

Dans quelle mesure la Belgique peut-elle intéresser les investisseurs étrangers ?

Entrevue avec Herwig Joosten (Ernst & Young), Marcel Claes (AmCham) et Leo Sleuwaegen (professeur à la KU Leuven/ Vlerick).

2



8

Is Belgium back?

Avantages et inconvénients d'un investissement en Belgique

Étude : Baromètre 2013 de l'attractivité belge

Le fisc détermine la déduction de la TVA 11

Nouveau régime TVA pour les véhicules de société

13 Comment l'ISI opère-t-elle en cas de contrôle fiscal ?

Portrait de l'Inspection Spéciale des Impôts

Les prix de transfert et le fisc

Climat fiscal pour les multinationales en Belgique



14



Belgique, pays d'investissement



Des questions concernant ce sujet ? Vous souhaitez également consulter ce dossier en ligne?

www.echo.be/envue

En 2012, la Belgique est parvenue à attirer davantage d'investissements étrangers que les années précédentes. Pour autant, ces investissements ont généré beaucoup moins de nouveaux emplois. Par ailleurs, de plus en plus d'entreprises étrangères investissent dans notre pays. Ce ne sont là que deux des constats établis par le Baromètre 2013 de l'attractivité belge d'Ernst & Young. Un handicap historique de notre pays est constitué par ses coûts

salariaux élevés. Qui plus est, les atouts qui ont de tout temps séduit les investisseurs étrangers sont désormais menacés. Au fil des pages suivantes, les experts d'Ernst & Young analysent l'attractivité de notre pays aux yeux des multinationales et d'autres investisseurs étrangers. Ils mettent également en lumière ses faiblesses et identifient les mesures qui permettraient de donner une nouvelle impulsion à la compétitivité de notre pays.

Préambule

La Belgique a encore beaucoup de pain sur la planche

L'année 2012 a été difficile pour la Belgique comme pour l'Europe. Les chefs d'entreprise ont été confrontés aux mesures d'économies imposées aux États, à la détérioration de la confiance des consommateurs et à l'incertitude persistante. Les dirigeants européens ont essayé de s'armer contre une économie qui se contracte, un chômage qui se répand et une dette publique qui se creuse. Et bien que l'impact des mesures prises reste assez limité pour l'instant, la confiance des investisseurs étrangers n'a pas été entamée. C'est ce que nous pouvons déduire du récent Baromètre de

Les investisseurs plaident en faveur d'une amélioration de la compétitivité de la Belgique.

L'Attractivité, une étude annuelle d'Ernst & Young consacrée à l'attrait de notre région comme destination d'investissement. Le Baromètre révèle que les investisseurs étrangers se sont habitués à la situation économique en Europe. Plus encore : ils s'en sont accommodés. Certes, ils s'inquiètent – ce qui est compréhensible – des perspectives économiques de la région, mais ils sont convaincus que les pays européens surmonteront cette passe difficile et en sortiront grandis. Ils sont prêts à saisir des deux mains les opportunités rares, mais intéressantes, qu'offre toujours l'Europe. Les chefs de gouvernement reconnaissent l'importance des investissements directs pour la création d'emplois et la stimulation de l'économie locale. Les investisseurs plaident en faveur d'une amélioration de la compétitivité et de l'attractivité de l'Europe – y compris de la Belgique. Ils soulignent la nécessité d'une stabilité économique, d'une action réelle en faveur de l'entrepreneuriat et de l'innovation ainsi que d'une meilleure adaptation des secteurs industriels européens à la future demande des consommateurs. Mais, selon eux, une intégration économique poussée, un assouplissement des réglementations et une nouvelle action sur l'enseignement favoriseraient l'attrait de l'Europe.

Rudi Braes, managing partner Ernst & Young

Colophon

Une initiative d'Ernst & Young

Herwig Joosten, managing partner Tax Ernst & Young - **Philippe Pire**, associé Ernst & Young Réviseurs d'Entreprise - **Jan Van Moorsel**, associé Ernst & Young Tax Consultants - **Tristan D'hondt**, associé Ernst & Young Transaction Advisory Services - **Laurent Stas**, manager Ernst & Young Personal Tax Services - **Jan Bode**, director Ernst & Young Tax Consultants - **Arne Smeets**, senior manager Ernst & Young Tax Consultants - **Nicolas Depreester**, manager Ernst & Young Subsidia - **Philippe Renier**, tax controversy leader Holland Van Gijzen

Editeur responsable :
Marc Cosaert, associé Ernst & Young Transaction Advisory Services

Coordination Ernst & Young :
Anne-Sophie Jaspers
www.ey.com/be/envue

Suivez Ernst & Young sur twitter :
Twitter.com/EY_Belgium
Tél. : 02 774 91 11

Une réalisation de Mediafin Publishing

Coordination : Veronique Soetaert
Rédaction : Mediafin
Lay-out : Laure Jans-Cooremans
Photo : Thomas de Boever,
Wim Kempenaers
Info? publishing@mediafin.be



INVESTIR EN BELGIQUE

Il faut améliorer l'attractivité du climat d'investissement

La Belgique possède plusieurs atouts importants pour les investisseurs étrangers basés aux États-Unis ou dans nos pays voisins. Notre situation, la qualité de notre enseignement, nos connaissances linguistiques, la diversité et la qualité des travailleurs belges, notre capacité à innover et notre pouvoir d'achat sont nos principaux avantages. Cependant, ces atouts sont peu à peu remis en cause. Ils sont notamment neutralisés par la lourdeur des charges salariales et de la pression fiscale. Pour rester attrayante, la Belgique est confrontée à de nombreux défis en matière de charges salariales, de logistique, d'innovation, d'énergie et de fiscalité.

La Belgique est-elle encore attrayante pour l'investisseur étranger ?

Herwig Joosten (Ernst & Young) :

« En 2012, la Belgique a attiré 169 projets, ce qui représente une hausse de 10,5%. C'est le nombre d'investissements le plus élevé depuis 2008. De plus, 107 de ces 169 projets étaient totalement nouveaux. Les nouveaux projets d'investissement constituent un baromètre important de l'attrait d'un pays. Cependant, je voudrais tempérer cet optimisme concernant la hausse du nombre de projets d'investissement, car la création d'emplois a significativement baissé. Un grand nombre de ces nouveaux projets, surtout axés sur les ventes et le marketing en région bruxelloise, débouchent sur très peu de créations de postes. »

Quels sont les pays qui investissent le plus en Belgique ?

Herwig Joosten : « Les investisseurs américains arrivent en première position. Nos pays voisins, comme la France, l'Allemagne et les Pays-Bas,

représentent également une part importante des investissements étrangers directs. Une analyse approfondie n'incite cependant guère à l'euphorie. Il est en effet manifeste que les projets d'investissement sont de moindre ampleur et créent moins d'emplois que précédemment. Avec seulement 17 emplois créés par projet en moyenne, nous enregistrons le score le plus faible depuis 2003 et nous nous situons nettement en dessous de la moyenne européenne, preuve que l'ampleur des charges salariales pèse sur les décisions d'investissement. En raison de ce handicap concurrentiel, il est fréquent que la Belgique ne figure même pas dans les préférences des investisseurs. En matière de création d'emplois, la Belgique a quitté le Top 15 européen. Pour cause, le nombre d'emplois créés par de nouveaux investissements n'a jamais été aussi faible depuis 2003. »

Marcel Claes (AmCham) : « De nombreuses entreprises américaines sont présentes depuis longtemps en Belgique. C'est une preuve de la qua-



Marcel Claes (AmCham), Herwig Joosten (Ernst & Young) et le Prof. Leo Sleuwaegen (KULeuven/Vlerick)

lité de la main-d'œuvre belge et des opportunités qu'offre notre pays. En 2011, la contribution aux finances publiques du Top 50 des entreprises américaines dépassait 1,7 milliard d'euros. »

Prof. Leo Sleuwaegen (KULeuven/Vlerick) : « La Belgique éprouve, par exemple, des difficultés à s'attirer les faveurs des pays BRIC, même si nous ne constituons pas une exception par rapport au reste de l'Europe dans ce domaine. Les investissements consentis par les entreprises de ces pays sont souvent exagérés, en dépit de leurs importantes réserves monétaires. Ces entreprises investissent souvent dans leur propre région et dans les secteurs primaires et secondaires. Or l'économie belge est largement dominée par le tertiaire. »

Quels sont les secteurs qui drainent le plus d'investissements ?

