-elles, ou la courte durée de la mission les dispensera de toutes les mesures locales. Or, il faut savoir qu'un nombre croissant de pays mettent au point des règles - fiscales et autres - propres aux courts séjours», constate Werry De Backer, associé et managing partner tax & legal chez Ernst & Young. «Les entreprises qui ne s'en rendent pas compte - et il y a en - vont se retrouver dans des situations embarrassantes.»

## PROBLÈMES DE PAIEMENT ET D'IMPUTATION

De nombreuses entreprises ne savent pas que dans bien des pays, le travailleur étranger est protégé par le droit du travail local. Elles omettent parfois de verser le précompte professionnel ou en paient trop dans le pays d'origine. Souvent, les versements de cotisations sociales négligent le fait que la Belgique n'a pas conclu de traité avec tous les pays ou se font sous un régime erroné.

Sur le plan fiscal, les entreprises n'imputent pas toujours correctement leurs coûts. Ceux-ci sont par exemple entièrement mis à la charge du siège central. Et nous ne parlons ici que du salaire de base et des frais. Les entreprises sont encore moins au fait de ce que l'emploi international autorise en matière de rémunération variable: participations en actions, salaire différé sous la forme de plan de pension...

Dans des pays toujours plus nombreux, les inspections fis-

## UN NOMBRE CROISSANT DE PAYS METTENT AU POINT DES RÈGLES PROPRES AUX COURTS SÉJOURS DES TRAVAILLEURS ÉTRANGERS.

cale et sociale font attention à ce genre de choses. La Belgique n'y échappe pas: en avril 2007, la loi Limosa a instauré l'obligation de déclaration. Les employeurs sont désormais tenus d'identifier les étrangers qu'ils occupent. Cela permettra bientôt aux autorités, grâce au data mining, de mieux contrôler le respect du droit du travail et de la sécurité sociale, sans oublier les règles d'immigration et la législation fiscale. Bref, les entreprises ont aujourd'hui tout intérêt à disposer d'une bonne structure et d'une organisation adéquate pour éviter les mauvaises surprises. Avec cette nouvelle loi, notre pays joue un rôle de pionnier dans plusieurs domaines. D'autres suivront inévitablement son exemple.

## OISEAU RARE, OISEAU CHER

En attendant, il convient de suivre la situation de près, pays

par pays. «La législation change sans cesse, notamment sous la pression des objectifs de l'UE et de l'OCDE, mais les choses n'avancent pas partout à la même vitesse. Parallèlement, les travailleurs connaissent leur propre rareté et se vendent cher. Souvent, les entreprises ne réalisent pas que si le projet étranger n'a pas généré le produit escompté, c'est à cause des coûts salariaux qui n'ont pas été maîtrisés. Et quand un projet ou un contrat se montre non rentable, il est difficile de rectifier le tir», estime Werry De Backer.

Mieux vaut donc préparer soigneusement l'opération, ou la faire préparer. Avant le lancement du projet, l'entreprise se documentera en détail sur les lois et réglementations locales, afin de mettre au point une formule de rémunération optimale. «Et ces informations seront actualisées sans relâche. D'une année à l'autre en effet, de nouveaux impôts voient le jour, surtout dans les pays en expansion rapide. Les autorités découvrent constamment de nouvelles façons de tirer parti des investissements qu'elles parviennent à attirer. Les charges fiscales et sociales nouvelles peuvent être très complexes. Certains Etats, par exemple, imposent les travailleurs sans tenir compte de leur statut dans le



Il convient de suivre la législation de près, pays par pays. CORBIS

pays de la maison mère. De même, le licenciement d'un salarié peut entraîner beaucoup plus d'obligations que dans le pays d'origine.»

