

TAX, AUDIT & ACCOUNTANCY

NR **70**
N°

JAARGANG 16 / 16e ANNEE
MAART /
MARS 2021
4X/JAAR / 4X/AN



Brexit: fiscale impact (btw en vennootschapsbelasting) / conséquences pour la profession de réviseur d'entreprises et la présentation des états financiers

- Transition to IFRS 9 - Practical implications for Belgian corporates**
- Revue des avis CNC 2019**
- Evolutie en samenstelling erelonen bedrijfsrevisoren 2013 tot 2018**
- Politique de rémunération des dirigeants et relations avec les actionnaires**

SOMMAIRE

INHOUD

- 01** Editoriaal van de Voorzitter van het IBR – De rol van de bedrijfsrevisoren geconfronteerd met frauderisico's
Editorial du Président de l'IRE – Le rôle des réviseurs d'entreprises face aux risques de fraude
-
- 06** Brexit: fiscale impact (btw en vennootschapsbelasting)
-
- 19** *Brexit : conséquences pour la profession de réviseur d'entreprises et la présentation des états financiers*
-
- 40** *Transition to IFRS 9. Practical implications for Belgian corporates*
-
- 53** *Revue des avis de la Commission des normes comptables 2018 - 2020 (partie III : 2019)*
-
- 69** Evolutie en samenstelling van de erelonen voor (niet-)controlediensten in de Belgische auditmarkt: een trendanalyse over de periode 2013-2018
-
- 86** *L'engagement à long terme des actionnaires : politique de rémunération des dirigeants et relations avec les actionnaires*
-
- 102** Woord van de Hoofdredacteur
Vaarwel Pascal – eerbetoon aan professor Minne
Mot du Rédacteur en chef
Au revoir Pascal – hommage au professeur Minne
-

TAX AUDIT & ACCOUNTANCY

Revue trimestrielle du Centre d'Information du Révisor d'entreprises (ICCI)
Abréviation recommandée : TAA

Driemaandelijks tijdschrift van het Informatiecentrum voor het Bedrijfsrevisoraat (ICCI)
Aanbevolen afkorting: TAA

COMITE DE REDACTION REDACTIECOMITE

L. Acke
P.P. Berger
T. Carlier
M. De Wolf (Hoofdredacteur/Rédacteur en chef)
T. Dupont
A. Jorissen
F. Maillard
D. Schockaert
C. Van der Elst

SECRETARIAT DE REDACTION REDACTIESECRETARIAAT

ICCI
E. Vanderstappen, C. Luxen et/en
S. De Blauwe
Bd. E. Jacquainlaan 135
1000 Brussel - Bruxelles

EDITEUR RESPONSABLE VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

P.P. Berger
Bd. E. Jacquainlaan 135
1000 Bruxelles - Brussel

MISE EN PAGE VORMGEVING

die Keure/la Charte
Brugge

Editoriaal van de Voorzitter van het IBR

De rol van de bedrijfsrevisoren geconfronteerd met frauderisico's

Na een aantal recente gevallen van vermeende fraude waarmee wij in de Europese Unie werden geconfronteerd en die breed in de pers werden uitgesmeerd, heeft de huidige Covid-19-pandemie ons ook alert gemaakt wat betreft de verantwoordelijkheden van eenieder bij de fraudebestrijding en in het bijzonder van de rol van de auditors.

Er is soms zeer scherpe kritiek geuit op vermeende tekortkomingen binnen ons beroep. Ik zou dit editoriaal willen aangrijpen om, in alle objectiviteit en zonder enige intentie ter bescherming van ons beroep, kort de balans op te maken. De bedrijfsrevisoren kunnen immers niet ontkomen aan een fundamenteel debat over de zin van hun opdracht en hun nut ten dienste van de maatschappij en het algemeen belang.

Laten we terugkeren naar het basisbeginsel: de bedrijfsrevisor is in de

Editorial du Président de l'IRE

Le rôle des réviseurs d'entreprises face aux risques de fraude

Après quelques cas récents de fraude présumée que nous avons rencontrés dans l'Union Européenne et qui ont été amplement relatés dans la presse, la pandémie actuelle de la Covid-19 nous a également rendus attentifs quant aux responsabilités de chacun en matière de lutte contre la fraude et en particulier en ce qui concerne le rôle des auditeurs.

Des critiques parfois très vives sont exprimées relativement aux manquements prétendument constatés au sein de notre profession. Je souhaiterais au travers de cet éditorial faire brièvement le point, en toute objectivité et sans esprit de protection envers notre profession. Les réviseurs d'entreprises ne peuvent, en effet, échapper à un débat de fond sur le sens de leur mission et sur leur utilité au service de la société et de l'intérêt général.

Revenons au principe de base : le réviseur d'entreprises est avant



eerste plaats een wettelijke controleur. Zijn opdracht bestaat erin de financiële toestand van ondernemingen te controleren en een verslag op te stellen – dat aan strikte normen voldoet en voor derden toegankelijk is – met zijn oordeel over het getrouw beeld van deze financiële informatie.

Naast zijn technische vaardigheden, moet de bedrijfsrevisor bij de uitvoering van zijn werkzaamheden voortdurend blijk geven van onafhankelijkheid en een professioneel scepticisme. De auditor kan geen genoegen nemen met halve maatregelen, gedeeltelijke bewijzen of loutere beweringen van de leidinggevenden van de vennootschappen die hij controleert. Professioneel scepticisme houdt in dat de financiële documenten die ons worden voorgelegd, nauwgezet en met een kritische geest moeten worden geanalyseerd. Het houdt ook in dat wij ons professioneel oordeel en gezond verstand moeten gebruiken om de door onze cliënten voorgestelde veronderstellingen en vooruitzichten in twijfel te trekken.

De ISA's verschaffen ons het kader waarbinnen wij onze controleopdracht moeten uitvoeren. Deze normen zijn voornamelijk een troef voor ons beroep. De naleving ervan beschermt ons tegen heel wat problemen.

De naleving van de ISA's en blijk geven van onafhankelijkheid, kritisch denken en een professioneel-kritische instelling

tout un contrôleur légal. Sa mission est de contrôler la situation financière des entreprises et de fournir un rapport – répondant à des normes strictes et qui est accessible aux tiers – reprenant son opinion sur l'image fidèle de ces informations financières.

Outre ses compétences techniques, le réviseur d'entreprises doit constamment faire preuve d'indépendance et de scepticisme professionnel dans l'exécution de ses travaux. L'auditeur ne peut pas se contenter de demi-mesures, de preuves partielles ou de simples affirmations prononcées par les dirigeants des sociétés qu'il contrôle. Le scepticisme professionnel signifie qu'il y a lieu d'analyser avec rigueur et dans un esprit critique les documents financiers qui nous sont remis. Cela implique aussi que nous devons utiliser notre jugement professionnel et notre bon sens pour challenger les hypothèses et les perspectives proposées par nos clients.

Les normes ISA nous donnent le cadre dans lequel nous devons exercer notre mission de contrôle. Ces normes sont essentiellement un atout pour notre profession. Leur respect nous met à l'abri de bien des problèmes.

Toutefois, respecter les normes ISA, faire preuve d'indépendance, d'esprit critique et de scepticisme professionnel

volstaan echter niet indien de entiteit, of zelfs de groep, die wij controleren niet beschikt over een sterke organisatie, een gezond bestuur en aangepaste interne controleprocedures. En wat te zeggen wanneer de auditor wordt geconfronteerd met systematische fraude die wordt getolereerd of zelfs wordt georganiseerd door het management en waarbij er sprake is van interne en externe medeplichtigheid?

In een dergelijke situatie kan de uitvoering van onze controleopdracht een bijna onmogelijke opgave lijken.

Fraudebestrijding moet in een veel bredere context worden gezien en zal veel meer vergen dan het opleggen van nieuwe eisen aan auditors. Om het frauderisico te vermijden of althans aanzienlijk te beperken, is het van het grootste belang dat binnen de ondernemingen een solide interne organisatie wordt opgezet die is gebaseerd op de scheiding van taken en met voldoende en gedocumenteerde controles, waarbij het management de verantwoordelijkheid op zich neemt. Ook moet worden gezorgd voor een soepele en doeltreffende werking tussen de verschillende organen van de vennootschap, met name het directiecomité en zijn CEO, het auditcomité (indien dit bestaat) en de raad van bestuur.

Indien de overheid de rol van de auditors bij de fraudebestrijding zou willen versterken, zou deze versterking,

ne suffit pas si l'entité, voire le groupe, que nous contrôlons ne bénéficie pas d'une organisation solide, d'une gouvernance saine et de processus internes de contrôle adéquats. Et que dire quand l'auditeur se retrouve face à une fraude systématique tolérée, voire organisée par le management impliquant des complicités internes et externes ?

Dans de telles hypothèse, l'exécution de notre mission de contrôle peut s'avérer être une gageure quasi-impossible.

Le combat contre la fraude doit être vu dans un contexte beaucoup plus large et nécessitera bien plus que d'imposer de nouvelles exigences aux auditeurs. Pour éviter ou du moins réduire fortement les risques de fraude, il est primordial que soit mis en place, au sein des entreprises, une organisation interne solide basée sur une ségrégation des tâches et comportant des contrôles suffisants et documentés, avec une prise de responsabilité de la direction. Il faudra également s'assurer d'un fonctionnement harmonieux et efficace entre les différents organes de la société, spécialement le comité de direction et son CEO, le comité d'audit (si celui-ci existe) et le conseil d'administration.

Dès lors, si les autorités devaient souhaiter un renforcement du rôle des auditeurs dans le cadre de la lutte

mijns inziens, slechts kunnen worden overwogen in combinatie met een aanzienlijke en uitdrukkelijke versterking van het intern bestuur van de ondernemingen.

Laten we nu even terugkomen op de rol van de bedrijfsrevisoren. Sinds het begin van mijn mandaat als voorzitter van het Instituut van de Bedrijfsrevisoren heb ik van kwaliteit de topprioriteit voor ons beroep gemaakt. Alleen als wij kwaliteitsvol werk leveren, kunnen wij onze toegevoegde waarde verantwoorden.

Ik ben ook van mening dat de bedrijfsrevisor zich assertiever moet opstellen tegenover zijn huidige en toekomstige cliënten.

In de eerste plaats moet de procedure van cliëntaanvaarding strenger worden uitgevoerd. Wij moeten durven weigeren in zee te gaan met ondernemingen die niet zouden voldoen aan minimale kwaliteitsnormen op het gebied van organisatie, bestuurenprofessionalisme, alsook met ondernemingen waarvan de ethiek en de naleving van de regels, in het bijzonder op het gebied van de bestrijding van het witwassen van geld, redelijkerwijs in twijfel kunnen worden getrokken.

In de tweede plaats moeten wij, indien wij van mening zijn dat de interne controleprocedures van onze cliënten vatbaar voor verbetering, ontoereikend of gebrekkig zijn, dit durven

contre la fraude, ce renforcement ne pourrait, à mon sens, s'envisager que parallèlement à un renforcement sensible et explicite de la gouvernance interne des entreprises.

Maintenant revenons un instant sur le rôle des réviseurs d'entreprises. Depuis le début de mon mandat de président de l'institut des réviseurs d'entreprises, j'ai placé la qualité comme priorité principale pour notre profession. Ce n'est que si nous fournissons un travail de qualité que nous pourrions justifier de notre valeur ajoutée.

Je suis également d'avis que le réviseur d'entreprises doit faire preuve d'une plus grande assertivité envers ses clients et ses prospects.

Tout d'abord il y a lieu de faire preuve d'une grande rigueur dans le processus d'acceptation des clients. Nous devons oser refuser de nous engager avec des entreprises qui ne respecteraient pas des standards de qualité minimum en matière d'organisation, de gouvernance et de professionnalisme, ainsi que les entreprises dont on peut raisonnablement douter de l'éthique et du respect des règles, notamment en matière d'anti-blanchiment.

Ensuite, si nous devons estimer que les procédures de contrôle interne de nos clients sont perfectibles, insuffisantes où défectueuses, il faut oser le souligner et en tirer les conséquences.

onderstrepen en de nodige gevolgen trekken.

Alleen onder deze voorwaarden en met als doel voortdurend naar kwaliteit te streven, zullen wij onze rol van vertrouwenspartner ten dienste van het algemeen belang kunnen blijven verantwoorden.

Indien de bedrijfsrevisoren zouden worden verzocht hun werkmethoden te herzien om hun controles nog doeltreffender te maken, kan de fraudebestrijding evenwel niet worden beperkt tot de auditors alleen. Het betreft in de eerste plaats de ondernemingen, hun leidinggevenden en het bestuur van de ondernemingen. Alleen indien wij op deze twee fronten eensgezind optreden, zullen wij voor verbetering kunnen zorgen.

Tom MEULEMAN
Voorzitter IBR

Ce n'est qu'à ces conditions et en ayant pour objectif la poursuite permanente de la qualité, que nous continuerons à justifier de notre rôle de créateur de confiance au service de l'intérêt général.

S'il était demandé aux réviseurs d'entreprises de revoir leurs méthodes de travail afin que leurs contrôles soient encore plus efficaces, la lutte contre la fraude ne peut toutefois pas se limiter aux seuls auditeurs. Elle concerne, au premier chef, les entreprises, leurs dirigeants et la gouvernance des entreprises. Ce n'est que si nous agissons de manière concertée sur ces deux fronts que nous pourrions nous améliorer.

Tom MEULEMAN
Président IRE

6

BREXIT: FISCALE IMPACT (BTW EN VENNOOTSCHAPSBELASTING)

WOLFGANG OEPEN

Director – KPMG Tax & Legal Advisers



RIANDA ZWAKHOVEN

Manager – KPMG Tax & Legal Advisers



MAXIMILIAAN GEEROMS

Senior Tax Adviser – KPMG Tax & Legal Advisers



Inleiding

In juni 2016 werd via een referendum beslist dat het Verenigd Koninkrijk (VK) de Europese Unie (EU) zou verlaten. Meer dan vier jaar na het Brexit-referendum is de definitieve scheiding sinds 1 januari 2021 realiteit.

Hoewel het VK reeds op 31 januari 2020 middernacht (Brusselse tijd) juridisch uit de EU is getreden en daarmee een 'derde

land' is geworden¹, had dit op fiscaal vlak niet onmiddellijk een impact omwille van de voorziene overgangperiode. In het terugtrekkingsakkoord² werd door partijen overeengekomen dat tot eind 2020 het EU-

¹ Een derde land is een land dat geen lid is van de EU.

² Akkoord inzake de terugtrekking van het Verenigd Koninkrijk van Groot-Brittannië en Noord-Ierland uit de Europese Unie en de Europese Gemeenschap voor Atoomenergie, *PB L 29* van 31 januari 2020, p. 7-187 (hierna "het terugtrekkingsakkoord" genoemd).

recht van toepassing zou blijven op en in het VK³.

Deze overgangsperiode moest ondernemingen de mogelijkheid bieden zich voor te bereiden op de gevolgen die de Brexit zou hebben voor hun activiteit. Van de overgangsperiode van 11 maanden werd ook gebruik gemaakt door de EU en het VK om verdere onderhandelingen te voeren voor een akkoord over hun toekomstige handelsrelaties.

Na moeilijke Brexit-onderhandelingen werd er op de valreep een handels- en samenwerkingsakkoord⁴ bereikt tussen partijen.

Dit artikel heeft niet tot doel een gedetailleerde uiteenzetting te geven van het bereikte akkoord over een nieuw partnerschap. De concrete afspraken over de bijzondere status van Noord-Ierland⁵ komen evenmin aan bod.

Wel zal de fiscale impact van de Brexit (na het aflopen van de overgangsperiode en rekening houdende met het handelsakkoord) op het gebied van de btw en de vennootschapsbelasting worden behandeld, zowel op korte termijn (zogenaamde "dag 1"-gevolgen) als op middellange en lange termijn. In die optiek starten we met de gevolgen die al vanaf dag één voelbaar zijn voor de bedrijven op het vlak van de btw, om nadien in te gaan op de aandachtspunten die we zien op het vlak van

de vennootschapsbelasting op de korte en middellange termijn voor de betrekkingen tussen België en het VK.

Gevolgen van Brexit op het gebied van btw

Het handelsakkoord heeft een relatie tussen de EU en het VK tot stand gebracht die wat betreft de voorwaarden voor toegang tot de markt heel anders is dan de deelname van het VK aan de interne markt, de douane-unie en het btw-gebied van de EU. Zonder in een uitgebreide toelichting te voorzien bij elke specifieke btw-regel die met ingang van 1 januari 2021 toepassing vindt op de betrekkingen met het VK, schetsen wij hierna de belangrijkste gevolgen van de uittreding van het VK uit de EU op het gebied van de btw.