Herwig Joosten : « Le secteur des services continue à être privilégié par les investissements étrangers. Les activités liées à la vente et au marketing arrivent en tête. Comme je l'ai déjà dit précédemment, il s'agit cependant du type d'investissement qui crée le moins d'emplois. La deuxième place reste dévolue au secteur industriel. Il s'agit surtout de projets d'extension et, donc, moins d'investissements nouveaux. En troisième position, nous trouvons le secteur de la logistique. »

Le secteur des services continue à être privilégié par des investissements étrangers.

Herwig Joosten,
Ernst & young

Quels sont les principaux atouts de la Belgique ? Qu'est-ce qui fait l'attrait de notre pays ?

Herwig Joosten : « Notre pays dispose de nombreux atouts. Pensez à notre situation, à la présence de l'industrie pharmaceutique et de la biotechnologie. Mais je tiens à ajouter une nuance, car certains de ces avantages perdent de leur importance. Notre situation n'est pas incontournable et j'ai également des réserves concernant la productivité de notre main-d'œuvre, sur laquelle circulent parfois certaines contre-vérités. En effet, la productivité dépend surtout de la technologie et du management, alors que l'ouvrier industriel se distingue davantage par les charges salariales. Or, tant Eurostat que l'OCDE s'accordent à dire que les charges salariales par unité de production sont nettement plus élevées en Belgique que chez nos voisins. »

Prof. Leo Sleuwaegen : « Nous perdons peu à peu notre avance dans les domaines où nous étions tradition-

nellement performants. Voyez notre infrastructure, pour laquelle nous avons longtemps obtenu des scores élevés dans le Rapport sur la compétitivité mondiale. Ces dernières années, nous sommes de moins en moins compétitifs dans ce domaine, notamment parce que, ces dernières années, les pouvoirs publics ont moins investi dans l'infrastructure que nos voisins. Nos scores sont également en baisse en matière de transport. Songez par exemple au transport aérien : Schiphol, c'est quand même autre chose que Zaventem ! Et ce n'est pas négligeable, parce que les investissements que nous pouvons attirer concernent des secteurs où l'on se déplace par voie aérienne. Il faut également être prudent avec la productivité de la main-d'œuvre. La productivité augmente, certes, mais on ne dit pas toujours d'où vient cette augmentation. En fait, de nombreuses entreprises inefficaces ont fait faillite, raison pour laquelle seules les entreprises très productives subsistent. De plus, je trouve qu'il est inquiétant de constater qu'un nombre croissant d'entreprises multinationales procèdent à des désinvestissements. »

Quels sont les facteurs qui rendent notre pays moins attrayant aux yeux des investisseurs ?

Marcel Claes : « Les entreprises américaines continuent à investir en Belgique, mais elles lorgnent également sur les autres pays. Comme elles sont généralement présentes de longue date chez nous, elles ne prennent pas facilement la décision de s'établir ailleurs. Pourtant, quelques réformes structurelles sont nécessaires. La déduction des intérêts notionnels, par exemple, est importante pour les entreprises étrangères désireuses d'investir ici. La remise en cause permanente de cette mesure et les changements qui y sont sans cesse apportés la rendent cependant moins attrayante pour les entreprises qui y fondent leurs investissements. Si une entreprise n'est pas certaine que le régime restera en vigueur l'an prochain, la mesure perd sa crédibilité. Une plus grande stabilité autour de la déduction des intérêts notionnels permettrait de consolider les investissements existants. De plus, une réforme substantielle du marché du travail s'avère indispensable, sans quoi les investisseurs pourraient ne plus se montrer aussi fidèles. »

>

Herwig Joosten : « Il règne en effet beaucoup de négativisme concernant la fiscalité. La déduction des intérêts notionnels est plus une mesure destinée à maintenir les entreprises ici qu'à en attirer de nouvelles. Cette mesure n'est plus concurrentielle par rapport au cadre offert par les pays voisins en matière de nouveaux investissements, mais elle reste extrêmement pertinente afin de conserver les investissements existants. Les chefs d'entreprise se sentent également visés par le climat créé, comme s'ils n'apportaient aucune contribution à la société. En insistant en permanence sur la fraude, on donne des dirigeants d'entreprise l'image de personnes désireuses d'éviter à tout prix de payer des impôts, voire de systématiquement frauder le fisc. Dans notre étude de perception, l'un des principaux atouts de la Belgique résidait dans sa qualité de vie, autrement dit le bon équilibre entre travail et vie privée. Mais cet atout a disparu. Or ce sentiment est important, car ce sont les chefs d'entreprise et les managers de niveau C qui décident de l'endroit où les bureaux seront établis. »

Marcel Claes : « Les entreprises continuent à investir dans notre pays, souvent parce qu'elles y sont présentes depuis longtemps. Les grandes fermetures comme Opel ou Ford sont heureusement fort exceptionnelles. Pourtant, on note une érosion constante, avec des entreprises qui transfèrent progressivement certaines activités et responsabilités dans d'autres pays. En raison de la lourdeur des charges salariales, l'emploi américain a baissé de 3% en 2011. De nombreuses entreprises sont en train d'optimiser leurs structures, souvent en raison des charges salariales. Presque plus aucun investissement majeur n'est consenti pour étendre les activités en place. De plus, le nombre de nouvelles entreprises qui arrivent avec des investissements significatifs est, lui aussi, en recul. »

Herwig Joosten : « Les charges salariales élevées sans augmentation de la productivité de la main-d'œuvre restent le facteur le plus important. Cela nous exclut directement des lieux de prédilection des investisseurs. Les charges salariales sont désormais

beaucoup plus concurrentielles dans certains pays comme l'Irlande et l'Espagne. C'est pourquoi les entreprises étrangères ont tendance à investir dans ces pays et à y créer des emplois. Ces deux pays se classent dorénavant dans le Top 10 européen en matière de créations de postes. »

Quels sont les défis auxquels notre pays est confronté en matière de fiscalité, de ressources humaines et de logistique ?