## LE DÉPARTEMENT RH: UN RÔLE CENTRAL

L'employeur a intérêt à raisonner et à agir en respectant plusieurs principes: préparation optimale du projet, clarté dans les projections et affectations des coûts, sélection des personnes adéquates pour les missions à l'étranger, processus et règles bien documentés. «Le département RH est sans aucun doute le mieux placé pour veiller à tout cela. Il doit donc être impliqué étroitement, dès les premiers stades du projet. Tous les contrats seront relus par des experts locaux pour compléter

cette phase de 'due diligence' ('prudence nécessaire') en matière de travail à l'étranger. Les contrats répondent-ils aux objectifs du projet? On comparera les charges avec celles de contrats antérieurs ou concurrents. Le succès exige aussi une dose de flexibilité. Soyez prêts à des changements si vous voulez que le projet reste durable et rentable. En faisant appel aux bons experts, vous éviterez les surprises, vous préserverez un équilibre optimal entre le respect des règles, la rétribution du travail et la rentabilité pour l'entreprise», conclut Werry De Backer. ■



Werry De Backer est managing partner tax & legal, Ernst & Young

## Quelques précisions sur la déclaration Limosa

Depuis le 1er avril 2007, il y a lieu de déclarer l'activité de tout salarié, indépendant ou indépendant stagiaire qui vient travailler en Belgique à titre temporaire ou partiel et qui n'est en principe pas soumis à la sécurité sociale belge.

### La déclaration

- doit être introduite avant le début de l'activité
- via le site internet [www.limosa.be](http://www.limosa.be) ou par télécopie
- par l'employeur étranger ou l'indépendant étranger, ou encore par le commanditaire belge.

### L'obligation de déclaration Limosa admet cependant une série d'exceptions, notamment:

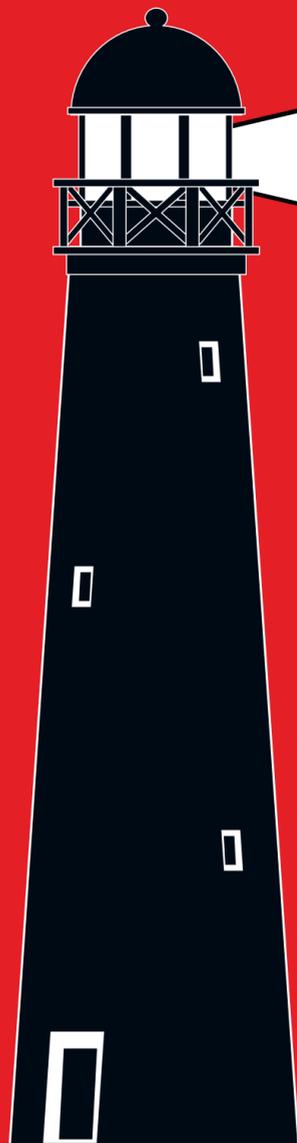
- les chauffeurs de poids lourd (sauf si l'enlèvement et la livraison ont tous deux lieu en Belgique);
- les congrès scientifiques (avec un maximum de 5 jours par mois);
- les réunions en cercle restreint (avec un maximum de 5 jours par mois);
- les réparations urgentes par des techniciens étrangers;
- les administrateurs de sociétés résidant à l'étranger, pour siéger aux conseils d'administration et assemblées générales

(avec un maximum de 5 jours par mois).

La déclaration Limosa vous dispense de diverses obligations, comme la tenue d'un règlement de travail et d'un registre du personnel, pendant 12 mois. D'autres subsistent: permis de séjour, permis de travail ou carte professionnelle, ainsi que certaines obligations du droit du travail.

Notons que la déclaration Limosa doit aussi être déposée dans le secteur de la construction, en cas de recours à des travailleurs étrangers. Mais le bâtiment fait l'objet d'un ensemble d'obligations supplémentaires. ■

# EnVue dans les Tendances Internationales de la **Fiscalité**



**INTÉGRITÉ & QUALITÉ &  
ENTREPRENARIAT &  
ERNST & YOUNG**

[www.ey.com/be](http://www.ey.com/be)

**ERNST & YOUNG**  
*Quality In Everything We Do*