A. Impact op de levering van goederen

- Algemeen

Het voornaamste gevolg van de Brexit is de wederinvoering van de fiscale grenzen tussen de EU en het VK. Met ingang van 1 januari 2021 maakt het VK niet langer deel uit van de douane-unie en het btw-gebied van de Unie. Hiermee wordt een einde gesteld aan het beginsel van het vrij verkeer van goederen, hetgeen onvermijdelijk gevolgen heeft voor de goederen die de EU verlaten ter bestemming van het VK en *vice versa*. Het intracommunautair stelsel dat sinds 1993 van toepassing was op het verkeer van goederen tussen de EU en het VK is voltooid verleden tijd.

We keren terug naar de situatie van een effectieve fysieke grens waarbij het vervullen van douaneformaliteiten weer de regel is. Zonder het handelsakkoord zouden er als algemene regel vanaf 1 januari 2021 eveneens invoerrechten moeten worden betaald op de handel in goederen tussen de EU en het VK.

Belastingplichtigen zullen dus de douaneprocedures aan elke zijde van de grens in de toekomst moeten respecteren:

³ Zie artikel 126 van het terugtrekkingsakkoord; merk op dat artikel 127 van het terugtrekkingsakkoord wel in enkele uitzonderingen voorziet. Deze uitzonderingen zijn evenwel niet relevant in het kader van dit artikel. Naast de overgangsperiode overeenkomstig het terugtrekkingsakkoord was er trouwens ook Belgische fiscale standstill-wetgeving (wet van 3 april 2019, gewijzigd door wet van 21 februari 2020). Maar uiteindelijk trad deze nooit in werking; zie N. VAN ROBBROECK, "Brexit: het Verenigd Koninkrijk is nu echt een derde land", *Fiscoloog* 1686 (20 januari 2021), p. 1 met verder referenties.

⁴ Handels- en samenwerkingsovereenkomst tussen de Europese Unie en de Europese Gemeenschap voor Atoomenergie, enerzijds, en het Verenigd Koninkrijk van Groot-Brittannië en Noord-Ierland, anderzijds, *PB L* 444 van 31 december 2020, p. 14-1462 (hierna: "het handelsakkoord" genoemd).

⁵ Verdere informatie met betrekking tot de bijzondere status van Noord-Ierland kan u terugvinden in het Protocol inzake Ierland/Noord-Ierland, gepubliceerd bij het terugtrekkingsakkoord.

- uitvoer- en invoeraangiftes dienen te worden opgemaakt en ingediend;
- douanecontroles kunnen worden verricht aan elke zijde van de grens waardoor vertragingen en extra kosten onvermijdelijk zijn.

Overigens zijn niet alle goederen zomaar vrij van invoerrechten. Om het nultarief te bekomen, moet een bedrijf een bewijs van oorsprong kunnen voorleggen. Zonder in detail te treden, komt dit erop neer dat enkel producten die van oorsprong zijn uit de EU (lees: volledig verkregen in de EU of vervaardigd uit onderdelen die (voor het grootste deel) verkregen werden in de EU) het nultarief genieten bij hun aankomst in het VK, en omgekeerd.

Kortom de goederen die de EU verlaten ter bestemming van het VK of binnenkomen vanuit het VK zullen een andere procedure volgen dan voorheen. Dit geldt niet enkel op het vlak van douane, maar eveneens op het vlak van btw.

- Handelingen tussen btw-belastingplichtigen

Het eerste gevolg op btw-vlak heeft betrekking op de handelingen die tussen btw-belastingplichtigen (B2B⁶-context) plaatsvinden. In de plaats van intracommunautaire leveringen en verwervingen, spreken we in de toekomst terug van een "uitvoer" en een "invoer".

Dit betekent tevens het einde van de vele vereenvoudigingsregels die het intracommunautair stelsel rijk is. Denk maar aan het vereenvoudigd driehoeksverkeer, vereenvoudigingen voor call-off stock en het systeem van niet-overbrengingen bijvoorbeeld in het kader van maakloonwerk.

Indien een Belgische onderneming in de toekomst goederen verkoopt die België verlaten ter bestemming van een btw-belastingplichtige klant in het VK, dan zal er sprake zijn van een uitvoer die in de meeste

DE BREXIT BRENGT VERSTREKKENDE GEVOLGEN MET ZICH MEE VOOR DE HANDELSBETREKKINGEN TUSSEN BELGIË EN HET VERENIGD KONINKRIJK

gevallen is vrijgesteld van btw⁷. Weliswaar zijn er aan de toepassing van de vrijstelling strikte voorwaarden verbonden. Om de vrijstelling voor uitvoer te rechtvaardigen, moet de Belgische onderneming kunnen bewijzen dat de goederen de EU daadwerkelijk hebben verlaten. Doorgaans wordt dit bewijs geleverd door middel van een geheel van documenten, zoals de verkoopfactuur, contracten, transport- en betalingsdocumenten, etc. Het belangrijkste bewijsmiddel zal evenwel steeds de overeenkomstig de douanewetgeving opgestelde en gevalideerde uitvoeraangifte zijn.

Bij aankomst in het VK zullen de goederen in principe het voorwerp uitmaken van een invoer. De gebruikte incoterms en de Britse btw-wetgeving zullen bepalend zijn om na te gaan of de Belgische onderneming hierdoor bijkomende registratie- en andere btw-verplichtingen heeft in het VK.

De loutere verzending van goederen door een onderneming vanuit België naar het VK, los van enige verkooptransactie, zal principieel geen btw-gevolgen hebben in België. Dit neemt echter niet weg dat er bij aankomst van de goederen in het VK mogelijks btw-verplichtingen moeten worden voldaan.

In de omgekeerde situatie waar goederen vanuit het VK worden verzonden naar de EU, al dan niet in het kader van een verkoop, zal de binnenkomst van de goederen in de EU beschouwd worden als een invoer van goederen. Wanneer de invoer plaatsvindt in

6 *Business-to-business.*

7 Art. 39, § 1, 1° en 2° W.BTW.

België, is deze in beginsel onderworpen aan de Belgisch btw tenzij gebruik wordt gemaakt van een douaneschorsingsregeling⁸.

Doorgaans wordt de verschuldigde btw op het tijdstip van de invoer betaald aan de douaneautoriteiten. Om de gevolgen op het vlak van cashflow te vermijden, kunnen belastingplichtigen echter een btw-verleggingsvergunning bekomen in België. Dit laat een belastingplichtige toe de btw eenvoudig te voldoen via haar periodieke btw-aangifte, waarin de btw gelijktijdig in aftrek kan worden gebracht, in de mate van het recht op aftrek van de belastingplichtige. In het VK is een gelijkaardige regeling in werking getreden per 1 januari 2021, genaamd het "*postponed import VAT accounting (PIVA)*"-systeem. Hiervoor is, in tegenstelling tot het Belgische systeem, geen voorafgaandelijke vergunning nodig. Belangrijk om op te merken is dat in het VK een eigendomsvoorwaarde geldt om aftrek van de bij invoer betaalde btw te kunnen uitoefenen. Dit komt erop neer dat de partij die optreedt als invoerder in het VK en de btw bij invoer betaalt, nog (of reeds) eigenaar moet zijn van de goederen op het moment van invoer om de btw te kunnen recupereren.

Uiteraard kan de invoer soms ook zijn vrijgesteld van btw. Hier kan bijvoorbeeld gedacht worden aan de vrijstelling voor invoer van goederen in België die onmiddellijk gevolgd wordt door een intracommunautaire levering van dezelfde goederen naar een andere EU-lidstaat⁹ of de invoer van goederen met een geringe waarde (minder dan 22 euro) die inzonderheid relevant is bij *e-commerce*¹⁰. Bovendien gelden voor invoer in het VK van goederen met een

beperkte waarde (niet meer dan 135 Britse pond) bijzondere regels, waardoor geen btw verschuldigd is bij invoer van de goederen in het VK. Daarentegen zal over de verkoop van de goederen aan de afnemer in het VK btw moeten worden afgedragen.

- Handelingen met particulieren

In een B2C¹¹-context zullen de gevolgen vooral merkbaar zijn voor bedrijven actief in *e-commerce* die goederen verkopen aan niet-belastingplichtigen¹². In het verleden konden Belgische ondernemingen die goederen verkochten aan niet-belastingplichtige afnemers in het VK via hun webshop gebruik maken van het stelsel van de verkopen op afstand. Vanaf 1 januari 2021 zullen deze verkopen van goederen die worden verzonden vanuit België ter bestemming van deze afnemers in het VK aanleiding geven tot een uitvoer in België en een invoer in het VK. Dit brengt mogelijks bijkomende verplichtingen met zich mee voor deze bedrijven in het VK. Hetzelfde geldt voor Britse ondernemingen die in de toekomst goederen verkopen via hun webshop aan niet-belastingplichtige afnemers in België.

B. Impact op de levering van diensten

Niettegenstaande de impact van Brexit zich in eerste instantie laat voelen voor de goederentransacties van bedrijven, zijn er tevens een aantal aandachtspunten voor dienstprestaties. Vanaf 1 januari 2021 wordt het VK voor de toepassing van de regels inzake de diensten aangemerkt als een derde land.

Voor de meeste diensten die worden verstrekt tussen belastingplichtigen (B2B) zal er weinig veranderen. Volgens de algemene regel¹³ vinden deze diensten nog steeds plaats

8 Voorbeelden van douaneschorsingsregelingen zijn onder meer het douane-entrepot, de regeling voor actieve en passieve veredelingsregelingen en de regeling voor douanevervoer.

9 Art. 40, § 1, 1°, d) W.BTW.

10 Heden zit deze vrijstelling vervat in artikel 18 van het KB nr. 7 van 29 december 1992 met betrekking tot de invoer van goederen voor de toepassing van de belasting over de toegevoegde waarde. Met ingang van 1 juli 2021 zal, parallel met de inwerkingtreding van de nieuwe btw-regels op het gebied van *e-commerce*, de bestaande btw-vrijstelling voor goederen met een geringe waarde worden afgeschaft.

11 *Business-to-consumer*.

12 Dit omvat niet enkel particulieren maar ook de zogenaamde "bende van vier" (i.e. de vrijgestelde belastingplichtigen, de belastingplichtigen ressorterende onder de vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen of de landbouwregeling alsmede de niet-belastingplichtige rechtspersonen).

13 Art. 21, § 2 W.BTW.

daar waar de belastingplichtige afnemer is gevestigd. Al spreken we voortaan van een extracommunautaire dienstprestatie, in plaats van een intracommunautaire dienstprestatie. Dit kan mogelijk een gevolg hebben op het vlak van rapportering in de btw-aangifte.

De Brexit heeft wel invloed op de goederenvervoerdiensten en daarmee samenhangende diensten verricht in een B2B-context. Zo moet in de toekomst rekening gehouden worden met de "use-and-enjoyment"-regel¹⁴ van toepassing op goederenvervoerdiensten en daarmee samenhangende diensten. Zo zal een Belgische onderneming geen Belgische btw verschuldigd zijn wanneer zij een Britse vervoerder contracteert voor een transport van goederen van Liverpool naar Londen. Omgekeerd zal er toch Belgische btw verschuldigd zijn wanneer een Britse onderneming beroep doet op een Belgische vervoerder voor een transport van goederen van Gent naar de haven van Zeebrugge. Dit omwille van het feit dat het volledige vervoerstraject wordt afgelegd in België¹⁵.

Daarnaast zullen Belgische bedrijven die intellectuele of immateriële diensten verrichten voor een niet-belastingplichtige (B2C)¹⁶ in het VK ook een impact ondervinden. Deze diensten vinden voortaan plaats in het VK, vermits de ontvanger van de dienst buiten de EU is gevestigd. Deze wijziging is onder meer relevant voor reclamebureaus, adviesbureaus, advocaten en accountants¹⁷.

14 Art. 21, § 4 W.BTW.

15 KB nr. 57 van 31 oktober 2017 met betrekking tot de plaats van diensten in functie van hun werkelijke gebruik of hun werkelijke exploitatie inzake belasting over de toegevoegde waarde wat goederenvervoerdiensten en ermee samenhangende diensten betreft, BS 13 november 2017.

16 Voor de toepassing van de plaatsbepalingsregels voor diensten worden enkel particulieren en niet-belastingplichtige rechtspersonen die niet voor btw-doeleinden (moeten) zijn geïdentificeerd gekwalificeerd als een niet-belastingplichtige in de zin van artikel 21bis W.BTW.

17 Art. 21bis, § 2, 10° W.BTW.

DE GEVOLGEN VAN DE BREXIT ZIJN NIET STEEDS VANAF DAG ÉÉN DUIDELIJK; EEN LANGETERMIJNVISIE VEREIST EEN REGELMATIG NAZICHT VAN DE ONTWIKKELINGEN IN HET VERENIGD KONINKRIJK

De meest ingrijpende wijziging is evenwel weggelegd voor bedrijven die telecommunicatie-, radio- en televisieomroepdiensten of elektronische diensten verrichten voor niet-belastingplichtigen (B2C). Deze diensten zijn eveneens aan de btw onderworpen daar waar de ontvanger is gevestigd¹⁸. Tot hiertoe konden deze bedrijven echter gebruik maken van de zogenaamde "Mini One Stop Shop (MOSS)-regeling"¹⁹ voor de aangifte en betaling van de btw verschuldigd over deze diensten aan afnemers binnen de EU. Post-Brexit kunnen Belgische bedrijven deze regeling niet langer toepassen voor hun diensten verricht aan niet-belastingplichtigen in het VK. Zij moeten nagaan of in de toekomst btw-verplichtingen in hun hoofde in het VK bestaan. Op hun beurt zullen niet in de EU gevestigde ondernemingen (inclusief Britse ondernemingen) zich moeten uitschrijven voor de MOSS-regeling in het VK en zich elders in de EU opnieuw moeten laten registreren, willen zij in de toekomst nog gebruik kunnen maken van de MOSS-regeling. Doen zij dit niet, dan dienen ze zich in alle EU-lidstaten te identificeren waar de btw is verschuldigd.

Tot slot heeft het feit dat we in het vervolg spreken van een invoer wanneer goederen de EU binnenkomen vanuit het VK respectievelijk een uitvoer wanneer goederen de EU verlaten ter bestemming van het VK, tot gevolg dat bepaalde diensten verbonden aan de invoer of uitvoer van die goederen kunnen genieten van

18 Art. 21bis, § 2, 9° W.BTW.

19 Art. 369bis tot en met 369duodecies van Richtlijn 2006/112/EG. Omgezet in art. 58bis tot en met 58quater W.BTW.

een vrijstelling inzake btw²⁰. Het typevoorbeeld van een dergelijke dienst is het transport van goederen die worden uitgevoerd vanuit België naar het VK.

C. Impact op de btw-identificatie en aangifteverplichtingen

Eerder kwam al kort aan bod dat de verzending van goederen naar het VK, al dan niet in het kader van een verkooptransactie, principieel aanleiding geeft tot een invoer in het VK hetgeen mogelijk btw-verplichtingen voor Belgische ondernemingen met zich meebrengt. Bij verzending van goederen vanuit het VK naar België geldt hetzelfde voor Britse ondernemingen. Bovendien kan het zijn dat bedrijven die ingevolge de Brexit schuldenaar worden van de btw over de diensten die zij verrichten in het VK of in de EU, bijkomende verplichtingen hebben op het vlak van btw.

Een bijzonder aandachtspunt voor Britse ondernemingen die vandaag reeds beschikken over een btw-identificatienummer in België of er in de toekomst één nodig hebben, betreft het feit dat zij mogelijk verplicht zullen zijn een in België gevestigde fiscaal aansprakelijk vertegenwoordiger aan te stellen²¹. Het gevolg is dat deze Britse ondernemingen, die voordien rechtstreeks waren geïdentificeerd voor de btw in België, vanaf 1 januari 2021 schuldenaar kunnen worden van de Belgische btw in situaties waarin dat voordien niet het geval was²².

Verder zal de gewijzigde btw-behandeling van de goederen- en dienstentransacties met het VK de nodige systeemaanpassingen vereisen.

20 Wij verwijzen in dit kader onder meer naar de vrijstellingen vevat in art. 39, § 1, 3° en 41, § 1, eerste lid, 2° en 3° W.BTW.