Marcel Claes : « Avec la compétitivité et la simplification, la prévisibilité est l'un des trois thèmes abordés dans notre *Priorities for a Prosperous Belgium*. Notre pays doit non seulement retrouver de la stabilité, mais aussi de la prévisibilité. Lorsque les entreprises investissent, elles doivent avoir la garantie que certaines mesures ne seront pas modifiées ou abrogées un an plus tard. Les pouvoirs publics doivent s'attaquer aux charges salariales trop élevées et reconnaître l'importance de la stabilité, notamment politique. La Belgique a besoin de plus d'investissements, de plus d'emplois et de plus de croissance économique. »

Herwig Joosten : « Des réformes politiques pourraient améliorer la compétitivité et le taux de croissance de la Belgique. Des conditions de travail plus flexibles, des charges salariales plus faibles, une augmentation plus progressive des salaires minimums, un meilleur climat fiscal et, plus concrètement, une diminu-

tion de la taxation du travail pourraient améliorer les perspectives des exportations en Belgique. Cela augmenterait également l'attrait de la Belgique comme destination d'investissement et offrirait aux entreprises la possibilité de tirer profit de leurs points forts en matière d'innovation et de recherche et développement. »

« Le grand défi pour la Belgique consiste donc à s'attaquer de manière réellement structurelle au budget. Nous n'y parviendrons pas en nous contentant de lutter contre la fraude, car les effets de ces mesures se dissipent rapidement. Il est préférable de réduire les charges sur le travail et de les transférer sur la consommation et l'environnement – mais pas sur le patrimoine, car nous figurons déjà parmi les cinq États membres de l'Union des 27 les moins bien lotis en cette matière. Nous devons procéder à des économies structurelles, par exemple sur les charges publiques primaires. L'appareil public est trop important dans notre pays. Les fonctionnaires représentent 18% des salariés, alors que la moyenne en Europe ne dépasse guère 13 à 14%. Cette différence de 3 à 5% représente plusieurs milliards d'euros. Le taux de participation effectif des plus de 55 ans doit être augmenté de manière structurelle. Nous sommes tout en bas du classement européen dans ce domaine. Enfin, il y a la problématique de l'index. La Belgique est le seul pays européen où il s'applique, alors qu'il n'entraîne pas de hausse du pouvoir d'achat par rapport à nos voisins. »

Le nombre croissant d'entreprises qui désinvestissent dans notre pays est inquiétant.

Prof. Leo Sleuwaegen,
KULeuven/Vlerick



© Thomas de Boever

Stabilité et simplification

Les entreprises américaines investissent depuis longtemps dans notre pays en raison de sa situation logistique, de sa main-d'œuvre hautement qualifiée et de son régime fiscal. Cependant, les investissements sont en baisse. Le moment est venu d'adopter plusieurs mesures structurelles, estime **Arne Smeets** du Tax Desk belge d'Ernst & Young à New York.

Historiquement, les entreprises américaines ont toujours entretenu un lien étroit avec la Belgique. Pour les entreprises américaines, notre pays est une porte d'accès dans divers secteurs, comme les services, le secteur automobile et l'industrie pharmaceutique. La Belgique est renommée pour sa main-d'œuvre hautement qualifiée nécessaire pour la recherche et développement et les secteurs innovants, comme l'industrie pharmaceutique. « Une autre raison importante est la situation logistique de la Belgique en Europe, favorisée notamment par la présence de ports », poursuit Arne Smeets, Senior Tax manager International Tax Services (ITS) chez Ernst & Young à New York. « Il faut également citer le régime des centres de coordination, supprimé il y a quelques années sous la pression de l'Europe. Grâce à

ce régime, nous avons pu attirer en Belgique les quartiers généraux de plusieurs entreprises américaines. » « Il s'agit cependant d'investissements au niveau européen », nuance Arne Smeets. « Le marché intérieur belge n'est pas particulièrement grand. Vu la taille réduite de notre pays et sa situation au cœur de l'Union européenne, les investissements ont un caractère transfrontalier. » Le Global Tax Desk Network d'Ernst & Young se compose de spécialistes fiscaux expérimentés détachés temporairement par leur pays d'origine vers des endroits stratégiques, comme New York, où sont basés des spécialistes de la fiscalité issus de dizaines de juridictions et de tous les continents. « Nous sommes le premier contact des investisseurs américains », indique Arne Smeets. « Avec le client, nos collègues



© Wim Kempnaers



© Thomas de Beever

Marcel Claes : « Du point de vue des entreprises américaines, le gros inconvénient de la Belgique est qu'en période de crise surtout, l'indexation automatique absorbe presque l'intégralité du budget d'augmentation des salaires. Les entreprises doivent augmenter les salaires de tout le monde et il ne reste presque plus rien pour récompenser les collaborateurs les plus performants. Dans une culture axée sur la performance, c'est totalement inacceptable. De plus, le gel des salaires supprime presque toute possibilité de valoriser la performance. »

Leo Sleuwaegen : « La Belgique est un pays qui a besoin d'investissements étrangers. C'est ce qui nous a fait vivre ces 20 ou 30 dernières années. C'est pourquoi nous devons consacrer davantage d'attention à l'attrait de notre pays et à la dynamique internationale. De très nombreux secteurs traditionnels sont à présent gravement menacés. Pensez au textile ou à la métallurgie. L'harmonisation du statut des ouvriers et des em-

Les entreprises américaines continuent à investir en Belgique, mais elles lorgnent également vers les autres pays.

Marcel Claes,
AmCham

ployés aura également un impact. Enfin, les charges salariales sont beaucoup trop élevées. Des interventions structurelles sont nécessaires, mais cela ne doit pas nécessairement être des économies. Une infrastructure prometteuse et une réglementation qui permet d'attirer des investissements étrangers sont tout aussi importantes. Les Pays-Bas ont beaucoup fait pour attirer des secteurs à forte intensité de connaissances. La Belgique se positionne moins bien dans ce domaine. Nous devons devenir plus attractifs dans les secteurs promoteurs à forte intensité de connaissances. L'objectif doit être de créer davantage de valeur ajoutée pour accroître la prospérité. »

Herwig Joosten : « Un bon exemple est celui de la Grande-Bretagne, qui veut devenir le pays d'investissement le plus attractif en Europe sur le plan fiscal. Elle a abaissé son taux d'imposition à 20%, propose une exonération totale sur les dividendes étrangers, n'applique aucune retenue à la source en cas de rapatriement des dividendes vers quelque pays que ce soit et propose des exemptions plus larges que la Belgique sur les revenus des brevets. La Suisse est également un exemple à suivre. En raison de sa politique axée sur l'innovation et de sa fiscalité, nous assistons à de nombreux transferts du reste de l'Europe vers la Confédération Helvétique. Les plus grandes multinationales installent leurs quartiers généraux européens à Genève. Nous pouvons en tirer beaucoup d'enseignements. »

américains et d'autres bureaux, nous réfléchissons à la manière dont le client peut approcher le marché européen et investir dans des conditions fiscalement avantageuses. C'est une polinisation croisée de connaissances de tous les systèmes fiscaux mondiaux destinée à rechercher une solution sur mesure pour un client spécifique ou une situation spécifique. »

Types d'investissement

On peut distinguer deux types d'investissement. Les investissements inbound impliquent la mise sur pied ou l'extension d'activités opérationnelles. « Dans le cas d'activités de production, nous privilégions les pays où la main-d'œuvre n'est pas chère, comme la Pologne, la Slovaquie et la République tchèque. Les pays d'Europe de l'Est ont été très performants au cours des cinq dernières années. Mais il y a aussi les investissements through-

bound, qui consistent à investir dans un pays par le biais d'un centre de financement, d'un centre de services, d'une plateforme de distribution ou d'un quartier général. »

La Belgique souffre actuellement de plusieurs handicaps. L'un d'entre eux réside dans les modifications incessantes apportées au régime de la déduction des intérêts notionnels, qui doit offrir une alternative attrayante pour les centres de coordination notamment. Cette mesure fiscale et d'autres du même acabit ont été prises pour cible ces 18 à 24 derniers mois et le gouvernement les a limitées à plusieurs reprises lors des dernières réflexions budgétaires. « Autre handicap : nos charges salariales élevées, lesquelles ne sont pas totalement compensées par une hausse de la productivité. De ce fait, les entreprises américaines ont moins tendance à investir dans notre pays et recherchent des salaires plus compétitifs dans les pays limitrophes. »

Conseils pour investir en Belgique

Plusieurs mesures sont nécessaires pour préserver l'attrait de notre pays en matière d'investissements étrangers.

1. Simplification

Nos règles en matière de fiscalité sont beaucoup trop complexes pour les entreprises américaines. Et la nécessité de tenir compte de trois régions accroît inutilement cette complexité. Il en résulte souvent que les entreprises belges ne figurent même pas sur la liste de prédilection des investisseurs américains.

2. Prévisibilité

Notre pays a non seulement besoin de stabilité, mais aussi de prévisibilité. Lorsque les entreprises investissent, elles doivent avoir la garantie que certaines mesures ne seront pas modifiées ou abrogées après un an.

3. Innovation

La réglementation en matière d'innovation manque de transparence et est trop complexe. En outre, l'écart est trop important entre ce qui se fait dans les centres de recherche et ce que demandent les entreprises. Nos mesures fiscales ne sont pas suffisamment généreuses par rapport à celles des pays voisins.

4. Compétitivité

Les charges salariales sont beaucoup trop élevées, surtout par rapport aux pays limitrophes. Les entreprises américaines continuent à investir chez nous, mais, ces dernières années, elles ont injecté beaucoup plus d'argent dans des pays concurrents.

5. Perception

La confiance qu'a inspirée la Belgique au cours de la dernière décennie s'est presque totalement effondrée ces 18 derniers mois. La reconstruire demande du temps et une politique fiscale cohérente. La perception est importante. De nombreux investisseurs américains observent avec un certain scepticisme ce qui se passe en Belgique. L'instabilité politique d'il y a quelques années n'est pas sans conséquences. Les modifications apportées au régime fiscal engendrent une insécurité juridique qui pèse sur l'attrait de la Belgique.

Le Baromètre 2013 de l'Attractivité belge

La Belgique est au 5^{ème} rang des pays en Europe les plus attractifs pour les investisseurs étrangers. Bien que nous constatons une augmentation dans le nombre d'investissements, la création d'emplois est au plus bas. Des mesures structurelles visant à stimuler la création d'emplois s'imposent de toute urgence. Retrouvez les résultats et les recommandations d'Ernst & Young via slideshare.

slideshare.net/EY_Belgium



PROJETS ET AIDES PUBLIQUES

Plan Marshall 2. Vert et Vlaanderen in Actie

À la veille de la nouvelle période de financement 2014-2020, les régions de l'UE se parent de leurs plus beaux atouts afin d'attirer de nouveaux investissements. Un grand nombre d'entre elles en profitent pour revoir leurs systèmes d'aides aux entreprises. Une brève description des principales initiatives flamandes et wallonnes est faite dans ces lignes. Les mesures prises par nos autorités régionales afin d'améliorer la compétitivité sont exprimées dans des notes de politique générale ou des plans. Côté wallon, il s'agit du Plan Marshall 2. Vert ; côté flamand, elles sont regroupées dans Vlaanderen in Actie.



La Wallonie veut se redéfinir comme une région économiquement novatrice, en mettant l'accent sur le développement durable. Le plan Marshall 2. Vert mise ainsi sur six secteurs par le biais de ses pôles de compétitivité : les sciences du vivant, l'agro-industrie, la logistique, le génie mécanique, l'aéronautique-spatial et les technologies environnementales. Voici quelques mécanismes d'aide intéressants :

1. Investissements

- Dans des projets de haute technologie.
- Dans l'expansion des PME, des très petites entreprises et des starters innovantes.

2. Aide à l'innovation

- Pour les projets en partenariat avec des organismes de connaissances.
- Axée sur des projets de recherche industrielle concret.
- Axée sur le développement de produits et de services en phase expérimentale.

3. Aide à la formation

- Collective axée sur la promotion de l'intégration en milieu professionnel.
- Destinée au développement de nouvelles compétences.

Les mesures d'aide sont importantes dans la décision d'établissement, mais les études révèlent que les aides disponibles sont encore considérées comme insuffisantes. Les initiatives précitées sont donc indispensables. Toutefois, seul l'avenir dira si elles permettront de drainer des entreprises étrangères vers notre territoire, de soutenir les entreprises belges dans leur transition et enfin et surtout d'en créer de nouvelles à fort potentiel.



D'ici 2020, la Flandre veut exceller en tant que société économiquement novatrice, durable et accueillante. La « Nouvelle politique industrielle » doit créer les conditions propices et encourager le processus de changement nécessaire pour renouveler les activités industrielles existantes ainsi qu'attirer et développer des activités supplémentaires. Afin d'aider les entreprises dans cette évolution indispensable, une série de mécanismes d'aide ont été mis sur pied et développés. Voici les principaux :

1. Aide à la transformation stratégique

- Par le biais de l'Agence Entreprendre (Agentschap Ondernemen).
- Pour les sites industriels dans de nouvelles filières et/ou pôles d'avenir.
- Pour le développement international de PME innovantes.
- Axée sur l'ancrage durable de l'emploi.

2. Aide à l'innovation (SPRINT)

- Par le biais de l'Agence pour l'innovation par la science et la technologie (AIWT).
- Pour des projets de développement de petite ampleur proches du marché.
- Pour le développement et l'application intelligente de nouvelles

connaissances en vue d'une innovation importante portant sur un produit, un procédé, un service ou un concept.

3. Aide aux investissements stratégiques en matière d'environnement

- Par le biais de l'Agence Entreprendre.
- Investissements dans le domaine de l'environnement.
- Investissements dans la réduction de la consommation d'énergie.
- Contributions stratégiques à une solution environnementale ou énergétique globale au niveau des entreprises.

4. Création de connaissances et amélioration de la qualité du travail (Entrepreneuriat axé sur l'humain)

- Via le Fonds Social Européen.
- Axé sur l'intégration, la gestion des compétences, la politique d'apprentissage et/ou la gestion des connaissances, la politique de feed-back et/ou de motivation, le leadership et la structure de l'organisation du travail.



Nicolas Depreester
Manager Ernst & Young Subsidia
nicolas.depreester@be.ey.com

ETUDE : BAROMÈTRE 2013 DE L'ATTRACTIVITÉ BELGE

Plus de projets, moins

La popularité de la Belgique en tant que destination d'investissements est en baisse. C'est la teneur du baromètre de l'attractivité belge, le rapport annuel d'Ernst & Young. Même si le nombre de projets d'investissement étrangers accueillis par notre pays est en hausse de 10%, le résultat est médiocre en termes de création d'emplois. Analyse des principales conclusions du rapport, accompagnée des principaux faits et chiffres.

Europe

Au niveau européen, le nombre de projets d'investissement étrangers directs a reculé de 2,8% en 2012. En chiffres absolus, le nombre total des nouveaux investissements annoncés a reculé de 3.907 à 3.797, un score qui demeure cependant largement supérieur au niveau qui prévalait avant la crise. Le nombre d'emplois créés par les projets d'investissement étrangers directs progresse de 8%, à 170.434. Les investisseurs ont maintenu scrupuleusement sous contrôle la taille des projets individuels. L'évolution du nombre moyen d'emplois créés par projet ces dernières années en témoigne. En 2012, un nouveau projet d'investissement a créé 45 emplois en moyenne. En 2011, cette moyenne s'élevait à 40 emplois, alors qu'en 2007, elle atteignait encore 47 emplois.



INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS EN BELGIQUE

INVESTISSEMENTS	169	+10%
JOBBS CRÉÉS	2.939	-18%

Le nombre d'emplois créés par les investissements étrangers privés baisse de 18%.

Philippe Pire, associé Ernst & Young

d'emplois



INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS EN EUROPE

INVESTISSEMENTS	3.797	-2,8%
JOBBS CRÉÉS	170.434	+8%

Belgique

1 Nous observons une hausse sensible du nombre de **projets d'investissements** (10%), alors qu'il baisse en Europe (de 2,8%). Cette performance nous replace en cinquième position dans le Top 10, comme en 2006.

2 Mais il convient cependant de noter que 45% des projets constituent des investissements dans les ventes et le marketing, qui créent moins de cinq emplois en moyenne. On n'investit pas en Belgique pour créer des activités à **forte intensité de main-d'œuvre**.

3 Le **nombre total d'emplois** créés est donc en forte baisse (18%), alors qu'il augmente de 8% à l'échelle européenne. C'est également le score le plus bas de l'histoire en matière de création d'emplois, ce qui vaut à la Belgique de sortir du Top 15 en matière d'emploi. À titre d'illustration : le nombre moyen de création d'emplois s'élève à 4.273 sur ces dix dernières années ; l'an dernier, les investissements étrangers n'ont cependant créés que 2.939 postes.

4 Avec **17 emplois créés**, la moyenne par projet d'investissement se situe **40% sous la moyenne** de ces 10 dernières années et 60% sous la moyenne européenne. C'est également notre score le plus faible depuis le début de l'étude.

5 Les créations d'emplois sont surtout intervenues dans l'industrie **manufacturière**, où 30% des projets ont donné lieu à près de la moitié des emplois créés. Il s'agit cependant presque toujours d'expansion. Le nombre d'investissements totalement nouveaux reste limité à 28%.

6 Le nouvel **investissement greenfield** moyen n'est pas du tout créateur d'emplois. Dans 45% des cas, il ne s'agit que de petits projets de marketing et de ventes.

7 La Flandre est nettement à la traîne, puisqu'elle n'enregistre qu'un léger redressement par rapport à 2011, année catastrophique. La Wallonie enregistre de meilleurs résultats. On y crée en moyenne plus d'emplois par projet, et le nombre de projets d'investissement progresse d'un tiers, surtout grâce à la Province de Liège où le nombre de projets augmente de plus de 100%. Les résultats de Bruxelles doivent être relativisés : nous y observons une forte hausse, mais celle-ci concerne principalement des projets peu porteurs d'emplois.

ENQUÊTE DE PERCEPTION : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DE LA BELGIQUE EN TANT QUE DESTINATION D'INVESTISSEMENTS

Is Belgium back?



• **71 pourcent** des entrepreneurs étrangers interrogés déjà présents en Belgique sont satisfaits de la diversité et de la formation des travailleurs belges.

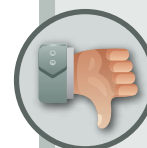
• **43 pourcent** vantent la capacité d'innover des Belges.

• **44 pourcent** voient un avantage dans le pouvoir d'achat des Belges.

• Seuls **17 pourcent** d'entre eux pensent que notre pays n'est pas suffisamment armé pour résister à la crise.

• Les personnes interrogées se montrent surtout intéressées par des investissements dans la R&D (**44 pourcent**) et les centres logistiques (**24 pourcent**).

• **74 pourcent** d'entre elles apprécient le régime de déduction des intérêts notionnels.



• **65 pourcent** des personnes interrogées établies en Belgique trouvent que notre handicap salarial est trop lourd.

• **35 pourcent** des répondants estiment que la pression fiscale est trop élevée.

• Seulement **28 pourcent** des entreprises étrangères déjà établies dans notre pays ont d'autres projets d'investissements.

• **10 entreprises étrangères** interrogées menacent de quitter le pays.

• Seuls **28 pourcent** des personnes interrogées estiment que l'attrait de la Belgique va s'accroître au cours des prochaines années.

Plus d'info ?

Philippe Pire
associé Ernst & Young
philippe.pire@be.ey.com

LMIRL

Let's Meet in Real Life

Ernst & Young speaks your language

Fun and passion or day to day routine?
For you, the choice is clear.
So jump right in.

We are currently looking for consulting profiles at various levels to join our growing Advisory practice, both in the industry and in Financial Services:

- ▶ finance consulting
- ▶ major program transformation
- ▶ risk and internal audit
- ▶ IT security

Would you like to be part of Ernst & Young?
www.ey.com/careersbelgium



 **ERNST & YOUNG**



LE FISC DÉTERMINE LA DÉDUCTION DE LA TVA

Nouveau régime TVA pour les véhicules de société

Depuis que la Belgique a limité la déductibilité de tous les biens d'investissement, dans le sillage de la directive européenne sur la TVA, les voitures de société sont dans l'œil du cyclone. Analyse des trois possibilités autorisées par le fisc pour calculer l'utilisation professionnelle de la flotte.

En 2009, le législateur européen a ajouté à la directive sur la TVA une règle relative à la déductibilité de la TVA des biens immobiliers, qui la limitait à la quotité d'utilisation professionnelle desdits biens. Les États membres avaient cependant la possibilité d'étendre cette règle et la Belgique en a profité. Dans notre pays, la limitation de la déductibilité s'applique ainsi à tous les biens d'investissement depuis 2011. L'administration de la TVA a déjà arrêté plusieurs décisions en matière de calcul de l'utilisation privée. Deux années se sont depuis écoulées, mais, à ce jour, ce processus n'est pas encore totalement finalisé.

Trois méthodes

Le fisc a ainsi imaginé trois méthodes spécifiques destinées aux véhicules de société :

1. Kilomètres réels

La première méthode impose à l'employeur de tenir un registre des kilomètres réellement parcourus sur base journalière. À cet effet, soit les voitures seront équipées d'un système GPS adapté, soit les conducteurs devront noter manuellement les kilomètres parcourus.

2. Semi-forfaitaire

La deuxième méthode est dite « semi-forfaitaire ». Elle se base sur la distance entre le domicile et le lieu de travail, un nombre forfaitaire de jours de travail (200 par an) et un nombre forfaitaire de kilomètres supplémentaires parcourus à titre privé (6.000 par an).

3. Forfaitaire

Pour libérer le contribuable de ces contraintes administratives, le fisc autorise une troisième méthode : une déduction forfaitaire de 35% portant sur l'ensemble du parc de véhicules. Ce système ne peut ce-

Aucune des trois méthodes mises à disposition par le fisc afin de calculer l'utilisation professionnelle des véhicules de société n'est satisfaisante.



pendant être employé que pour les flottes de plus de quatre véhicules et doit être appliqué pendant au moins trois années.

Quelle que soit la méthode choisie, le plafonnement à 50% de la déductibilité de la TVA sur la facture d'achat ou de leasing est maintenu. Si l'assujéti demande une contribution au salarié pour l'utilisation de la voiture, il aura toujours droit à ces 50%.

Objections

L'interprétation du fisc se heurte à plusieurs objections. Tout d'abord, l'assimilation de voitures en leasing aux voitures achetées est contraire aux règles européennes en matière de TVA. En effet, en matière de TVA, les voitures en leasing ne sont pas des biens d'investissement pour le preneur de leasing. Dès lors, pour celles-ci, il existe des motifs suffisants justifiant l'application de la limitation de la déduction de 50%.