21 Het handels- en samenwerkingsakkoord voorziet in een protocol over administratieve samenwerking op het gebied van de btw. De reikwijdte van deze samenwerking moet nog worden bevestigd. Mogelijks zal het VK een gelijkaardig statuut krijgen als Noorwegen, hetgeen betekent dat Britse ondernemingen (i.t.t. andere buiten de EU gevestigde ondernemingen) nog steeds de keuze hebben tussen een directe btw-registratie en een btw-registratie met aanstelling van een in België gevestigde fiscaal aansprakelijk vertegenwoordiger.

22 Zie de bepalingen van art. 51, § 2, 5° W.BTW en van art. 20, 20bis en 20ter van KB nr. 1 van 29 december 1992.

De transacties krijgen onder meer een andere aansturing naar de btw-aangiften en ook de facturatie moet worden aangepast. Bedrijven dienen hun handelingen met het VK niet langer op te nemen in de intracommunautaire opgave en Intrastat. Al zal het VK wel eisen dat in 2021 wel nog Intrastat-aangiften voor aankomsten van goederen die worden geïmporteerd vanuit de EU worden ingediend.

Daarenboven kunnen de btw-identificatienummers van Britse ondernemingen niet langer worden gevalideerd via de VIES-toepassing. Desondanks zullen Belgische ondernemingen die vóór 1 januari 2021 intracommunautaire prestaties hebben verricht aan Britse btw-belastingplichtigen, wel nog steeds het nodige bewijs van validatie van het btw-identificatienummer van hun afnemer op het moment van verkoop moeten kunnen voorleggen tijdens een controle.

D. Impact op de btw-teruggaven

Omtrent de wijzigingen voor de btw-teruggaven kunnen wij vrij kort zijn. Belgische ondernemingen moeten hun verzoek om teruggave van Britse btw met betrekking tot handelingen verricht vanaf 1 januari 2021 rechtstreeks richten aan de Britse belastingadministratie. Zij bepalen de na te leven modaliteiten en formaliteiten voor het bekomen van die teruggave. De zogenaamde "13^{de} Richtlijn teruggaafprocedure" zal vanaf die datum moeten worden gevolgd door Britse bedrijven voor de teruggave van Belgische btw die zij oplopen²³.

De btw met betrekking tot handelingen verricht in 2020 kan nog overeenkomstig de oude procedure²⁴ worden teruggevraagd via het

23 Dertiende Richtlijn 86/560/EG van de Raad van 17 november 1986 betreffende de harmonisatie van de wetgevingen der lidstaten inzake omzetbelasting – Regeling voor de teruggaaf van de belasting over de toegevoegde waarde aan niet op het grondgebied van de Gemeenschap gevestigde belastingplichtigen, *PB L 326* van 21 november 1986, p. 0040-0041.

24 Richtlijn 2008/9/EG van de Raad van 12 februari 2008 tot vaststelling van nadere voorschriften voor de in Richtlijn

portaal in België voor Britse btw opgelopen door Belgische ondernemingen respectievelijk in het VK voor Belgische btw opgelopen door Britse ondernemingen. Er geldt wel een verkorte indieningsperiode die afloopt op 31 maart 2021.

E. Impact op financiële handelingen en handelingen inzake verzekeringen

Tot slot heeft de Brexit ook een positieve kant, met name voor bedrijven die financiële of verzekeringshandelingen stellen die zijn vrijgesteld van btw in België²⁵. Het verrichten van dergelijke diensten aan afnemers buiten de EU verstrekt immers een recht op aftrek van btw. Dit betekent dat Belgische bedrijven die deze diensten ten aanzien van klanten in het VK verrichten, mogelijks een verhoogd recht op aftrek kunnen doen gelden dan voorheen.

Gevolgen van Brexit op het gebied van vennootschapsbelasting

Het uittreden van het VK uit de EU, alsook de Europese Economische Ruimte (EER)²⁶, zorgt ervoor dat het Europees regelgevend kader voor grensoverschrijdende transacties op het niveau van directe belastingen wegvalt. Alhoewel de directe belastingen – anders dan de BTW – niet vol EU-geharmoniseerd zijn, bestaat er toch een aantal belangrijke Europese richtlijnen, zoals de Moeder-Dochter richtlijn, de Interest-Royalty richtlijn, alsook de Fusierichtlijn. Het wegvallen van het Europese niveau betekent weliswaar niet dat vanaf 1 januari 2021 alles ongeregeld is, aangezien EU-richtlijnen door de lidstaten in intern recht dienen omgezet te worden. Het Belgisch recht blijft ongewijzigd gelden, zij het (vaak) met een andere uitwerking dan vóór

de Brexit, en ook het dubbelbelastingverdrag tussen België en het VK (hierna het DBV) blijft onverminderd van kracht²⁷.

Zonder in een uitgebreide toelichting te voorzien bij elke regel op het vlak van vennootschapsbelasting die met ingang van 1 januari 2021 toepassing vindt op de betrekkingen met het VK, schetsen wij hierna de belangrijkste gevolgen van de uittreding van het VK uit de EU.

A. Aandachtspunten op korte termijn

- Dividenduitkeringen

Het vertrek van het VK uit de EU leidt ertoe dat de Moeder-Dochter richtlijn niet langer van toepassing is op dividenduitkeringen tussen verbonden partijen in België en in het VK. Hoewel dit bijzonder negatief klinkt, moet er aan worden herinnerd dat België in haar intern recht de voordelen onder de Moeder-Dochter richtlijn heeft uitgebreid naar constellaties met vennootschappen in landen waarmee zij een dubbelbelastingverdrag heeft afgesloten en waarin een voldoende clause tot uitwisseling van inlichtingen tussen de belastingadministraties werd opgenomen. Dit laatste is het geval voor het Belgische DBV met het VK. Concreet betekent dit dat dividenden uitgekeerd door een dochtervennootschap in het VK vanaf 1 januari 2021 onverminderd vrijgesteld blijven in hoofde van de ontvangende Belgische moedervennootschap mits voldoening van de klassieke 'DBI-voorwaarden' opgenomen in artikel 202, § 2 en 203 WIB92²⁸. Daarnaast kunnen dividenden uitgekeerd vanaf 1 januari 2021 door een Belgische vennootschap aan een VK vennootschap, net zoals voorafgaand

2006/112/EG vastgestelde teruggaaf van de belasting over de toegevoegde waarde aan belastingplichtigen die niet in de lidstaat van teruggaaf maar in een andere lidstaat gevestigd zijn, *PB L 44* van 20 februari 2008, p. 23-28.

25 Meer specifiek, op grond van art. 44, § 3, 4° tot 10° W.BTW en voor de daarmee samenhangende diensten als makelaar of mandataris.

26 Sinds 1 februari 2020 is het Verenigd Koninkrijk als niet-EU-land ook geen contractpartij meer van de EER-overeenkomst. Weliswaar gold ook hier een overgangperiode tot eind 2020.

27 Trouwens dient bij de interpretatie en toepassing van het DBV sinds kort rekening te worden gehouden met het Multilateraal Instrument of MLI, dat zowel België alsook het VK hebben geratificeerd.

28 Weliswaar is de toepassing van de DBI-aftrek bij dividenden van niet-EER-dochters soms minder voordelig (art. 205, § 2 WIB92). En mocht het Verenigd Koninkrijk toekomstig ooit een vennootschapsbelastingtarief van minder dan 15% invoeren, zou helemaal geen DBI-aftrek meer mogelijk zijn.

aan de Brexit, genieten van een internrechtelijke vrijstelling van Belgische bronheffing indien de voorwaarden opgenomen in artikel 106, § 5 KB/WIB92 zijn voldaan.

Op het gebied van dividenduitkering en -ontvangsten vinden dus onmiddellijk maar weinig wijzigingen plaats, ook wat de te vervullen vrijstellingsformaliteiten betreft²⁹.

- Interest- en royaltyuitkeringen

Anders dan voor dividenden, heeft de Belgische wetgever de vrijstelling van bronheffing tussen verbonden ondernemingen overeenkomstig de Interest-Royalty richtlijn niet uitgebreid naar constellaties waar de verkrijger van intresten of royalty's in een land resideert waarmee België een dubbelbelastingverdrag met inlichtingenuitwisseling heeft afgesloten. Bijgevolg moet er worden teruggevallen op de overige vrijstellingen van bronheffing voorzien in het Belgisch fiscaal recht of in het DBV.

Het Belgisch intern recht bepaalt geen algemene vrijstelling van bronheffing voor royaltybetalingen aan vennootschappen buiten de EU. Het DBV tussen België en het VK is gunstig opgesteld en bepaalt een vrijstelling van heffing in de bronstaat indien de ontvanger een inwoner is van de andere staat en de uiteindelijk gerechtigde van het inkomen is³⁰. Met deze laatste voorwaarde worden "tussenvennootschappen" uitgesloten, waar transacties kunstmatig werden opgezet om van de verdragsvrijstelling te genieten.

Behalve voor specifieke situaties (bv. voor interestbetaling aan buitenlandse banken³¹), voorziet het Belgisch recht niet in vrijstelling van bronheffing voor interestbetalingen aan

vennootschappen buiten de EU. Gelukkig biedt het DBV ook hier een oplossing en voorziet het verdrag in een vrijstelling van bronheffing op interest betaald uit hoofde van een lening van welke aard ook die is toegestaan, of een krediet dat is verleend, door een onderneming aan een andere onderneming³².

Toepassing van de verdragsbepaling(en) vereist de opmaak van het formulier 276R (voor royalty's) of het formulier 276 Int.Aut (voor interesten), wat moet worden afgestempeld door de belastingautoriteit van de staat waar de verkrijger inwoner is. Deze verplichting is administratief zwaarder dan in het geval van internrechtelijke vrijstelling.

Door de vrijstellingsmogelijkheden in het DBV voor bronheffingen op royalty- en interestbetalingen tussen België en het VK, is de impact van het wegvallen van de Europese richtlijn beperkt en komt het verschil dikwijls louter neer op de vervulling van liggere vrijstellingsformaliteiten.

- Fiscale gunstmaatregelen

De wijziging in uitwerking kon bij de voorheen besproken transacties steeds duidelijk gelinkt worden aan het wegvallen van het Europees 'tintje'. De impact van de Brexit is weliswaar groter dan enkel het verval van de Europese richtlijnen. Het Belgisch fiscaal recht voorziet in een geheel van maatregelen die een verschillende uitwerking hebben waar de onderliggende feiten te maken hebben met landen buiten de EER (EU27 alsmede IJsland, Liechtenstein en Noorwegen). De reden is dat buiten EU/EER de Europese grondvrijheden niet gelden (behoudens het vrij verkeer van kapitaal), waardoor een verschil in behandeling mogelijk is. Een aantal van deze maatregelen heeft betrekking op de fiscale aftrekken waarop een Belgische vennootschap zich kan beroepen.

29 Een volledige vrijstelling van bronheffing op dividenden wordt trouwens ook voorzien in art. 10, § 3, a) van het DBV. De te vervullen vrijstellingsformaliteiten (nL formulier 276Div) zijn wel administratief zwaarder dan bij de internrechtelijke vrijstelling.

30 Art. 12 van het dubbelbelastingverdrag tussen België en het Verenigd Koninkrijk.

31 Art. 107, § 2, 5°, a) KB/WIB92.

32 Art. 11, § 3, a) van het dubbelbelastingverdrag tussen België en het Verenigd Koninkrijk.

Vanaf aanslagjaar 2021 (belastbaar tijdperk vanaf 1 januari 2020) zijn verliezen geleden in een buitenlandse inrichting (of door buitenlandse activa), waarvan de winsten in België vrijgesteld worden krachtens een dubbelbelastingverdrag, niet aftrekbaar van de Belgische winsten. Een uitzondering wordt voorzien voor de "definitieve beroepsverliezen" geleden binnen een lidstaat van de EER³³. De strikte toepassing van deze maatregel leidt ertoe dat (nieuwe) verliezen – vanaf 1 januari 2021 – van een VK vaste inrichting nooit meer van de Belgische winst kunnen worden afgetrokken.

De Brexit heeft ook een impact op de mogelijkheden tot fiscale consolidatie binnen België (ook gekend als de aftrek van de groepsbijdrage³⁴). Via dit regime kunnen Belgische groepsvennootschappen en Belgische inrichtingen van EER groepsvennootschappen sedert aanslagjaar 2020 (belastbaar tijdperk vanaf 1 januari 2019) opteren om hun fiscale winst te consolideren. In kort betekent dit dat het belastbaar resultaat van een groepsvennootschap kan worden afgezet tegen het fiscaal verlies van het jaar van een andere groepsvennootschap. De aftrek is enkel mogelijk tussen verbonden binnenlandse vennootschappen of buitenlandse EER vennootschappen met Belgische inrichting, mits voldoening van enkele voorwaarden³⁵. De voorwaarden tot fiscale consolidatie zijn talrijk en moeten steeds per vennootschapsgroep worden bekeken. Het wegvallen van de EER-kwalificatie van het VK vanaf 2021 zal in principe de toepassing van deze maatregel verhinderen, bij voorbeeld als twee Belgische zustervennootschappen door een UK moedervennootschap worden aangehouden. De uitsluiting van niet-EER vennootschappen wordt echter in de praktijk niet altijd weerhouden. Zo heeft de Minister van Financiën recent in een parlementaire vraag³⁶

geoordeeld dat wanneer een Amerikaanse (niet-EER) vennootschap een rechtstreekse deelneming van minstens 90% aanhoudt in twee Belgische groepsvennootschappen, een fiscale consolidatie tussen deze Belgische vennootschappen mogelijk is. De Minister wees hierbij uitdrukkelijk op de voorrang van de non-discriminatiebepaling voorzien in artikel 23, § 5 van het dubbelbelastingverdrag tussen België en de Verenigde Staten (equivalent met art. 24, § 5 van het OESO modelverdrag). Het Belgische DBV met het VK omvat eveneens een dergelijke non-discriminatiebepaling (art. 24, § 6).

De Brexit heeft ook zijn gevolgen op nieuwe buitenlandse investeringen en uitbreidingen in het VK³⁷. Hoewel dit niet zomaar het gevolg is van de gewijzigde uitwerking van de Belgisch fiscale bepalingen, moeten ondernemingen wel stilstaan bij hun keuze voor een investering in het VK indien zij gebruik willen maken van het regime van de gespreide taxatie van meerwaarden³⁸. Dit regime laat belastingplichtigen toe om de gerealiseerde meerwaarden op bepaalde materiële of immateriële vaste activa gespreid te belasten indien de ontvangen verkoopprijs (of schadevergoeding) volledig en tijdig wordt herbelegd in afschrijfbaar materiële of immateriële vaste activa. De herbelegging is verbonden aan de voorwaarden dat het activa gelegen is of in België of (sinds 2011) in een ander EER-lidstaat, en gebruikt wordt voor het uitoefenen van de beroepswerkzaamheid. Bijgevolg worden nieuwe investeringen, vanaf 1 januari 2021, in activa gelegen in het VK niet langer aanzien als een geldige herbelegging. De impact van Brexit op investeringen vóór 1 januari 2021 in activa gelegen in het VK en die in aanmerking werden of worden genomen als herbelegging is op basis van de huidige regelgeving onduidelijk.

Ten slotte heeft de Brexit ook gevolgen voor de toepassing van bepaalde gewestbelastingen. Zo

³³ Art. 206, § 1, lid 2 *juncto* art. 185, § 3 WIB92.

³⁴ Art. 205/5, § 1 WIB92.

³⁵ Art. 205/5, §§ 2 tot 5 WIB92.

³⁶ *Vr. en Antw.* Kamer 2019-2020, 11 mei 2020, nr. 021, 137-139 (Vr. nr. 349 S. MATHEI).

³⁷ *Financial Times*, 21 augustus 2019, "Brexit has chilling effect on UK inward investment", www.ft.com.

³⁸ Art. 47 WIB92.

bestaat er bijvoorbeeld een vrijstelling van de belasting op inverkeerstelling voor voertuigen die binnen zes maanden na de inschrijving bij de DIV³⁹ worden overgebracht naar een andere staat van de EER en daar onder een definitieve regeling worden ingeschreven. De Brexit sluit de toepassing van deze vrijstelling uit voor voertuigen verscheept naar het VK.

B. Aandachtspunten op middellange termijn

- Internationale (her)structureringen

Het uittreden van het VK uit de EU heeft ervoor gezorgd dat bedrijven anders moeten of wensen te exploiteren. Sommige ondernemers creëren een nieuw bolwerk in het VK, andere verlaten het eiland en trekken zich terug naar de Europese (of andere) markten. Hoe de situatie ook wordt aangevlogen, de Brexit geeft aanleiding tot de herstructurering van vennootschapsgroepen via aankoop, verkoop, fusies en/of splitsingen. Het wegvallen van het Europees regelgevend kader heeft hier een belangrijke impact.