De plus, chacune des trois méthodes présente un défaut. La première est abstraite, inapplicable et incontrôlable. La deuxième implique que plus le contribuable parcourt de kilomètres à titre privé, plus il pourra déduire de TVA, ce qui ne constitue certainement pas l'objectif de la mesure. La

troisième viole un engagement pris par la Belgique en 1978 qui interdit au fisc de réduire le forfait de 50%.

Initialement, le ministre des Finances avait annoncé que cette mesure n'aurait qu'un impact budgétaire restreint. Mais après un « calcul approfondi », le gouvernement en est arrivé à un surcroît de recettes de 105,3 millions d'euros. Le résultat net se traduit donc par une augmentation d'impôts pure et simple.

La réaction des entreprises était prévisible. Les employeurs qui disposent de grands parcs de voitures en leasing ont généralement tendance à opter pour la déduction forfaitaire afin d'éviter autant que possible les conflits avec le fisc. Dans un pays où le véhicule de société est utilisé à titre de rémunération alternative pour alléger les charges extrêmement élevées qui pèsent sur la main-d'œuvre, ceci constitue une évolution préjudiciable. Pour les voitures en leasing sans contribution propre, elle est d'autant plus blâmable qu'il n'existe aucun fondement juridique permettant de limiter la déductibilité à plus de 50%.



Jan Van Moorsel
associé Ernst & Young Tax Consultants
jan.van.moorsel@be.ey.com

DROITS DE SUCCESSION ET IMPÔTS SUR LES REVENUS DU PATRIMOINE

Le climat fiscal belge vu par les chefs d'entreprise étrangers fortunés

Un chef d'entreprise fortuné qui envisage de s'établir en Belgique ne manquera pas de s'interroger sur l'impact de cette décision en matière de droits de succession et d'impôt sur le patrimoine. Notre pays offre-t-il un climat fiscal attrayant à ses yeux ?



Autres éléments du patrimoine

Grâce à des techniques simples comme le don manuel, le don bancaire ou la donation (à laquelle peuvent être associées toutes sortes de charges ou de conditions), il est possible de transmettre d'autres éléments du patrimoine gratuitement ou moyennant le paiement de droits de donation réduits. Si une planification plus complexe est mise sur pied, il faudra tenir compte des dispositions anti-abus récemment instaurées pour les droits de succession et de donation en vertu desquelles le montage ne peut être d'inspiration purement fiscale, mais doit également être fondé sur des motifs non fiscaux. Heureusement, ces derniers sont souvent présents en matière de planification successorale et patrimoniale.

Lors du décès d'un résident belge, des droits de succession sont dus en Belgique sur le patrimoine mobilier et immobilier mondial du défunt. Bien entendu, cela vaut également pour l'entreprise familiale, constituant souvent l'élément le plus important de la succession potentielle de chefs d'entreprise fortunés qui envisageraient de s'établir en Belgique.

En matière de succession, la Belgique soutient la comparaison avec les autres pays européens. Les taux peuvent atteindre 27% (en Flandre) et 30% (en Région de Bruxelles-Capitale et en Wallonie) en ligne directe, et 65% (en Flandre) voire 80% (en Région de Bruxelles-Capitale) en cas de legs à des tiers.

Dans un souci de protéger son tissu économique, notre pays a cependant élaboré un régime très favorable en matière de droits de donation et de succession d'entreprises familiales.

Si certaines conditions sont remplies, un taux nettement réduit s'applique en matière de succession : maximum 3% en Flandre (en ligne directe) et en Région de Bruxelles-Capitale, voire une exemption totale en Wallonie.

Les donations d'entreprises familiales bénéficient également d'incitants fiscaux. En Flandre et en Wallonie, il est possible d'éviter totalement l'imposition; à Bruxelles, les intéressés jouissent d'un taux réduit de 3%. Par le biais de structures de contrôle comme des sociétés de droit commun, le chef d'entreprise peut, de surcroît, conserver le contrôle des revenus de l'entreprise aussi longtemps qu'il le souhaite.

Les taux préférentiels en matière de droits de succession et de donation peuvent inciter un chef d'entreprise à s'établir en Belgique et, ce, même si l'entreprise poursuit ses activités à l'étranger (à l'intérieur de l'EEE).

Par rapport aux autres pays européens, le climat fiscal belge est plutôt favorable aux chefs d'entreprise fortunés.

Revenus du patrimoine

Les revenus du patrimoine bénéficient également d'un régime fiscal relativement favorable chez nous. Pensez au précompte mobilier sur les intérêts et dividendes (25% depuis le 1er janvier 2013) et au précompte immobilier pour les biens immobiliers détenus en Belgique. De plus, les plus-values réalisées sur des valeurs mobilières détenues à titre privé sont entièrement exonérées et la Belgique ne connaît pas l'impôt sur la fortune.

Compte tenu du climat politique et économique actuel, il semble cependant très vraisemblable que les revenus patrimoniaux seront imposés plus lourdement à l'avenir, sans présager des modalités qui seront arrêtées. La nature et l'ampleur desdites ponctions auront un impact sur l'attrait de la Belgique aux yeux des chefs d'entreprise et des particuliers fortunés.



Laurent Stas
Manager Ernst & Young Personal Tax Services
laurent.stas@be.ey.com

PORTRAIT DE L'INSPECTION SPÉCIALE DES IMPÔTS

L'élite du fisc

L'ISI est une administration distincte du Service Public Fédéral Finances qui regroupe des fiscalistes ultra compétents disposant d'une excellente formation. Avec l'intensification de la lutte contre la fraude fiscale, l'ISI fait l'actualité presque chaque jour. Comment l'élite du fisc travaille-t-elle ?

Aux yeux du grand public, l'ISI est le service chargé des enquêtes sur la fraude fiscale. Songez aux abus des diamantaires anversois ou aux Belges qui détiennent des sociétés dans des paradis fiscaux. Ce service est également actif dans les contrôles de grande envergure qui exigent une expertise fiscale particulière. Il peut s'agir de montages fiscaux complexes avec des ramifications internationales, de restructurations frauduleuses de multinationales ou d'abus en matière de déduction des intérêts notionnels.

Ces dernières années, l'ISI s'est concentré tout particulièrement sur les multinationales et les grandes entreprises. Ainsi les grandes transactions sont systématiquement passées au crible. En cas d'irrégularités ou d'optimisations, l'ISI tentera d'apporter des corrections. Dans ce processus, il arrive que l'ISI qualifie des transactions de frauduleuses de manière infondée, dans le seul but de faire pression sur le contribuable et de lui imposer un accord qui lui est défavorable. Résultat : regain d'insécurité juridique, fuite de certaines entreprises du territoire belge, d'autres revenant sur leur décision de s'y établir. Alors que jadis les montages fiscaux étaient souvent échafaudés sans accord préalable en la matière, c'est aujourd'hui devenu un must.

Arbitraire

L'autorité et les prérogatives de la direction générale de l'ISI en matière de contrôle sont assez limitées. Le pouvoir est principalement l'apanage de cinq directions régionales qui décident elles-mêmes des dossiers qui seront épiluchés et des taxations, majorations d'impôt ou amendes qui seront imposées. C'est surtout ce dernier aspect qui suscite un sentiment d'arbitraire. À cet égard, l'ISI bénéficie d'un franc soutien de la part du législateur. Les nouvelles dispositions pénales régissant la fraude fiscale grave et l'usage de faux qui entreront bientôt en vigueur sont exemplaires : leur por-

Le nombre d'enquêtes fiscales de l'ISI va clairement augmenter.