De fiscale neutraliteit en het vermijden van dubbelebelasting bij grensoverschrijdende fusies (en bepaalde andere reorganisaties) worden binnen de EU geregeld via de Fusierichtlijn, zoals omgezet in het nationaal recht van de diverse lidstaten⁴⁰. Het toepassingsgebied van dit neutraliteitsregime is beperkt tot transacties tussen 'intra-Europese vennootschappen', zijnde kwalificerende vennootschappen die fiscaal inwoner zijn in één van de lidstaten van de EU⁴¹.

Sinds 1 januari 2021 worden reorganisaties met VK vennootschappen dus uitgesloten van het Europees gunstige regime en moet er worden teruggevallen op de overige Belgische fiscale regels. Voortaan is het liquidatieregime van toepassing op reorganisaties tussen België

DE IMPACT VAN BREXIT WORDT VERZACHT DOOR DE BESTAANDE BELGISCHE BELASTINGWETGEVING EN HET DUBBELBELASTINGVERDRAG TUSSEN BELGIË EN HET VERENIGD KONINKRIJK

en het VK⁴². Anders dan onder het Europees neutraliteitsregime, betekent dit dat fusies of splitsingen leiden tot een (gedeeltelijke) ontbinding en vereffening zonder fiscale continuïteit. De overdragende of overgenomen Belgische vennootschap wordt belast op de latente meerwaarden die op de overgedragen activa rusten. Ieder nadeel heeft zijn voordeel, deze taxatie betekent – in principe (zonder nazicht van het VK-recht) – dat de overgedragen activa geboekt worden tegen een hogere (markt)waarde bij de ontvanger (creatie van een zogenaamde 'step-up').

Voor VK vennootschappen die een vaste inrichting hebben in België en deze willen omzetten in een Belgische vennootschap blijft het neutraliteitsregime wel doorwerken. De omzetting kan ook na 31 december 2020 fiscaal neutraal plaatsvinden⁴³.

Ten slotte moet er ook worden stilgestaan bij Belgische vennootschappen van VK (of andere) groepen die volgend op de Brexit zich terugtrekken uit continentaal Europa. Conform Belgisch recht geeft een zetelverplaatsing aanleiding tot een exit heffing op de latente meerwaarden rustend op de activa overgedragen naar buiten België⁴⁴. Deze heffing kan worden gespreid indien de zetelverplaatsing gebeurt naar een lidstaat van de EU, alsook naar een EER-lidstaat waarmee een overeenkomst

³⁹ Dienst voor Inschrijvingen van Voertuigen.

⁴⁰ Voor België is de omzetting voorzien in art. 211 WIB92 en werd deze ook uitgebreid naar splitsingen.

⁴¹ Art. 211, § 1, lid 2, 1° juncto art. 2, § 1, 5°, b)bis WIB92.

⁴² Art. 208 en 209 WIB92.

⁴³ Art. 231, § 3 WIB92.

⁴⁴ Art. 413/1 WIB92.

tot wederzijdse invorderingsbijstand bestaat. Voor zetelverplaatsingen vanaf 1 januari 2021 vanuit België naar het VK moet de heffing dus onmiddellijk worden betaald⁴⁵.

C. Aandachtspunten op lange termijn

Europese principes, staatssteunregeling en ontwikkelingen in het internationaal fiscaal recht

Het vertrek uit de EU betekent dat het VK haar toegangsticket tot de (Europese) interne markt verliest. Enerzijds kan het land hierdoor niet langer genieten van de Europese vrijheden. Anderzijds zijn de Europese staatssteunregels, alsook de Europese gedragscode inzake de belastingregeling voor ondernemingen, niet langer op haar van toepassing.

Vele vreesden dan ook dat het VK van deze vrijheid gebruik zou maken om zichzelf te hervormen tot een "Singapore-on-Thames". Waarbij het VK een laag belaste jurisdictie met een voordelig regelgevend kader wordt. Het handelsakkoord tussen de EU en het VK biedt hierbij enige geruststelling. Zo wordt in het akkoord een steunbevestiging gegeven voor het OESO *Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Action Plan* (dat winstverschuivingen naar laag belaste jurisdicties beoogt uit te sluiten en het voorwerp uitmaakte van de Europese ATAD-richtlijnen). Verder bevestigt het handelsakkoord dat een "level playing field" wordt verzekerd teneinde een eerlijke en open concurrentie te waarborgen.

Het handelsakkoord bevat ook een overeenstemming omtrent de gemeenschappelijke beginselen inzake staatssteun. Het VK is daarnaast ook gebonden door de staatssteunbeperking van diens bilaterale vrijhandelsakkoorden, alsook door het lidmaatschap aan de Wereldhandelsorganisatie

(WTO) en diens verbintenis ten aanzien van de OESO in het kader van schadelijke belastingpraktijken.

In het handelsakkoord heeft het VK diens steun aan de Europese DAC6-rapportering opgegeven. Zonder in detail te treden, focust de DAC6-richtlijn zich in de eerste plaats op potentieel agressieve fiscale planningsstructuren. Het VK kiest naar de toekomst toe voor de rapporteringsrichtlijnen opgesteld door de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO). Hoe en in welke vorm het VK deze rapportering in de praktijk zal omzetten is nog niet gekend.

In de mate dat verbintenissen opgenomen in het handelsakkoord niet worden nageleefd, kunnen er tijdelijke maatregelen worden genomen door beide partijen (het zogenaamde "rebalancing mechanism").

Conclusie

De Brexit leidt tot het doorbreken van belangrijke Europese bepalingen uit afgeleid recht (richtlijnen) en primair recht (fundamentele vrijheden), die vooral dienen om grensoverschrijdende economische activiteiten binnen Europa te vergemakkelijken. Belastingplichtige worden hierbij aangeraden om hun grensoverschrijdende relaties met het VK te (her)beoordelen in termen van materieel recht en administratieve aangelegenheden. Vaak – maar lang niet altijd – vallen de Brexit-gevolgen weg of worden deze verzacht door de voordelige regelingen in de Belgische belastingwetgeving of in het DBV tussen België en het VK. Een langetermijnvisie vereist weliswaar dat de ontwikkelingen langs beide kanten van het kanaal opgevolgd worden zodat de (potentiële) impact op handelsrelaties tijdig erkend wordt. Op de ontwikkeling van het VK in de komende jaren is nog geen zicht, maar de sluiting van het handelsakkoord heeft de zorgen verminderd dat het VK een hypercompetitief, laag belast "Singapore-on-Thames" wordt.

⁴⁵ Evenals bij de gespreide taxatie overeenkomstig art. 47 WIB92 (zie boven onder A.) bestaat onzekerheid over de gevolgen van een overdracht van activa naar het VK die al vóór 2021 is gebeurd.

Executive summary

On June 2016, it was decided in a referendum that the United Kingdom (UK) would leave the European Union (EU). The UK legally left the EU at midnight (Brussels time) on 31 January 2020 and thus became a "third country". However, due to the envisaged transition period that ended on 31 December 2020, the tax implications will only be felt from 1 January 2021. The transition period allowed the EU and the UK to reach a last-minute Trade and Cooperation Agreement after difficult negotiations. This agreement has established a relationship between the EU and the UK that is not comparable to EU membership.

In the field of indirect taxes, we are returning to a border customs where compliance with customs formalities is once again the rule. The consequences of this can be felt from day one. From now on, trade relations between the EU and the UK will be subject to the VAT rules applicable to trade with third countries. This not only has consequences for the movement of goods, but also for the provision of services and the VAT rights and obligations of businesses.

In the field of corporate taxation, Brexit will ensure that taxpayers can no longer rely on EU directives that have been drawn up to simplify cross-border transactions between an EU Member State and the UK. For a number of transactions, such as dividend payments, interest and royalty payments, the abandonment of European directives will have little impact, at least in the short term, and this impact is usually limited to the fulfilment of additional formalities. For other transactions, such as mergers and demergers, the impact is greater, as no advantageous regime was provided for under Belgian domestic law or within a treaty

Résumé

En juin 2016, le Royaume-Uni (UK) a décidé par référendum, de quitter l'Union européenne (UE). Le UK a légalement quitté l'UE à minuit (heure de Bruxelles) le 31 janvier 2020, devenant ainsi un « pays tiers ». Toutefois, en raison de la période de transition prévue qui s'est terminée le 31 décembre 2020, les conséquences fiscales ne se font sentir qu'à partir du 1^{er} janvier 2021. La période de transition a permis à l'UE et à l'UK de conclure un accord de commerce et de coopération de dernière minute après des négociations difficiles. Cet accord a établi une relation entre l'UE et le UK qui n'est pas comparable à l'adhésion à l'UE.

En matière d'impôt indirects, on revient à une douane frontalière où l'accomplissement des formalités douanières est à nouveau la règle. Les conséquences de cette situation peuvent être ressenties depuis le premier jour. Dorénavant, les relations commerciales entre l'UE et le UK seront régies par les règles de TVA applicables aux échanges avec les pays tiers. Cela n'affecte pas seulement la circulation des marchandises, mais également la prestation de services et les droits et obligations des entreprises en matière de TVA.

En matière d'imposition des sociétés, le Brexit implique que les contribuables ne pourront plus se fier aux directives européennes visant à simplifier les transactions transfrontalières entre un État membre de l'UE et le UK. Pour un certain nombre de transactions, telles que les paiements de dividendes, d'intérêts et de redevances, l'abandon des directives européennes a peu d'impact, du moins à court terme, et l'impact se limite principalement à l'accomplissement de formalités supplémentaires. Pour d'autres transactions telles que les fusions et scissions, l'impact est plus important car aucun régime avantageux n'a été prévu en droit interne

context. Apart from the EU, taxpayers must also take into account tax provisions that are only applicable within the EEA context (e.g. deduction of foreign losses), from which the UK has also been excluded from 1 January 2021. Although these provisions have not changed in substance, their effect is different. Brexit is thus forcing taxpayers to rethink and evaluate their trade relations within the current regulatory framework.

Although the trade agreement offers little added value in the field of taxation, the confirmations and agreements contained therein provide some comfort in the prospect of a good and sound cooperation between the EU and the UK, while avoiding a "Singapore-on-Thames".

belge ou dans le cadre d'un traité. Outre le contexte UE, les contribuables doivent également tenir compte des dispositions fiscales qui ne sont applicables que dans le cadre de l'Espace économique européen (EEE) (par exemple, la déduction des pertes étrangères), dont le UK est également exclu depuis le 1^{er} janvier 2021. Bien que ces dispositions n'aient pas été modifiées en substance, leur effet est différent. Le Brexit oblige donc les contribuables à repenser et évaluer leurs relations commerciales dans le cadre réglementaire actuel.

Bien que l'accord de commerce n'offre que peu de valeur ajoutée en termes de fiscalité, les confirmations et les accords qu'il contient apportent un certain réconfort dans la perspective d'une bonne et saine coopération entre l'UE et le UK, évitant ainsi un « Singapour sur Tamise ».

BREXIT : CONSÉQUENCES POUR LA PROFESSION DE RÉVISEUR D'ENTREPRISES ET LA PRÉSENTATION DES ÉTATS FINANCIERS

PHILIPPE LONGERSTAEY

Maître de conférences honoraire Solvay Brussels School – Economics & Management, Réviseur d'entreprises honoraire, CPA, CFA, CAIA¹



HENRI OLIVIER

Professeur émérite HEC-Université de Liège



Avant-propos

Le Royaume-Uni a rejoint la Communauté économique européenne le 1^{er} janvier 1973. Deux années plus tard, le peuple britannique votait à 67% en faveur de l'appartenance de son pays à la CEE. Pourtant, sa position est restée ambiguë. Favorable à la création d'un marché unique, les rapprochements politiques et monétaires l'inquiétaient, jusqu'à provoquer l'hostilité (on se rappellera le discours de M. THATCHER au Collège de Bruges le 20 septembre 1988) et, quarante-deux ans plus tard, le retrait d'une Union européenne de plus en plus intégrée. Le divorce sera difficile car l'acquis communautaire est considérable. Est-il possible de se passer

d'une telle somme législative ? Sans doute l'occasion est-elle bonne pour en gommer quelques excès. Pourtant, si des directives et des règlements ont été adoptés, c'est parce qu'ils ont été jugés utiles par les Etats-membres et par un Parlement démocratiquement élu, n'en déplaise aux détracteurs des institutions. Les entreprises ont profité du marché unique où les standards se sont harmonisés, où il est devenu aisé de commercer, de voyager, d'étudier, de s'établir, d'investir.

Séparer ceux qui ont pris des habitudes communes, même en rechignant, représente un défi. D'emblée, les pessimistes ont envisagé un cataclysme économique. La méfiance s'est installée et des menaces de concurrence acerbe sont proférées. Dans ce contexte, est-il vraiment anormal qu'il ait fallu quatre ans et demi pour jeter les bases de l'environnement

¹ L'auteur est reconnaissant au professeur Pierre-Armand MICHEL d'avoir revu le projet de sa contribution à cet article, l'auteur assumant l'entière responsabilité de toute erreur qui pourrait subsister dans le texte.

nouveau dans lequel il faudra bien coopérer à l'avenir ? Cet accord est temporaire et bien incomplet notamment dans le domaine des services. Il est néanmoins essentiel car il fera prendre conscience du fait que la triste renaissance des nationalismes n'empêche pas une réalité évidente : au bout de la route, les problèmes sont devenus mondiaux et nous y ferons face plus divisés qu'auparavant.

Cet article commentera brièvement la procédure et l'accord commercial et de coopération. Ensuite, il examinera ses conséquences à court terme sur les états financiers et l'information que les dirigeants de sociétés devront donner à leurs actionnaires à propos de cet événement important de l'année écoulée, pour un grand nombre d'entre elles. Il abordera aussi les conséquences pour le commissaire ainsi que sur le statut et le travail des contrôleurs légaux des comptes.

La procédure de retrait

Le 23 juin 2016, l'appartenance du Royaume-Uni à l'Union européenne a été rejetée par une majorité des électeurs britanniques participant au référendum (Brexit). La possibilité de retrait est désormais organisée par l'article 50 du Traité sur l'Union européenne dit Traité de Lisbonne. Selon cette disposition, l'accord de retrait doit être négocié dans un délai de deux ans à compter de la déclaration formelle de l'intention de quitter l'Union. Toutefois, le paragraphe 3 de l'article 50 permet de prolonger le délai de deux ans à l'unanimité ; c'est ce qui s'est passé puisque la date effective du retrait a été fixée au 31 janvier 2020.²

La fin de l'appartenance à l'Union européenne entraîne la fin de toute participation au fonctionnement des institutions de l'UE et à leur financement. L'ensemble du corpus législatif européen cesse d'être applicable. Le

L'ÉVÉNEMENT DÉCLENCHEUR DE LA CONSTITUTION DE PROVISIONS ET DE LA COMPTABILISATION DE CHARGES D'AMORTISSEMENTS NON RÉCURRENTS N'EST PAS L'ACCORD DU 24 DÉCEMBRE 2020 LUI-MÊME, MAIS LES MESURES DE CONTRÔLE SANITAIRE, CONTRÔLE SUR L'ORIGINE DES PRODUITS ET AUTRES OBLIGATIONS ET FORMALITÉS ADMINISTRATIVES QUI S'APPLIQUENT À PARTIR DU 1ER JANVIER 2021

pays devient extérieur (*pays tiers*) au marché unique et à l'union douanière, de même qu'à l'action des agences et autres organismes créés pour exécuter des tâches spécifiques dans le cadre de la législation de l'UE, comme par exemple l'Autorité européenne des marchés financiers, l'Autorité bancaire européenne ou l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles. Pour réduire les effets chaotiques d'un retrait soudain, une période de transition est prévue dans le texte. Elle s'étendait jusqu'au 31 décembre 2020, offrant le temps nécessaire pour organiser les relations économiques futures entre l'Union et son ancien membre. Le but est de réduire au maximum des conséquences néfastes de la séparation en pérennisant certains acquis de la vie commune au bénéfice des deux parties.

A l'extrême fin de la période fixée, le 24 décembre 2020, les parties ont pu se mettre d'accord sur un « *Trade and Cooperation Agreement* » qui a été formellement approuvé par les organes législatifs des deux partenaires

² Accord sur le retrait du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord de l'Union européenne et de la Communauté européenne de l'énergie atomique - JOUE C 384 du 12 novembre 2019.

à l'exception du Parlement européen qui doit encore se prononcer³. On a donc pu échapper à ce qu'on a dénommé *Hard Brexit*, autrement dit un régime où seules seraient applicables les règles définies par l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cet accord de 409 pages de texte et 837 pages d'annexes s'applique dès le 1^{er} janvier 2021⁴ (Art. FINPROV.11 - p. 408).

En dépit de l'accord de décembre 2020, le Brexit fait apparaître des risques dont les entreprises doivent tenir compte dans leur stratégie. La longueur des discussions depuis le référendum de 2016 a emporté la conviction que les bouleversements économiques et financiers seront significatifs pour les deux parties. La sortie du marché unique, est certes accompagnée de la création d'une zone de libre-échange mais l'accord commercial est très loin de maintenir le *status quo ante*. Le danger d'une réduction des échanges et d'une évolution divergente dans les normes techniques demeure.

La Belgique s'est préparée aux conséquences du Brexit par l'adoption de la loi du 3 avril 2019 relative au retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne. Sans en faire l'examen, notons que la loi traite d'un grand nombre de matières parmi lesquelles plusieurs aspects fiscaux, le droit de séjour des ressortissants du Royaume-Uni et certains aspects de coordination des régimes de sécurité sociale, l'accès aux activités de gestion de portefeuille et la protection des intérêts des investisseurs et le bon fonctionnement, l'intégrité et la transparence des marchés financiers, ainsi que l'activité d'assurance⁵.

Par ailleurs, la Commission des normes comptables (CNC) s'est prononcée le 3 avril

2019 sur les « *Conséquences du Brexit sur le reporting financier* ». Cet avis « *est consacré aux conséquences possibles du Brexit pour les entreprises belges soumises à l'obligation comptable qui sont, d'une manière ou d'une autre, liées au Royaume-Uni* ». La plupart des positions prises dans ce document restent pertinentes. Elles seront commentées dans la suite de notre article. D'autres organes de normalisation comptable, de même que des cabinets d'audit, ont aussi émis des avis et recommandations sur les conséquences du Brexit.

Ces textes furent rédigés à une époque de grande incertitude sur l'issue du Brexit, divers scénarios étant possibles, depuis l'organisation d'un nouveau référendum jusqu'à la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne sans accord (« *no deal* »), en passant par le maintien du Royaume-Uni dans l'union douanière et le marché unique, et la négociation d'accords comparables à ceux conclus avec la Norvège et le Canada, ou en voie de l'être avec l'Australie. Ces textes ont, par conséquent, perdu beaucoup de leur actualité, mais ils continuent à être une source d'inspiration utile sur les questions posées par la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne.

Portée de l'accord commercial

L'accord commercial traite les questions liées au commerce de biens, aux services et investissements, aux transports, à la pêche, à la coopération judiciaire, la sécurité sanitaire et informatique, la participation du Royaume-Uni à certains programmes de l'UE (Union européenne), la résolution des conflits et certaines mesures horizontales. Les autres aspects développés en commun depuis l'adhésion en 1970, par exemple dans le domaine des services financiers, devront, le cas échéant, faire l'objet d'accords ultérieurs.

En matière de commerce de biens, il crée (ou maintient) une zone de libre-échange sans quotas ni droits de douanes pour les produits

3 Le projet est disponible sur le site web de la Commission européenne : https://ec.europa.eu/info/files/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement_en.

4 A la date de la remise de cet article, le texte de l'accord a toujours un caractère provisoire dans l'attente du vote du Parlement européen attendu incessamment.

5 Loi publiée au *M.B.* du 10 avril 2019. L'arrêté royal du 22 décembre 2020 – *M.B.*, 29 décembre 2020 - fixe au 1^{er} janvier 2021, la date d'entrée en vigueur des principales dispositions de la loi.

en provenance des deux partenaires. Il ne s'agit pas d'un marché unique en ce sens que les standards techniques ou de qualité ne sont plus harmonisés. De plus les produits qui ne seraient pas principalement originaires de l'une des parties ne sont pas couverts. L'accord prête une grande attention à la notion d'origine du produit pour l'octroi des tarifs préférentiels (Partie deux, Titre I, chapitre 2). Il ne permettra toutefois pas d'éviter l'apparition de barrières non tarifaires, comme, par exemple, les contrôles sanitaires aux frontières, la fourniture d'un certificat spécial pour importer ou exporter certaines marchandises, l'application des règles d'origine, l'application de normes différentes, des formalités supplémentaires en cas d'importation ou d'exportation de produits soumis à accise, la fourniture de données en matière de sécurité et de sûreté, etc.⁶

L'objectif est de maintenir une concurrence saine et loyale entre les parties en assurant que les règles environnementales, sanitaires, sociales et autres de l'Union ne seront pas contournées par une importation indirecte dans le marché unique (*level playing field*). Bien entendu, ceci provoquera le retour de formalités administratives et de restrictions aux échanges que le marché unique européen avait fait disparaître au cours du temps. Ces contraintes auront sans doute pour conséquence de diminuer le volume des transactions commerciales entre le Royaume-Uni et l'Union européenne et d'augmenter les coûts de production et de transport des marchandises. De nombreuses entreprises dans plusieurs secteurs de l'économie pâtiront de la sortie du Royaume-Uni de l'union douanière et du marché unique.

6 Certaines de ces contraintes sont bien résumées dans un guide destiné aux entreprises rédigé par les services de la Commission européenne : Comment se préparer à la fin de la période de transition, juillet 2020. Voir aussi la Circulaire 2020/C/156 du SPF Finances concernant l'adhésion du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord à la convention du 20 mai 1987 relative à un régime de transit commun et à la convention relative à la simplification des formalités dans les échanges de marchandises du 20 mai 1987.

L'accord contient des mesures de libre-échange dans le domaine des services. L'autorisation automatique de travailler, étudier, créer une entreprise, ou simplement vivre sur le territoire de l'Union disparaît. On assistera au retour des visas, droits de séjour et permis de travail. Une autorisation individuelle devra être délivrée par chaque Etat membre selon les règles qu'il applique et sera valable pour son territoire seulement. Les principes du libre-établissement sur le territoire de l'Union européenne ne sont plus applicables aux citoyens et entreprises britanniques. La notion de *passport européen* qui permet le libre accès à la totalité du marché unique lorsqu'on est autorisé à pratiquer dans un seul pays de l'Union ne leur est plus applicable.

Toutefois, sur le plan commercial, un libre accès au marché par l'établissement d'une entreprise ou par la prestation de services depuis le territoire d'une des deux parties est organisé. D'une façon générale, des conditions assez similaires à celles d'un investisseur local seront applicables ainsi que des garanties destinées à éviter des barrières indirectes, par exemple à la circulation du personnel. De nombreuses restrictions demeurent cependant ainsi que l'exclusion de certains secteurs.

L'accord traite de la reconnaissance des qualifications professionnelles mais cette reconnaissance est évaluée pays par pays. L'article SERVIN. 5.13 commence par établir que rien dans cet article n'empêche une des parties à l'accord d'exiger que des personnes physiques possèdent les qualifications professionnelles requises pour l'exercice d'une activité sur le territoire où cette activité est exercée. Les règles développées dans l'accord sont très générales dans le but d'assurer un traitement de bonne foi en matière de périodicité des examens, disponibilité des informations, standards, etc.

En d'autres termes, les articles 5 et 6 de la loi du 7 décembre 2016 portant organisation de la profession et de la supervision publique des réviseurs d'entreprises, qui assimilent les ressortissants d'un autre Etat membre de l'Union européenne aux candidats réviseurs d'entreprises de nationalité belge, ne s'appliquent plus aux citoyens britanniques. Ceux-ci sont dès aujourd'hui soumis aux articles 7 et 8 qui comportent une exigence expresse de réciprocité. Des accords sectoriels pourraient être développés ultérieurement selon une procédure faisant intervenir le Conseil de partenariat créé par l'accord.

En ce qui concerne les personnes morales de droit belge, il est important d'observer que les auditeurs de pays tiers ne sont pas considérés comme contrôleur légal des comptes au sens de l'article 3, 4° de la loi du 7 décembre 2016 ; en conséquence, ils ne peuvent pas être administrateur unique d'une société ni entrer comme tels dans le calcul de majorité prévu à l'article 6, 2° et 3° de la même loi⁷.

Même s'il y a tout lieu de se réjouir de la signature de l'accord commercial, celui-ci n'apaise pas les craintes de bouleversements économiques dans certains secteurs ou pour certaines entreprises principalement actives dans le commerce transmanche. Des phénomènes tels que l'évolution des cours du change ou les réactions des marchés financiers aux incertitudes persistantes ont eu des conséquences macroéconomiques plus ou moins significatives dès l'annonce de la décision de retrait. Bien entendu, certaines entreprises

7 Le 23 novembre 2020, les autorités britanniques ont adressé aux organisations professionnelles du R-U (Royaume-Uni) une lettre détaillée résumant les conséquences attendues du Brexit notamment pour la reconnaissance des qualifications et l'établissement des firmes européennes d'audit au R-U. De façon symétrique, puisque la législation britannique se fonde à l'origine sur la législation européenne, les auditeurs européens y sont considérés comme des auditeurs de pays tiers : https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/937295/Letter_to_the_audit_sector_preparing_for_1_January_2021.pdf.

sont plus exposées que d'autres. Il importe qu'elles assurent une information adéquate de leurs actionnaires ainsi que de leur personnel et un traitement approprié des conséquences financières et sociales du Brexit y compris l'accord commercial, dans les comptes annuels.

Aspect technique dans l'élaboration des comptes annuels des sociétés belges

Comme le rappelle la CNC, il fallait évaluer les conséquences comptables et l'impact du Brexit sur l'information des actionnaires, du conseil d'entreprise et des tiers même pendant la période de transition. La Commission observe toutefois à juste titre que « des risques macro-économiques généraux ne requièrent pas d'attention comptable particulière, ni d'attention particulière au niveau de l'établissement des comptes annuels » (par. 4). Au moment où notre article est écrit, les effets de la décision de retrait sont devenus plus concrets.

A. Événement postérieur

Comme dans l'accord sur le Brexit, ainsi que l'a déclaré le négociateur européen Michel Barnier, il n'y a pas de gagnants, il n'y a que des perdants – le Royaume-Uni ayant sans doute plus à perdre que l'Union européenne –, la question se pose de savoir à partir de quel exercice comptable les provisions pour risques et charges, amortissements non récurrents et autres pertes induits par le Brexit doivent être comptabilisés : l'exercice clos au 31 décembre 2020, puisqu'un accord définissant les nouvelles relations commerciales fut obtenu le 24 décembre 2020, ou les exercices débutant à compter du 1^{er} janvier 2021, puisque, entre autres raisons, l'accord ne sera ratifié par le Parlement européen qu'au plus tôt en février 2021.

Cette question est régie par les règles et normes comptables portant sur la comptabilisation des événements postérieurs à la clôture. Les dispositions légales et normatives applicables à cette matière sont – une fois n'est pas

coutume – comparables, sinon similaires, en droit comptable belge⁸, dans le référentiel IFRS⁹, et dans les normes U.S. GAAP¹⁰.

Concernant les U.S. GAAP, il convient de noter que, s'ils n'ont pas juridiction en Belgique, ils constituent néanmoins un élément de la doctrine comptable belge et européenne. Ainsi, dans son avis CNC 2018/25 sur les provisions, la CNC est d'avis que lorsque l'estimation d'une provision « *donne lieu à plusieurs montants tout aussi acceptables les uns que les autres... une provision doit être constituée au moins à concurrence du plus petit montant estimé* »¹¹. Voilà une importation directe du référentiel U.S. GAAP, et, par ailleurs, contraire aux dispositions de la norme IAS 37 sur les provisions, passifs éventuels et actifs éventuels. Un autre exemple est fourni par une décision de la Commission européenne datée du 12 décembre 2008 relative à l'utilisation par des émetteurs de valeurs mobilières des pays tiers de normes comptables nationales de certains pays tiers et des normes internationales d'information financière pour établir leurs états financiers consolidés. Les normes comptables américaines (de même que les normes japonaises, chinoises, canadiennes, coréennes et indiennes) sont considérées comme équivalentes aux normes IFRS approuvées par le règlement CE 1606/2002¹².

En résumé, deux types d'événements doivent être distingués :

- Ceux qui contribuent à confirmer des situations qui existaient à la date de clôture, et qui, dès lors, donnent lieu à des ajustements devant être comptabilisés à la date de clôture. Ces événements sont qualifiés de type 1 en U.S. GAAP, et appelés « événements postérieurs à la date de clôture

donnant lieu à ajustements » dans la norme IAS 10^{13 14}.

- Ceux qui reflètent des situations apparues postérieurement à la date de clôture, et qui, dès lors, ne donnent pas lieu à des ajustements devant être comptabilisés à la date de clôture, mais qui, lorsqu'ils sont d'importance significative, doivent faire l'objet de mentions dans une note distincte de l'annexe. Ces événements sont qualifiés de type 2 en U.S. GAAP, et appelés « événements postérieurs à la date de clôture ne donnant pas lieu à des ajustements » dans la norme IAS 10^{15 16}.

Le Brexit, et, plus particulièrement, l'accord commercial conclu en décembre 2020, est-il un événement de type 1 ou de type 2 ?

A la date de mise sous presse de cet article, la question n'a pas encore, à notre connaissance, été tranchée, ni même abordée, par les organes de normalisation comptable, les autorités de marché et les cabinets d'audit. Divers avis et opinions sur les conséquences comptables du Brexit ont bien été émis depuis le vote sur le Brexit en juin 2016, mais ils ont de toute évidence été rendus grandement obsolètes par les derniers développements sur la question.

A notre avis, il est utile de tenter une comparaison, sur le plan comptable, entre la situation créée par le Brexit et les conséquences de la crise de la COVID-19, tout en reconnaissant que la crise du coronavirus trouve son origine dans une épidémie qui s'est déclarée en 2019, alors que l'accord commercial de retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne fut signé en 2020.

¹³ IAS 10, par. 3 (a).

¹⁴ Et « *Événements postérieurs à la date de clôture de l'exercice apportant une information complémentaire relative à l'évaluation d'un ou plusieurs éléments de l'actif ou du passif tels qu'ils existaient à la date de clôture de l'exercice* » dans l'avis CNC 2018/08.

¹⁵ IAS 10, par. 3 (b).

¹⁶ Et « *Événements postérieurs à la date de clôture de l'exercice apportant une information relative à l'évaluation d'un ou plusieurs éléments de l'actif ou du passif tels qu'ils existent après la date de clôture de l'exercice* » dans l'avis CNC 2018/08.

⁸ Avis CNC 2018/08 de la Commission des normes comptables.

⁹ IAS 10, Événements postérieurs à la date de clôture.

¹⁰ FASB ASC 855, *Subsequent events*.

¹¹ Avis CNC 2018/25, par. 49.

¹² Cité dans la note infrapaginale 36 de l'avis CNC 2019/04.

MÊME APRÈS L'ACCORD COMMERCIAL, LE BREXIT RESTE UN ÉVÉNEMENT MAJEUR POUR LES SOCIÉTÉS ACTIVES DANS LE COMMERCE TRANSMANCHE. ON PEUT PENSER QUE LES RISQUES ET INCERTITUDES QUI EN DÉCOULENT FERONT L'OBJET DE COMMENTAIRES DANS LE RAPPORT DE GESTION DES SOCIÉTÉS CONCERNÉES SUR L'EXERCICE 2020

Il s'agit dans les deux cas d'événements d'importance systémique qui se sont produits vers la fin d'une année civile qui, pour de nombreuses sociétés, correspond à la date de clôture des comptes annuels – 2019 pour le coronavirus, 2020 pour l'accord sur le Brexit –, et qui sont susceptibles d'entraîner des charges significatives pour des montants hautement incertains, et, dans certains cas, difficilement mesurables.

Dans le cas de la crise du coronavirus, il y a unanimité parmi tous les intervenants à la normalisation, la préparation, le contrôle et l'utilisation des états financiers, pour conclure que la pandémie est un événement de type 2 qui, dès lors, ne devait pas donner lieu à la comptabilisation d'ajustements au bilan et au compte de résultats de l'exercice clos au 31 décembre 2019¹⁷.