© Shutterstock

tée est particulièrement floue et donc sujette à interprétation.

L'ISI travaille souvent de manière très ciblée et peut utiliser tout l'arsenal des moyens d'enquête : perquisitions fiscales, consultations des dossiers judiciaires, audits de contribuables et de tiers, enquêtes bancaires, recours à des spécialistes de l'informatique... Pas étonnant que l'ISI soit le service qui transmet le plus de dossiers au parquet.

Dans le contexte actuel de crise financière et de dérapages fiscaux, il est de bon ton d'exiger que ceux qui ont péché paient la note. L'alourdissement des sanctions fiscales, le recrutement de nouveaux collaborateurs au sein de l'ISI, la levée du secret bancaire aux quatre coins du globe, le durcissement de la réglementation anti-blanchiment ne laissent guère de doute : on peut s'attendre à une augmentation du nombre d'enquêtes fiscales menées par l'ISI.



Philippe Renier
tax controversy leader
Holland Van Gijzen
philippe.renier@hvglaw.be

Préparation du contrôle fiscal

Il est donc recommandé aux entreprises de bien se préparer à ces contrôles fiscaux approfondis opérés, notamment, par l'ISI. L'équipe de Holland Van Gijzen LLP compte une dizaine d'avocats spécialisés dans les contentieux fiscaux. Elle est dirigée par l'avocat et spécialiste de droit fiscal Philippe Renier. Sa stratégie est principalement axée sur la prévention, qui passe notamment par la constitution d'un dossier fiscal solide et bien étayé. Votre entreprise sera ainsi parée pour affronter un éventuel contrôle fiscal de l'ISI. Si nécessaire, une équipe est à votre disposition pour résoudre les litiges fiscaux. L'objectif consiste toujours à trouver un accord à l'amiable avec le fisc, moyennant la rectification d'éventuelles irrégularités. Le cas échéant, les tribunaux fiscaux compétents seront appelés à transiger.



CLIMAT FISCAL POUR LES MULTINATIONALES EN BELGIQUE

Les prix de transfert et le fisc

Sur fond de mondialisation croissante, le régime d'évaluation des transactions entre entreprises d'une même multinationale a souvent une influence importante sur les revenus, partant sur la base imposable. Par conséquent, une multinationale tiendra compte du climat fiscal et de son influence sur sa politique de prix de transfert dans le choix d'une destination pour de nouveaux investissements. Qu'en est-il des prix de transfert et du fisc dans notre pays ?

La plupart des pays utilisent divers instruments fiscaux en vue d'attirer les investissements. Les règles relatives aux prix de transfert sont beaucoup plus harmonisées. Généralement, ces règles sont basées sur le principe de pleine concurrence et les directives de l'OCDE. En Belgique, ce principe est intégré au sein du Code des impôts sur les revenus. Les directives administratives et la pratique révèlent également que les règles de l'OCDE en matière de prix de transfert sont généralement suivies. Il subsiste cependant certaines différences entre les pays, surtout en matière d'implémentation dans la législation locale. Celles-ci s'expriment surtout dans l'attitude adoptée en matière de documentation, la possibilité de conclure des accords préalables et la fréquence des audits fiscaux relatifs aux prix de transfert.

Documentation

La Belgique n'impose aucune obligation formelle concernant la tenue d'une documentation en matière de prix de transfert. Cependant, une étude récente révèle que la majorité des entreprises multinationales de notre pays disposent d'une documentation, sous une forme ou une autre. En cause: l'existence d'une obligation de documentation dans d'autres pays, mais aussi le nombre croissant d'audits de prix de transfert dans notre pays.

*Le nombre
d'audits
fiscaux en
matière de
prix de
transfert a
nettement
augmenté
depuis début
2013.*

En Belgique, la cellule Prix de transfert a récemment doublé ses effectifs et le nombre d'audits de prix de transfert est en nette augmentation depuis début 2013. Les interprétations et positions des administrations belges dans ces contrôles peuvent influencer le climat d'investissement régnant en Belgique pour les multinationales étrangères. L'Etat belge doit en être conscient et créer un climat cohérent, consistant et stable.

Accord préalable

Pour éviter d'éventuels litiges en matière de prix de transfert, il existe en Belgique la possibilité de conclure un accord préalable (APA, Advance Pricing Agreement). Ce type d'accord est conclu par le Service belge des décisions anticipées. Ceci constitue un facteur attrayant pour les investisseurs potentiels. Il est ainsi possible d'avoir des certitudes concernant le traitement des prix de transfert et d'estimer

son impact fiscal attendu préalablement à tout investissement. Cela a contribué à attirer un nombre important de nouveaux investissements qui, ces dernières années, ont débouché sur la création de nombreux emplois. Néanmoins, pour continuer à attirer de tels investissements à l'avenir, de nouvelles mesures sont nécessaires. Il reste notamment beaucoup à faire pour encourager davantage l'innovation et la recherche et développement. Une possibilité pourrait consister en l'instauration d'un cadre fiscal avantageux pour les revenus de la propriété intellectuelle. En la matière, la Belgique propose déjà la déductibilité des revenus des brevets, mais ce régime est presque exclusivement taillé sur mesure pour l'industrie pharmaceutique. Il est possible et nécessaire de faire mieux.



Jan Bode
director Ernst & Young Tax Consultants
jan.bode@be.ey.com

BAROMÈTRE DE L'ATTRACTIVITÉ EUROPÉENNE

Focus sur le choix de la destination

La question « Où allons-nous nous implanter ? » joue un rôle de plus en plus important dans la vie des entreprises. Nous analyserons ici le baromètre de l'attractivité européenne qui suit de près les motivations sous-jacentes au choix des destinations. En outre, nous nous pencherons sur le processus décisionnel stratégique qui entoure le choix de la destination des investissements internationaux.

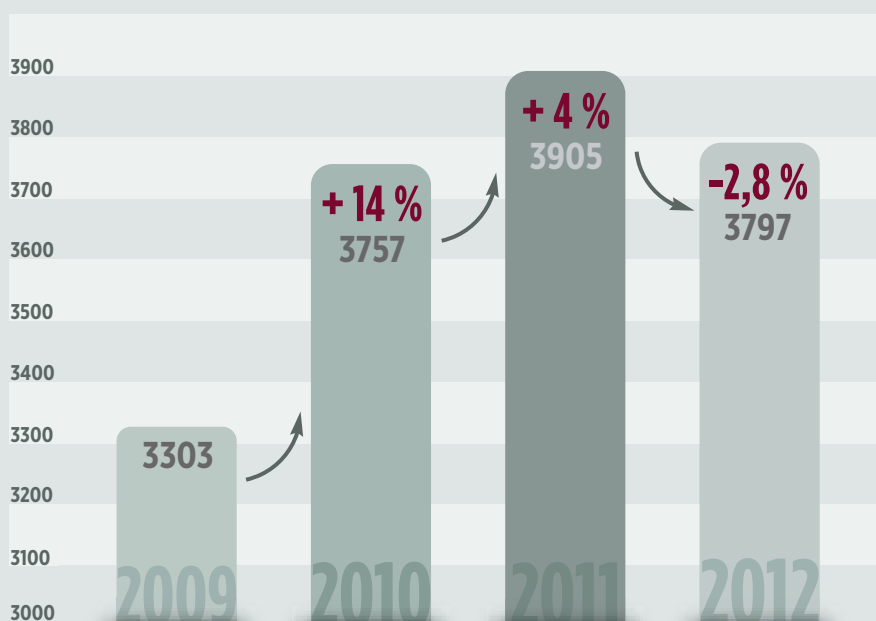
2012 fut une année difficile pour l'Europe. Les entreprises ont surtout cherché à préserver leurs résultats. Une tâche encore compliquée par les mesures d'économie imposées aux États, l'incertitude mondiale chronique et la faible confiance des consommateurs. Quel est l'impact de ces facteurs sur le baromètre de l'attractivité 2012 ?