En gros, le raisonnement est le suivant :

- Il est indubitable que la maladie s'est déclarée en Chine, et peut-être même en Europe, au plus tard pendant le dernier trimestre 2019 ; d'autre part, la Chine avait averti l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) le 31 décembre 2019 d'un nombre, il est vrai limité, de cas de la maladie.
- Néanmoins, l'événement déclencheur de la constitution de provisions et de la comptabilisation d'autres pertes et charges n'est pas la maladie elle-même, mais les mesures de confinement et de fermeture prolongée d'entreprises, et autres restrictions, qui furent prises par les autorités compétentes et les entreprises. Sauf pour la Chine, ces mesures furent prises dans le courant du mois de mars 2020 (février 2020, dans le cas de l'Italie).
- Nonobstant le fait que les mesures génératrices de pertes et de charges furent prises postérieurement à la date de clôture des comptes de l'exercice 2019, elles auraient été considérées comme des événements de type 1 – donnant lieu à des ajustements au 31 décembre 2019 – si ces mesures avaient contribué à confirmer des situations qui existaient au 31 décembre 2019.
- Telle n'est cependant pas la conclusion à laquelle sont parvenus tous les participants au débat. La raison en est que ce n'est pas la première fois que le monde, ou une grande partie de celui-ci, a été confronté à une pandémie – on se souvient de l'épidémie de SRAS en 2003, l'épidémie de grippe H1N1 en 2009, l'épidémie de SMERS en 2012. Aucune d'entre elles n'avait eu les conséquences sanitaires et économiques de la crise du coronavirus.

Il en résulte que, étant donné le *timing* des événements décrits ci-dessus, la crise du coronavirus est un événement de type 2, au sens donné à ce terme par les principes et normes comptables applicables aux événements postérieurs à la date de clôture.

17 Ph. LONGERSTAEY, « Conséquences comptables de la crise du coronavirus », *Revue Générale de Fiscalité et de Comptabilité Pratique*, n° 6, juin 2020, p. 8-15.

Tentons d'appliquer le même raisonnement à la situation créée par le Brexit :

- L'accord sur les relations commerciales futures entre le Royaume-Uni et l'Union européenne fut conclu le 24 décembre 2020. Jusqu'au 31 décembre 2020 à minuit, leurs relations commerciales étaient régies par le régime transitoire négocié en 2020.
- L'accord est entré en application le 1^{er} janvier 2021 et ne sera ratifié par le parlement européen qu'en 2021.
- L'événement déclencheur de la constitution de provisions et de la comptabilisation de charges d'amortissements non récurrents n'est pas l'accord du 24 décembre 2020 lui-même, mais les mesures de contrôle sanitaire, contrôle sur l'origine des produits et autres obligations et formalités administratives qui s'appliqueront à partir du 1^{er} janvier 2021.
- Ces mesures qui de part et d'autre ne manqueront pas de diminuer le volume des échanges entre le Royaume-Uni et l'Union européenne à partir du 1^{er} janvier 2021 sont la conséquence et la prolongation naturelle de l'accord du 24 décembre 2020. Il paraît difficile de prétendre que ces mesures ne contribuent pas à confirmer une situation qui existait à la date de clôture, cette situation étant le retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne actée en 2020.
- Comme expliqué plus bas, la qualification du Brexit comme événement de type 1 emporte néanmoins des conséquences potentiellement différentes, selon qu'elle implique la constitution de provisions pour risques et charges au passif ou la comptabilisation d'ajustements de la valeur de certains actifs.

Par ailleurs, la situation créée par la crise du coronavirus est différente de celle engendrée par le Brexit. Le coronavirus est un événement exogène, le Brexit résulte d'un ou de plusieurs accords négociés entre deux parties contractantes. Il convient de noter qu'un des exemples d'événement de type 1 cité par la Commission des normes comptables dans son

avis CNC 2018/08 est celui de la réalisation après la clôture de l'exercice d'une condition suspensive relative à une obligation contractée pendant l'exercice clôturé. La Commission conclut que, dans ce cas, l'organe de gestion doit comptabiliser la charge y afférente dans les comptes de l'exercice clôturé¹⁸.

L'accord de commerce et de coopération conclu avec le Royaume-Uni engage un Etat et une association volontaire d'Etats européens. Par ailleurs, le Parlement européen ne peut pas amender le texte, seulement le ratifier ou le rejeter. A ce titre, l'exigence de ratification ne constitue pas à proprement parler une condition suspensive, elle aurait plutôt la caractéristique d'une condition résolutoire. Néanmoins, par analogie, dans la mesure où la Commission des normes comptables considère que l'existence d'une condition suspensive entraîne que le produit ou la charge qui en découle doit être imputé à l'exercice au cours duquel l'opération a été conclue, même si la condition s'est accomplie après la date de clôture de l'exercice¹⁹, on est en droit de conclure que la ratification de l'accord par le Parlement européen devrait recevoir la même qualification comptable au titre d'événement de type 1.

Il convient de noter que cette conclusion préliminaire est différente de celle qui fut formulée par plusieurs parties, à la suite du vote sur le Brexit en 2016. La raison en est que de grandes incertitudes ont subsisté jusqu'à la conclusion de l'accord du 24 décembre 2020, y compris sur la question de savoir si le Brexit aurait bien lieu, et, si oui, la forme que prendrait le retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne.

B. Provisions pour risques et charges

Signalons tout d'abord que les normes et règles comptables ne requièrent ni n'autorisent la

¹⁸ Avis CNC 2018/08, par. 8 (g).

¹⁹ Avis CNC 148/6 – Traitement comptable d'opérations assorties d'une condition suspensive, par. 3 (i).

constitution de provisions pour l'effet d'une réduction à venir du chiffre d'affaires²⁰. La seule circonstance donnant lieu à la comptabilisation de provisions pour risques et charges en relation avec des ventes est celle des commandes en cours. Selon la CNC²¹ :

« S'il découle des calculs les plus récents que la commande est traitée à perte, l'entreprise doit constituer des provisions pour couvrir les risques et charges liés à la poursuite de l'exécution de cette commande, pour autant que ces risques ne soient pas couverts par les réductions de valeurs précitées. Si, dès lors, à la date de clôture du bilan, le coût de revient, augmenté du montant estimé des frais à engager, est plus élevé que le prix de vente net, des réductions de valeur doivent être comptabilisées et si celles-ci s'avèreraient insuffisantes, une provision supplémentaire devra être comptabilisée afin de faire face à ces frais ».

Par ailleurs, dans le référentiel IFRS, et, à notre avis, aussi en droit comptable belge²², des provisions doivent être constituées pour les contrats dits déficitaires, et le Brexit est susceptible de rendre déficitaires certains contrats de livraison de biens.

Un contrat déficitaire est un contrat pour lequel « les coûts inévitables pour satisfaire aux obligations contractuelles sont supérieurs aux avantages économiques à recevoir attendus du contrat »²³. Un contrat déficitaire donne lieu à la constitution d'une provision pour les coûts inévitables du contrat, définis comme « le coût net de sortie du contrat, c'est-à-dire le plus faible du coût d'exécution du contrat ou de toute indemnisation ou pénalité découlant du défaut d'exécution »²⁴.

20 Avis CNC 2019/04, par. 25 : « Il est évident que la comptabilisation de provisions pour un chiffre d'affaires inférieur n'est pas possible. Seules les provisions pour charges et pertes résultant du Brexit peuvent être comptabilisées ».

21 Avis CNC 2019/04, par. 20.

22 Ph. LONGERSTAEY, « Modification de la norme IAS 37 sur l'évaluation des contrats déficitaires », *Le Bilan*, n° 843, 31 janvier 2021.

23 IAS 37, par. 68.

24 IAS 37, par. 68.

En dehors des commandes en cours et des contrats de vente déficitaires, selon la Commission des normes comptables, seules les provisions pour charges et pertes²⁵ résultant du Brexit peuvent être comptabilisées.

Ceci étant dit, des provisions pour risques et charges – de même que des amortissements non-récurrents – devraient-ils nécessairement être comptabilisés au 31 décembre 2020 pour les effets négatifs des mesures qui seraient prises entre le 1^{er} janvier 2021 et la date de l'arrêté des comptes pour l'exercice clos au 31 décembre 2020 ?

Pour répondre à cette question, il convient d'examiner les conditions requises pour la comptabilisation de provisions, et, de façon plus générale, la reconnaissance dans les comptes des incertitudes (« *loss contingencies* »).

Penchons-nous sur ce que disent à ce sujet la doctrine belge, les normes IFRS et les normes U.S. GAAP.

Dans la doctrine belge, la CNC a confirmé dans son avis 2018/25 du 12 septembre 2018 que :

*« l'AR C.Soc. prévoit... la constitution de provisions nécessaires aux charges qui sont, à la date de clôture du bilan, probables ou certaines mais indéterminées quant à leur montant »*²⁶.

La CNC précise néanmoins qu'en ce qui concerne les estimations inévitablement aléatoires²⁷ :

25 Observons en outre deux différences entre la directive européenne et la législation belge. La première n'utilise pas le mot « risque » alors que la seconde utilise l'expression « provision pour risques et charges ». En outre, la définition de la directive établit que la provision couvre certaines « pertes ou dettes » alors que l'AR belge fait référence à certaines « pertes et charges ». Cette incohérence fait planer un certain doute mais en cas de conflit, il faudra considérer que le droit européen prévaut.

26 Avis CNC 2018/25, par. 9.

27 Avis CNC 2018/25, par. 47 et 48.

LA NOTION DE PASSEPORT EUROPÉEN QUI PERMET LE LIBRE ACCÈS À LA TOTALITÉ DU MARCHÉ UNIQUE LORSQU'ON EST AUTORISÉ À PRESTER DES SERVICES DANS UN SEUL PAYS DE L'UE N'EST PLUS APPLICABLES AUX ENTREPRISES BRITANNIQUES

« Dans le cas où, à défaut de critères d'appréciation objectifs, l'estimation des risques prévisibles, des pertes éventuelles et des dépréciations est inévitablement aléatoire, il en est fait mention dans l'annexe si les risques en cause sont importants au regard de l'image fidèle.

Le terme « estimation inévitablement aléatoire » signifie que l'importance d'un risque ou d'une perte nettement circonscrite et prévisible n'est pas seulement incertaine, mais aussi totalement indéterminable » à défaut de critères d'appréciation objectifs (souligné par nous). Or, des provisions ne peuvent pas être constituées pour des risques ou pertes prévisibles ou probables dont l'ampleur est totalement indéterminable au risque de compromettre le caractère fidèle des comptes annuels. En une telle hypothèse, l'entreprise est donc dispensée de constituer une provision à charge du compte de résultats (souligné par nous).

Ceci ne la dispense pas de faire une mention appropriée dans l'annexe. Une telle mention est très importante sous l'angle de la responsabilité des administrateurs, si le risque devait se réaliser ultérieurement ».

Il apparaît donc que, si la quantification d'un risque est totalement indéterminable à défaut de critères d'appréciation objectifs, la doctrine belge prohibe la comptabilisation de provisions,

quand bien même des provisions devraient être comptabilisées en application des règles applicables aux événements postérieurs à la date de clôture, à savoir les événements de type 1. Dans ce cas, une mention appropriée doit être faite dans l'annexe, ce qui, s'agissant d'événements postérieurs à la clôture, correspond au traitement réservé aux événements de type 2.

Dans le référentiel IFRS, la norme IAS 37 sur les provisions, passifs éventuels et actifs éventuels²⁸ exige la constitution d'une provision lorsque :

- « Une entité a une obligation actuelle (juridique ou implicite) résultant d'un événement passé
- Il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation ; et
- Le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable (souligné par nous).

Si ces conditions ne sont pas réunies, aucune provision ne doit être comptabilisée (souligné par nous) ».

La norme IAS 37 précise toutefois que²⁹ :

« Sauf dans des cas extrêmement rares (souligné par nous), l'entité peut déterminer un éventail de résultats possibles et peut donc faire une estimation suffisamment fiable de l'obligation pour comptabiliser une provision.

Dans le cas extrêmement rare (souligné par nous) où aucune estimation fiable ne peut être faite, il existe un passif qui ne peut pas être comptabilisé. Ce passif est indiqué en tant que passif éventuel ».

Ici aussi la norme comptable internationale prohibe la comptabilisation de provisions pour couvrir des obligations dont le montant ne peut être estimé de façon fiable, tout en

²⁸ IAS 37, par. 14.

²⁹ IAS 37, par. 25 et 26.

reconnaissant que ce n'est que dans « des cas extrêmement rares » qu'une telle situation pourrait se produire. Néanmoins, dans ces cas, les passifs non comptabilisés, appelés passifs éventuels dans la terminologie IFRS, font l'objet d'une mention dans les annexes, ce qui, à nouveau, correspond au traitement comptable des événements de type 2.

Dans la norme U.S. GAAP³⁰ la charge résultant d'une éventualité de perte (« *loss contingency* ») doit être prise en résultat si deux conditions sont remplies – et la norme souligne « deux » – à savoir :

- Des informations disponibles jusqu'à la date de l'émission des états financiers montrent qu'il est probable qu'un actif avait été déprécié ou qu'un passif avait été encouru à la date de clôture. Il est sous-entendu dans cette condition qu'il doit être probable qu'un ou plusieurs événements futurs se produiront qui confirmeront la survenance de cette perte.
- Le montant de la perte peut être estimé de manière fiable³¹.

Si le montant de la perte ne peut être estimé de manière fiable, l'éventualité de celle-ci doit faire l'objet d'une mention dans les annexes, sauf si la probabilité de la perte est éloignée (« *remote* »). A nouveau, il s'agit du traitement comptable applicable aux événements de type 2. On remarquera aussi qu'en U.S. GAAP la norme portant sur les incertitudes s'applique non seulement aux provisions, mais également à la dépréciation des actifs.

En résumé, il apparaît donc que, dans les trois référentiels comptables décrits ci-dessus, des provisions pour risques et charges ne doivent, ni ne peuvent, être comptabilisées lorsque la mesure de la perte est totalement

indéterminable (doctrine belge) ou n'est pas fiable (IFRS et U.S. GAAP)³².

On remarquera que ce n'est que dans le référentiel IFRS que cette circonstance est qualifiée d'extrêmement rare. En d'autres mots, dans l'esprit des normalisateurs comptables belge et américain la circonstance qu'une perte ne pourrait être estimée de manière fiable, ou qu'elle serait totalement indéterminable, n'est pas nécessairement une occurrence exceptionnelle.

On notera aussi le paradoxe déjà relevé par le professeur Michel DE WOLF dans son opinion divergente sur l'avis CNC 2018/25 – Provisions, qui voit le normalisateur comptable belge adopter une position qui se rapproche plus des U.S. GAAP – qui n'ont aucune légitimité en Belgique – que de la norme IFRS³³.

La question se pose, dès lors, de savoir si, entre le 1^{er} janvier 2021 et la date de l'arrêté des comptes des entreprises qui clôturent leurs comptes au 31 décembre 2020, les charges et pertes induites par les mesures de contrôle qui seront prises dans cet intervalle de temps et qui restreindront le commerce entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, en particulier la Belgique, seront « *indéterminables à défaut de critères d'appréciation objectifs* » (droit comptable belge) ou non susceptibles d'une estimation « *fiable* » (IFRS et U.S. GAAP).

Il s'agit là bien sûr d'une évaluation éminemment subjective, mais, à notre avis, plusieurs facteurs plaident en faveur d'une telle position :

- Tout d'abord, il est incontestable que le Brexit lui-même est un des événements les plus importants qui auront marqué l'histoire de l'Union européenne depuis sa fondation en 1958. Les européens sont d'avis que tout le monde y perdra ; les britanniques, ou

30 ASC 450.20.25.2 et ASC 450.20.50.5 (*Contingencies*).

31 Traduction libre de l'anglais américain.

32 Sans préjudice des incertitudes concernant la déductibilité fiscale de ces provisions en vertu de l'article 194, nouveau, CIR92, modifié par la loi du 25 décembre 2017.

33 Avis CNC 2018/25, par. 108.

du moins une légère majorité d'entre eux, prédisent un avenir radieux. On ne peut faire mieux en matière d'incertitude. Il est vrai que si le Brexit conduisait à une accélération de la croissance économique au Royaume-Uni, il serait tout à fait possible que les restrictions et charges administratives et autres découlant du Brexit soient compensées par un accroissement de la taille du marché britannique. Dans ces conditions, il ne serait pas opportun, ni même licite, de constituer des provisions qui ne reflèteraient qu'une des conséquences du Brexit.