En 2012, l'Europe a attiré 3.797 projets d'investissement étrangers, un chiffre en baisse de 2,2% par rapport à 2011. Elle n'est donc pas parvenue à maintenir la tendance haussière réamorcée depuis 2009. Le record de 3.906 investissements étrangers de 2011 n'a pas été battu.

En 2011, la majorité des projets d'investissement étrangers en Europe fut imputable à d'autres entreprises de l'Union (54%). Avec 28%, les États-Unis restent également un investisseur important en Europe. Les pays BRIC sont nettement moins actifs : seulement 7% des investissements étrangers directs viennent de cette région.

Pour l'économie belge dans son ensemble, il est crucial de trouver de nouvelles manières et opportunités de renforcer sa position sur un marché mondial des investissements étrangers directs de plus en plus concurrentiel. Mais cela exige une vision et une stratégie claires, inspirantes, relayées par les pouvoirs publics, les entreprises et les organismes de connaissances.

Nombre de projets d'investissement étrangers directs en Europe



Source : Ernst & Young's European Attractiveness Survey 2013

Real Estate Advisory Services

Les entreprises envisagent de plus en plus de nouvelles destinations et des stratégies d'investissement transfrontalières. De plus, un nombre croissant de pays tente d'attirer les investisseurs. Ces nouvelles possibilités imposent une analyse poussée de l'équilibre entre les risques et les avantages des économies et des secteurs du monde entier. Les entreprises étudient plus que jamais les coûts, la qualité et les facteurs de risque avant de prendre une décision sur la localisation de leurs sites stratégiques. La question « Où allons-nous nous implanter ? » joue un rôle croissant dans la stratégie globale des entreprises.

Le département International Location Advisory Services (ILAS) fait partie des Real Estate Advisory Services (REAS) proposés par Ernst & Young. Cette équipe seconde les entreprises du monde entier dans leurs processus décisionnels stratégiques liés au choix de la destination des investissements internationaux et à l'achat ou à la cession de biens immobiliers.

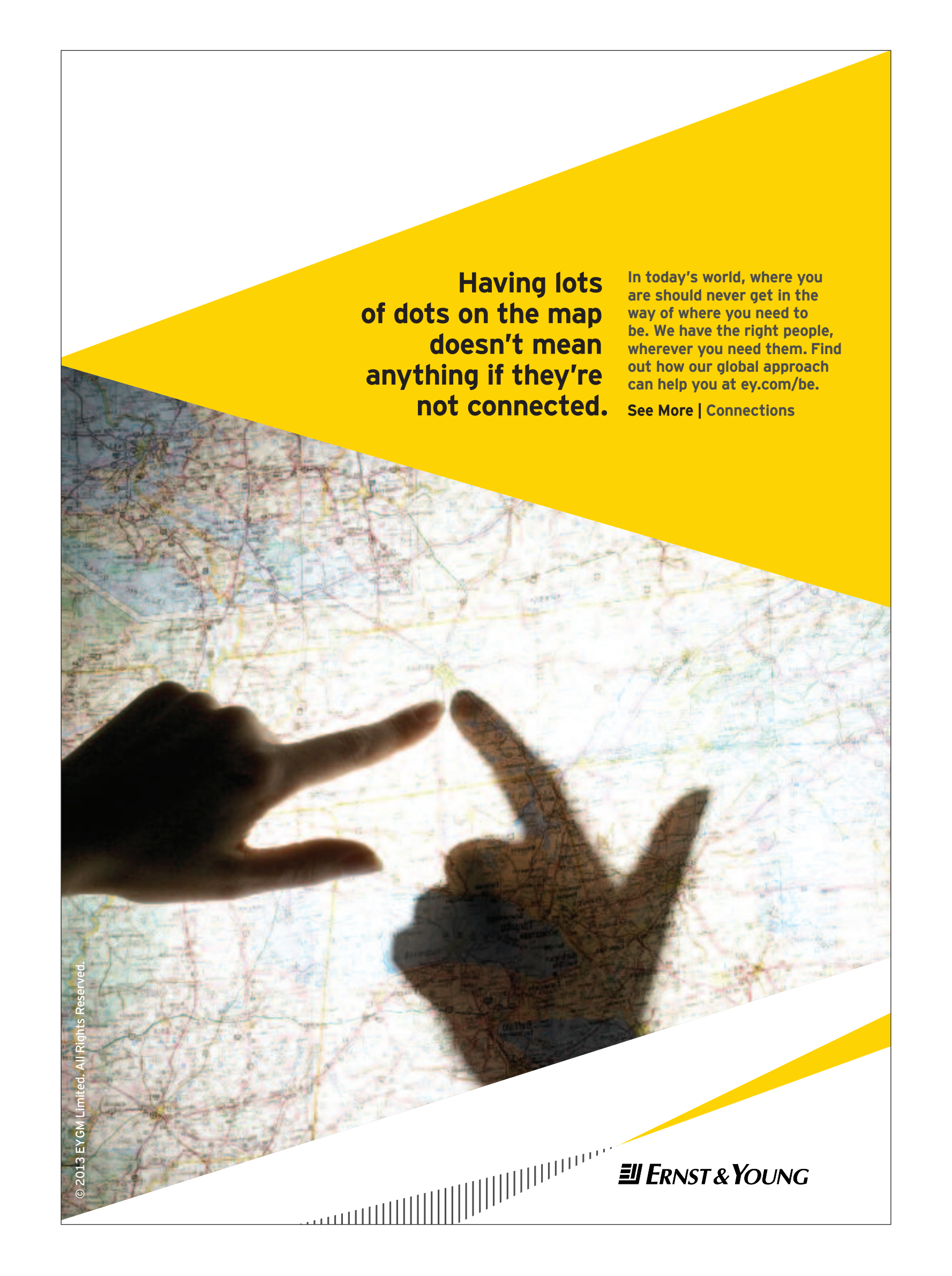
Au terme d'une analyse des caractéristiques spécifiques du projet d'investissement, l'équipe détermine les meilleures options pour le long terme avec le management du client, en accordant une attention particulière à cer-

tains aspects comme les économies de coûts, la disponibilité du personnel et la fiabilité de l'infrastructure. ILAS accompagne également les pouvoirs publics dans la formulation d'une politique d'investissement axée sur la maximisation du volume et la qualité des investissements. Dans ce cadre, il importe avant tout de définir une stratégie de groupe cible, d'acquisition et de « service après-vente ».



Nous devons renforcer la position de notre pays sur le marché mondial des investissements étrangers directs.

Tristan Dhondt,
associé Ernst & Young
Transaction Advisory
Services



**Having lots
of dots on the map
doesn't mean
anything if they're
not connected.**

In today's world, where you are should never get in the way of where you need to be. We have the right people, wherever you need them. Find out how our global approach can help you at ey.com/be.

See More | Connections