- L'avis CNC 2018/25 utilise le terme d'estimation « *totalelement indéterminable à défaut de critères d'appréciation objectifs* (souligné par nous) ». S'agissant d'un événement unique et non de la répétition d'événements récurrents – comme ce serait le cas d'obligations découlant de l'octroi de garanties – il pourrait s'avérer impossible de recueillir entre le 1^{er} janvier 2021 et la date de l'arrêt des comptes de l'exercice 2020 des éléments d'appréciation « objectifs » des conséquences du Brexit. Il est au contraire vraisemblable que des critères objectifs n'apparaîtront que progressivement au cours de l'année 2021 et des années ultérieures.
- Si un accord a bien été conclu le 24 décembre 2020, les modalités pratiques et les conséquences de sa mise en œuvre n'apparaîtront que progressivement au cours de l'exercice 2021. Il semblerait en effet que les contrôles sur la circulation des marchandises seront introduits graduellement après trois à six mois. Pour certains observateurs, « *les principales conséquences de la sortie du marché unique et de l'union douanière ne seront réellement perceptibles qu'à moyen et long terme pour le Royaume-Uni* »³⁴.

C. Amortissements non-récurrents

Les arguments développés plus haut concernant l'incertitude dans la mesure des provisions s'appliquent-ils aussi à l'évaluation des amortissements non récurrents qui devraient, le cas échéant, suite au Brexit, être comptabilisés pour réduire la valeur comptable de certains actifs à leur valeur d'utilité ?

La Commission des normes comptables rappelle opportunément que les provisions ne peuvent avoir pour objet de corriger la valeur d'éléments de l'actif³⁵.

Dans son avis 2019/04, la CNC cite l'exemple d'une société dont le marché pourrait se réduire radicalement à la suite du Brexit et qui serait amenée à devoir acter des amortissements non récurrents sur les immobilisations dédiées à la production de biens destinés au marché britannique³⁶. Ceci ne serait pas le cas, si le Brexit avait pour effet de déplacer les ventes du Royaume-Uni vers d'autres marchés, par exemple, si des usines d'assemblage dans le secteur automobile étaient délocalisées du Royaume-Uni vers des pays comme l'Allemagne, l'Espagne ou la Slovaquie.

La Commission suggère également que « *les installations, les machines ou l'outillage s'usent moins suite à une baisse structurelle de la production, par exemple la baisse structurelle des ventes au Royaume-Uni, augmentant ainsi la durée de vie économique de ces installations, machines ou outillage* »³⁷.

Il faut bien sûr tenir compte non seulement de l'usure physique des immobilisations corporelles, mais aussi du risque d'obsolescence accélérée consécutive à une augmentation de la durée de vie des installations. Néanmoins, à nouveau, le phénomène ne se produirait

³⁴ T. DE BOURBON, « Un Brexit perdant-perdant, un accord gagnant-gagnant », LLB, 31 décembre 2020.

³⁵ Avis CNC 2018/25, par. 37. Notons que dans le référentiel U.S. GAAP, les règles de comptabilisation des éventualités de perte (« *loss contingency* ») s'appliquent tant aux actifs qu'aux passifs.

³⁶ Avis CNC 2019/04, par. 16.

³⁷ Avis CNC 2019/04, par. 14.

pas, ou dans une moindre mesure, si le Brexit conduisait à déplacer les ventes d'un marché vers un autre.

On pourrait aussi arguer que des considérations comparables à celles développées à propos de l'estimation totalement indéterminable des provisions à défaut de critères d'appréciation objectifs trouveraient à s'appliquer au cas des amortissements non récurrents.

Il convient toutefois de noter que, tant en droit comptable belge que dans le référentiel IFRS, une diminution de la valeur d'utilité des immobilisations corporelles, incorporelles et du *goodwill* peut conduire à la comptabilisation d'amortissements non récurrents, appelés aussi pertes de valeur (« *depreciation* »). La valeur d'utilité d'un actif, ou d'un groupe d'actifs, est fonction de sa capacité à produire des flux de trésorerie nets suffisants pour justifier le maintien de l'actif ou du groupe d'actifs au bilan à sa valeur comptable nette à la clôture de l'exercice. Dans la mesure où le Brexit pourrait conduire à une diminution de la capacité d'un actif ou d'un groupe d'actifs à produire des flux de trésorerie nette, cette circonstance pourrait devoir conduire à la comptabilisation d'amortissements non récurrents (pertes de valeur). L'exigence de « fiabilité de l'information » et la notion d'estimation « totalement indéterminable à défaut de critères d'appréciation objectifs » applicables aux provisions pour risques et charges ne sont pas reprises comme telles dans les dispositions légales et normes applicables à la dépréciation des actifs.

D. Réorganisations et continuité

Derrière l'Allemagne, la France et les Pays-Bas, le Royaume-Uni est le quatrième partenaire commercial de la Belgique, représentant 7,5% des exportations (chiffres d'août 2020). Dès lors, le Brexit pèsera inévitablement sur la performance des entreprises impliquées ou dépendantes des opérations transmanche. On évoquera l'augmentation de certaines

charges (par exemple le temps perdu en transport et formalités douanières), la chute du chiffre d'affaires due notamment à certains effets fiscaux. Ceci pourrait provoquer des réorganisations et à l'extrême une rupture de la continuité d'une branche d'activité voire de l'entreprise.

Il n'existe aucune raison de réserver un traitement spécifique au risque de discontinuité selon qu'il découle du Brexit ou d'autres difficultés auxquelles l'entreprise est confrontée ; on pense bien entendu à la crise sanitaire de la COVID-19. Le cumul des mauvaises nouvelles pèse sur la capacité financière des entreprises et impose à leur organe d'administration de vérifier si la perspective de continuité des activités est toujours justifiée ; à défaut, l'article 3:6, § 2 de l'arrêté royal d'exécution du CSA imposerait la modification des règles d'évaluation qui sont définies dans un contexte de continuité³⁸. La disposition réglementaire envisage non seulement l'hypothèse d'une décision de mise en liquidation, mais aussi celle où la perspective de continuité de ses activités, ne peut être maintenue notamment en raison de difficultés financières ou économiques. A cet égard, on renverra à l'avis 2018/18 de la CNC qui traite de ces questions en détail³⁹.

En outre, on doit attirer l'attention sur l'article 3:69 CSA (voire l'article XX:23, § 3 CDE lorsque le réviseur d'entreprises n'agit pas en tant que commissaire). Le commissaire qui constate dans l'exercice de sa mission, des faits graves et concordants susceptibles de compromettre la continuité de l'activité économique de l'entreprise, doit en informer l'organe d'administration par écrit et de manière circonstanciée. Ce dernier est tenu de délibérer

³⁸ Voyez la FAQ/ICCI « COVID-19 : Comment traiter les conséquences du COVID-19 dans le rapport du commissaire sur l'exercice clos le 31/12/2019 ? ».

³⁹ CNC, Avis 2018/18 du 11 juillet 2018 - Going concern - Règles d'évaluation en cas de cessation ou de cessation partielle des activités d'une société. Voyez aussi Lieven ACKE « Going Concern in het WVV en Insolventiteit in het WER - Enkele Overwegingen » TAA, 2020, n° 67 p. 8. Cet article relève certaines différences entre l'avis de la CNC et les normes IFRS.

sur les mesures qui devraient être prises pour assurer la continuité de l'activité économique de l'entreprise pendant une période minimale de douze mois. A défaut, le commissaire peut communiquer ses constatations au tribunal de l'entreprise. En cas de crise, cette procédure requiert une prudence particulière du commissaire.

Même si la continuité de l'entreprise dans son ensemble n'est pas mise en cause, les réorganisations entraînent des charges qui pèsent lourdement sur le compte de résultat de l'exercice. Le Brexit pourrait avoir cet effet, par exemple s'il provoque une contraction du chiffre d'affaires imposant une réduction de personnel. Ceci pourrait imposer la comptabilisation de provisions pour couvrir les dettes vis-à-vis du personnel. (Avis CNC 2019/04 par. 25)

Ondoit aussi envisager l'hypothèse plus sévère de la discontinuité d'une branche d'activité. L'article 3:6, al. 3, § 2 de l'arrêté royal d'exécution du CSA précise que l'adaptation des règles d'évaluation évoquée ci-avant pourrait s'imposer de la même manière à la fermeture d'une branche d'activité ou d'un établissement. Toutefois, dans ce cas, l'adaptation des règles d'évaluation n'est envisageable que si une décision formelle de fermeture est prise par l'organe d'administration car selon la CNC, la phrase « *la perspective de continuité des activités [de l'entreprise] ne peut plus être maintenue* », ne peut s'appliquer qu'à l'entreprise en totalité. La CNC ajoute que si la continuité de la branche d'activités est seulement incertaine, les règles d'évaluation dans la perspective de continuité continuent de s'appliquer. Toutefois, dans le but de garantir le respect de l'image fidèle, « *dans ce cas, la Commission estime que l'annexe aux comptes annuels doit inclure une explication appropriée qui mentionne quels sont les événements qui contiennent un risque touchant à la continuité de l'entreprise* ». (Avis CNC 2018/18 par. 9 et 10)

Il ne peut être question de commenter en détail les conséquences de cette situation sur le travail et le rapport du commissaire

d'une société confrontée avec ces difficultés. Comme le relève la FAQ COVID-19 de l'ICCI, « *On peut donc s'attendre à ce que l'incertitude et la volatilité des circonstances entraînent une augmentation dans le reporting sur les incertitudes liées à la continuité d'exploitation, tant par l'entité que par le commissaire.* »⁴⁰

E. Filiales et succursales

Toute société mère cherche à réduire le retraitement des états financiers primaires des filiales dans le processus de consolidation. Ces retraitements sont néanmoins inévitables lorsque la filiale est tenue de respecter des règles différentes en vigueur dans le pays dont elle relève juridiquement. La filiale étant une société belge devra appliquer les règles comptables déterminées par le CDE, le CSA et l'arrêté royal portant exécution de ce dernier, même si elle est filiale d'une société étrangère au sens de l'article 1:15 CSA. A l'inverse, une succursale n'a pas de personnalité juridique distincte et, sauf exception, elle appliquera les principes comptables de la société, le cas échéant étrangère, dont elle fait partie.

Dans ce contexte, il est important de déterminer quand la société aura la nationalité belge, autrement dit quand elle sera considérée comme une société belge. Par le passé, la nationalité d'une société dépendait du lieu où elle installait son siège réel, à savoir son principal établissement. L'article 110 du code de droit international privé a modifié ce principe de façon radicale en 2019⁴¹. Aujourd'hui, il convient de se référer au siège statutaire pour connaître le droit applicable à une personne morale. La société dont le siège statutaire est fixé ou transféré en Belgique devra appliquer les règles belges même si l'essentiel de ses activités se réalise dans un autre pays. Corollairement, une société dont les statuts fixent le siège social au Royaume-Uni sera considérée en Belgique

⁴⁰ FAQ précitée note 42.

⁴¹ Cette disposition a été modifiée par l'article 14 de la loi 23 mars 2019 introduisant le CSA et est entrée en vigueur le 1^{er} mai 2019.

comme une succursale même si elle y a son siège réel ou ses activités principales.

L'intégration des **filiales** de sociétés britanniques dans les comptes consolidés d'une société belge appelle peu de commentaires. La législation britannique ouvre une option permettant l'application des normes IFRS aux comptes sociaux, ce qui n'est pas le cas en Belgique⁴². Les règles britanniques facilitent dès lors l'établissement des comptes consolidés en permettant une harmonisation des règles d'évaluation dès le stade primaire d'enregistrement comptable ; la réciproque n'est pas exacte.

Il arrive fréquemment que la filiale d'un groupe belge ou étranger remplisse elle-même les conditions de consolidation à un palier intermédiaire. Elle peut échapper à l'obligation lorsque sa société-mère établit, fait contrôler et publie des comptes consolidés et un rapport de gestion sur les comptes consolidés (art. 3:26, §1^{er} CSA). Dès lors, la filiale en Belgique d'une société britannique pourrait bénéficier de l'exemption si sa société-mère dépose une copie des comptes consolidés à la Centrale des bilans (art. 3:26, § 2, al. 2, 4^o CSA). Il y a cependant une réserve : ces comptes consolidés doivent être établis en conformité avec la directive comptable de 2013 ou de façon équivalente, ou en conformité avec les normes comptables internationales (IFRS) ou de façon équivalente (art. 3:26, § 2, 3 b). En l'espèce, les comptes consolidés des sociétés britanniques ne devront sans doute pas être retraités car elles sont tenues d'appliquer les normes IFRS qui s'imposent également dans l'Union européenne.

La **succursale** d'une société étrangère doit respecter en Belgique un certain nombre de règles en vue d'assurer l'information des créanciers et autres personnes avec lesquelles elle est amenée à traiter dans le pays. A cette fin, le CSA impose l'inscription des succursales au

registre des personnes morales, répertoire de la Banque-Carrefour des Entreprises et l'ouverture d'un dossier, tenu par le greffe du tribunal de l'entreprise, reprenant les informations nécessaires à propos de la société et de sa (ses) succursale(s) en Belgique (art. 2:23, § 1^{er} CSA). La liste des informations à verser au dossier des succursales d'une société relevant du droit d'un État membre de l'Union européenne est cependant plus restreinte que celle imposée aux sociétés de pays tiers (art. 2:24 respectivement § 1^{er} et § 2 CSA). Toute société britannique est devenue automatiquement une entreprise de pays tiers. Le dossier doit dès lors être complété pour inclure les documents additionnels requis par le paragraphe 2 de l'article 2:24 CSA.

Parmi les documents à déposer dans le dossier de la succursale figurent « *les comptes annuels et les comptes consolidés de la société, afférents au dernier exercice clôturé, dans la forme dans laquelle ces comptes ont été établis, contrôlés et publiés selon le droit (...) dont la société relève* » (art. 2 :23, § 1^{er}, 7^o et § 2, 8^o CSA). Puisque le dépôt s'effectue dans la forme requise par le droit dont la société relève, aucun retraitement n'est requis, en vue de rendre les comptes annuels et consolidés équivalents à ceux qui seraient établis en conformité avec le droit belge.

En ce qui concerne l'application des règles comptables, l'article III.82, § 1^{er}, 3^o CDE impose aux succursales de tenir une comptabilité de leurs activités en Belgique. De plus selon l'article 3:1, § 2 CSA, « *L'obligation visée au paragraphe 1^{er} (établissement d'un inventaire annuel et de comptes annuels) est aussi applicable aux sociétés étrangères en ce qui concerne leurs succursales établies en Belgique, sauf lorsque ces succursales n'ont pas de produits propres liés à la vente de biens ou à la prestation de services à des tiers ou à des biens livrés ou à des services prestés à la société étrangère dont elles relèvent, et dont les charges de fonctionnement sont supportées entièrement par cette dernière.* »

⁴² EFRAG, *Separate Financial Statements – Discussion Paper*, Août 2014 – Appendix 1.

La CNC rappelle que la succursale belge d'une société britannique ne pourra pas appliquer les principes sur le *reporting* financier en vigueur au Royaume-Uni (Avis CNC 2019/04 par. 45). En application de l'article 3:1 précité du CSA, la succursale belge est tenue d'établir ses comptes annuels internes conformément aux schémas légaux belges. De même que pour les sociétés de droit belge, le contenu et la forme de leurs comptes annuels sont déterminés sur la base des mêmes critères relatifs au personnel occupé, au chiffre d'affaires annuel et au total du bilan, prévus pour les entreprises soumises au Code des sociétés. De l'avis de la CNC, « *les critères de taille en matière de travailleurs occupés, de chiffre d'affaires annuel et de total du bilan sont appréciés dans le chef de la société de droit étranger prise dans son ensemble et non sur la seule base individuelle de la succursale belge* » (avis CNC 2019/04 par. 46).

Si le droit comptable belge s'applique à la succursale, c'est principalement dans un but fiscal puisque l'impôt sur des non-résidents se calculera sur l'assiette et selon les règles d'évaluation déterminées par la législation belge. Les actionnaires et les autres tiers ne bénéficieraient pas d'une information pertinente par la communication des données internes de la succursale belge qui ne seront pas publiées ni même déposées à la Centrale des bilans. En revanche, le dossier tenu par le tribunal de l'entreprise doit être complété annuellement dans le mois qui suit l'assemblée générale et au plus tard sept mois après la date de clôture de l'exercice en déposant « *les comptes annuels et les comptes consolidés de la société, afférents au dernier exercice clôturé, dans la forme dans laquelle ces comptes ont été établis, contrôlés et publiés selon le droit de l'État membre dont la société relève* » (art. 2:24, § 2, 7° et § 3, 2° combinés du CSA).

Information par le rapport de gestion

Si les conséquences éventuelles d'une rupture d'approvisionnement ou d'une perturbation dans la chaîne de production due au Brexit

ne nous paraissent pas susceptibles d'être couvertes par une provision, la société doit en revanche informer ses actionnaires sur de tels risques lorsqu'ils sont significatifs. Deux possibilités se cumulent, concernant l'endroit où cette information devra apparaître : l'annexe des comptes annuels et le rapport de gestion. Nous avons discuté ci-dessus, l'opportunité de fournir certaines informations dans l'annexe des états financiers (B et D).

Toutefois, c'est surtout vers le rapport de gestion qu'il convient de tourner son attention. Ce document est bien celui où l'organe d'administration doit donner aux actionnaires et aux tiers intéressés, les informations indispensables non seulement à la bonne lecture des comptes annuels (et consolidés s'ils sont établis) mais aussi à la compréhension de la situation actuelle voire future de l'entreprise.

L'article 3:6, § 1^{er}, 3° CSA énumère les principales informations qui devront figurer dans le rapport de gestion. On y retrouve en particulier :

- 1° « *une description des principaux risques et incertitudes auxquels elle (la société) est confrontée* » ;
- 3° « *des indications sur les circonstances susceptibles d'avoir une influence notable sur le développement de la société, pour autant que ces indications ne soient pas de nature à porter gravement préjudice à la société* » ;
- 8° « *en ce qui concerne l'utilisation des instruments financiers, les objectifs et la politique de la société en matière de gestion des risques financiers, y compris sa politique concernant la couverture, et l'exposition de la société au risque de prix, au risque de crédit, au risque de liquidité et au risque de trésorerie* ».

Même après l'accord commercial conclu entre l'Union européenne et le Royaume-Uni, le Brexit reste un événement majeur pour les sociétés actives dans le commerce transmanche. On peut penser que les risques et incertitudes qui en

découlent feront l'objet de commentaires dans le rapport de gestion des sociétés concernées sur l'exercice 2020.

De la même manière le rapport du commissaire dans une société fortement impactée par les conséquences économiques du Brexit pourrait inclure un commentaire de cette question, importante pour l'auditeur. Comme le relève l'ICCI dans la circonstance similaire des incertitudes découlant de la COVID-19, « *Il est important que le commissaire n'utilise pas un langage standard ('boiler plate language') dans son rapport et adapte sa formulation aux circonstances données ('case by case')* »⁴³.

Information du conseil d'entreprise

La situation actuelle, cumulant les conséquences négatives de la pandémie de COVID-19 et de la rupture ou de la perturbation des relations commerciales avec le Royaume-Uni, fait courir des risques de discontinuité à certaines entreprises. Nous avons déjà noté que ce danger apparaîtra à la lecture des comptes annuels et fera sans doute l'objet de commentaires dans le rapport de gestion. Lorsqu'un conseil d'entreprise est établi dans une entreprise, il a droit à une information spécifique sur laquelle le commissaire fait rapport.

En fonction des circonstances, les travailleurs seront plus ou moins durement touchés par une évolution négative de la situation économique résultant de la pandémie et du Brexit. Les procédures d'information et de consultation des représentants du personnel contribueront à une gestion proactive et négociée des restructurations qui en deviendraient nécessaires⁴⁴.

Le conseil d'entreprise reçoit une *information annuelle* destinée en particulier à lui permettre

de se former une opinion sur la stabilité financière de l'entreprise, ses liquidités et sa rentabilité ainsi que sur les perspectives pour les travailleurs⁴⁵. Cette information qui comprend notamment les comptes annuels, le cas échéant les comptes consolidés, ainsi que le rapport de gestion doit être discutée dans les trois mois qui suivent la clôture de l'exercice et obligatoirement avant l'assemblée générale⁴⁶. Au début 2021, cette discussion fournira une opportunité évidente pour débattre des conséquences éventuelles de la pandémie et du Brexit sur la continuité de l'entreprise.

Lorsqu'un conseil d'entreprise a été établi, le rôle du commissaire est élargi à un rapport au conseil d'entreprise pour certifier le caractère complet et fidèle de l'information mais aussi dans l'analyse et l'explication de cette information. Vu la préoccupation évidente des travailleurs face aux conséquences possibles de ces crises sur l'emploi, il serait souhaitable que le commissaire prête attention à ce que les dirigeants donnent une information suffisante à ce sujet, pour autant qu'elle soit possible. Il devrait veiller à la bonne compréhension par les représentants du personnel des problèmes engendrés par les crises et la nécessité de mesures, quelles qu'elles soient, nécessaires pour y faire face et sauvegarder la continuité de l'entreprise.

La réglementation prévoit en outre une information dite *occasionnelle* lors de la survenance d'événements, de circonstances ou de décisions risquant de mettre en cause la continuité totale ou partielle des activités et par conséquent de l'emploi⁴⁷. Cette information doit être donnée sans attendre. Elle ne fait pas l'objet d'un rapport spécifique du commissaire mais, en tant qu'observateur vigilant des risques significatifs de discontinuité, notamment dans le contexte de l'article 3:69 CSA, le commissaire

43 FAQ précitée note 42.

44 P. COMHAIRE et H. OLIVIER « Le commissaire et le conseil d'entreprise » in ICCI, *Le commissaire et les autres organes ou comités de l'entité contrôlée*, 2019-1, Maklu, Anvers, 2019, n° 230.

45 A.R. du 27 novembre 1973 portant réglementation des informations économiques et financières à fournir aux conseils d'entreprises – art. 1^{er}, al. 3.

46 *Ibidem*, art. 16 et 17 combinés.

47 AR du 27 novembre 1973 précité, art. 25.

devrait aussi attirer l'attention de l'employeur sur son devoir d'informer le conseil d'entreprise en temps voulu⁴⁸.

Informations diffusées par les émetteurs de valeurs mobilières cotées sur les marchés réglementés

Nous avons souligné d'emblée que la décision britannique de quitter l'UE rend la réglementation européenne inopérante sur son territoire et confère au Royaume-Uni le statut de *pays tiers* dans l'application de toutes les réglementations européennes. Ceci aura des conséquences en matière d'information financière lors de l'émission d'un prospectus d'admission de valeurs mobilières sur un marché réglementé et pour l'application des obligations de transparence.

L'article 29 du Règlement du 14 juin 2017 admet qu'un *prospectus* publié en cas d'offre au public de valeurs mobilières ou en vue de l'admission de valeurs mobilières à la négociation sur un marché réglementé, en conformité avec les règles nationales du pays de l'émetteur, soit reconnu dans l'Union européenne mais il fixe deux conditions⁴⁹. Pour approuver le prospectus, l'autorité compétente de l'État membre d'origine⁵⁰ devra s'assurer que les exigences en matière d'information imposées par la législation du pays tiers sont équivalentes et qu'il existe un accord de coopération entre l'autorité compétente de l'État membre d'origine et les autorités de surveillance compétentes de l'émetteur d'un pays tiers. Le Royaume-Uni étant un pays tiers, la vérification de l'équivalence et de la coopération s'impose.

De plus, les émetteurs dont les valeurs mobilières sont admises à la négociation sur un marché réglementé dans l'Union européenne devront respecter les *obligations de transparence* fixées par la directive 2004/109/CE du 15 décembre 2004⁵¹. Lorsque le siège social d'un émetteur est situé dans un pays tiers, l'émetteur doit respecter les règles relatives à l'information des investisseurs telles que fixées par la loi du pays tiers si elles sont reconnues équivalentes ou que cet émetteur satisfasse aux obligations de la loi d'un pays tiers que l'autorité compétente de l'État membre d'origine juge équivalentes (art. 23).

Tant pour le prospectus que pour la transparence, le règlement (CE) 1569/2007 de la Commission européenne du 21 décembre 2007 établit un mécanisme visant à déterminer l'équivalence des normes comptables appliquées par des émetteurs de valeurs mobilières de pays tiers⁵². A cette fin, il faudra que ces normes soient équivalentes aux normes comptables internationales (IFRS). Une décision de la Commission devra être prise en ce qui concerne le Royaume Uni comme ce fut le cas par exemple pour les USA, le Canada, ou le Japon⁵³.

L'Autorité Européenne des Marchés Financiers (en anglais ESMA) est appelée à remplir une fonction importante dans la coopération des autorités de surveillance⁵⁴. Il lui appartient de renforcer la convergence en matière de surveillance dans l'ensemble du marché intérieur. Sur le plan extérieur, l'ESMA est aussi chargée de faciliter et coordonner l'élaboration

48 P. COMHAIRE et H. OLIVIER, *loc.cit.* n° 234.

49 Règlement (UE) 2017/1129 du 14 juin 2017 concernant le prospectus <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:02017R1129-20191231&qid=1608046673673&from=EN>.

50 L'État membre où les valeurs mobilières sont offertes pour la première fois au public, ou celui où est effectuée la première demande d'admission à la négociation sur un marché réglementé, est considéré comme Etat-membre d'origine art. 2 m) iii) du Règlement du 14 juin 2017 précité.

51 Version consolidée de la directive initiale et de ses modifications ultérieures dont la dernière date du 22 octobre 2013 : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02004L0109-20131126>.

52 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:02007R1569-20150101&from=EN>.

53 Décision de la Commission du 12 décembre 2008, JOUE L 340 du 19.12.2008.

54 Règlement 1095/2010 du Parlement et du Conseil du 24 novembre 2010 instituant une Autorité européenne de surveillance des marchés financiers, JOUE L 331 du 15.12.2010 : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/ALL/?uri=celex:32010R1095>.

des accords de coopération entre les autorités compétentes et les autorités de surveillance concernées de pays tiers⁵⁵.

Ces accords de coopération s'étendent à la surveillance des auditeurs des sociétés concernées telle qu'elle est organisée par le règlement (UE) 537/2014 du 16 avril 2014 relatif aux exigences spécifiques applicables au contrôle légal des comptes des entités d'intérêt public dont le chapitre IV organise la coopération avec les autorités de pays tiers et avec des organisations et organismes internationaux⁵⁶.

A défaut d'accord de coopération, l'échange d'information et la consultation des documents de travail des auditeurs par les autorités de surveillance des pays tiers seraient compromis ainsi que ceci découle du chapitre IV « Coopération avec les autorités de pays tiers et avec des organisations et organismes internationaux » du règlement sur le contrôle légal des comptes des entités d'intérêt public⁵⁷.

A court terme tant la *Financial Conduct Authority* britannique que les institutions européennes ont pris des mesures pour que le changement de situation réglementaire n'entraîne pas de rupture inutile⁵⁸. En revanche, à plus long terme, sauf l'adoption des accords de coopération prévus par la législation

européenne, la fin de l'appartenance à l'Union européenne signifie que les mesures de surveillance des sociétés cotées sur un marché réglementé de valeurs mobilières, y compris la surveillance des auditeurs de ces sociétés ainsi que leur application effective, sont susceptibles de diverger.

Conclusion

Malgré l'accord commercial, il est probable que les entreprises aussi bien que les administrations seront confrontées à des problèmes concrets à court terme ; les ajustements prendront du temps pour se mettre en place. On ne peut sous-estimer l'effet, à court terme au moins, des restrictions au libre établissement des cabinets d'audit ni l'impact sur la surveillance publique des cabinets d'audit et le régime d'échange d'information entre les autorités.

Plus significatifs sont les risques de perturbation financière pour les entreprises surtout lorsqu'ils se cumulent avec les effets négatifs de la pandémie de la COVID-19. L'information des actionnaires et des tiers par les comptes annuels, le rapport de gestion ne peut manquer de mettre ces incertitudes en évidence lorsqu'elles sont significatives, dans l'annexe et/ou le rapport de gestion. Inévitablement, ceci produira aussi des effets sur les travaux d'audit et le rapport du commissaire, notamment s'il existe des risques de discontinuité.

La sortie du Royaume-Uni de l'union douanière et du marché unique consécutive à un accord de retrait conclu à l'arraché une semaine avant le 31 décembre 2020, date de clôture des comptes de nombreuses sociétés, soulève la question de savoir si les effets du Brexit doivent être reflétés dans les états financiers des entreprises pour l'exercice clos au 31 décembre 2020.

A notre avis, il n'est pas possible de conclure, contrairement à ce qui avait été le cas pour la crise du coronavirus, que le Brexit est un événement de type 2, ne devant pas donner lieu à des ajustements à la date de clôture pour

55 Art. 30 du règlement du 14 juin 2017 précité sur le prospectus et art. 25, par. 4 de la directive 2004/109/CE précitée sur les obligations de transparence.

56 JOUE L 158 du 27 mai 2014 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014R0537>.

57 Règlement du Parlement européen et du Conseil n°537/2014 du 16 avril 2014 relatif aux exigences spécifiques applicables au contrôle légal des comptes des entités d'intérêt public JOUE L 158 du 27 mai 2014.

58 Les entreprises européenne pourront continuer à fonctionner après le 1^{er} janvier sur la base d'un système d'autorisation temporaire (TPR ou FSCR) pour autant qu'elles en fassent la demande auprès de la FCA; de plus, le Gouvernement britannique a déposé un projet au Parlement organisant un régime d'équivalence dans un grand nombre de domaines de la réglementation financière. <https://www.fca.org.uk/news/statements/response-treasury-equivalence>. En ce qui concerne les mesures prises par l'ESMA pour éviter les perturbations du marché dans les domaines réglementés par l'Union européenne, voyez <https://www.esma.europa.eu/convergence/brexit>.

l'effet d'événements postérieurs à la date de clôture.

Toutefois, les conditions dans lesquelles s'effectue le retrait du Royaume-Uni sont affectées d'un tel degré d'incertitude qu'à notre avis, dans de nombreux cas, il ne sera

pas possible de développer des estimations de provisions pour risques et charges qui satisferont aux conditions de pertinence et de fiabilité requises pour donner une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de l'entreprise.

Executive summary

Brexit eventually came into force on 31 January 2020. However, 11 more months were necessary to reach a Trade and Cooperation Agreement (TCA) between the European union and the UK, which became applicable from 1st January 2021.

This article briefly reviews the procedure as well as some provisions of the TCA especially relevant to the profession of Statutory Auditor in Belgium. Another part of the article focusses on financial statements and financial reporting at large. Broadly based on the positions of the Belgian Accounting Standards Commission, it reviews technical aspects in the preparation of financial statements, including accounting estimates, discontinued operations and insolvency, issues related to branches and subsidiaries. The paper also comments on shareholders' information by the management report and specific information of workers councils. The final section reviews the role of the European Securities and Markets Authority (ESMA) and the Financial Conduct Authority (FCA), the securities regulators, in monitoring corporate reporting and auditors of listed companies after Brexit.

Samenvatting

De Brexit is uiteindelijk op 31 januari 2020 in werking getreden. Er waren echter nog elf maanden nodig om een Handels- en Samenwerkingsovereenkomst (HSO) te sluiten tussen de Europese Unie en het VK, die van kracht werd op 1 januari 2021.

In dit artikel wordt kort ingegaan op de procedure en bepalingen van de HSO die met name relevant zijn voor het beroep van commissaris in België. Een ander deel van het artikel richt zich op de financiële overzichten en financiële verslaggeving in het algemeen. In grote lijnen gebaseerd op de standpunten van de Belgische Commissie voor Boekhoudkundige Normen, wordt in dit verband ingegaan op de technische aspecten bij het opstellen van de financiële overzichten, met inbegrip van boekhoudkundige ramingen, beëindigde bedrijfsactiviteiten en insolventie, aangelegenheden in verband met bijkantoren en dochterondernemingen. In het artikel wordt ook ingegaan op de informatieverstrekking aan aandeelhouders door het jaarverslag en op de specifieke informatie van ondernemingsraden. Het laatste deel bespreekt de rol van de Europese Autoriteit voor effecten en markten (EAEM) en de Financiële Gedragsautoriteit (FCA), de effectentoezichthouders, bij het monitoren van bedrijfsverslaggeving en auditors van beursgenoteerde ondernemingen na de Brexit.

TRANSITION TO IFRS 9 PRACTICAL IMPLICATIONS FOR BELGIAN CORPORATES

CARL VERHOFSTEDE

*Deloitte Audit & Assurance – Director Brussels IFRS
Centre of Excellence*



THOMAS CARLIER

*Deloitte Audit & Assurance – Partner Brussels IFRS
Centre of Excellence*



Introduction

IFRS 9 *Financial Instruments* was issued on 24 July 2014 as the IASB's replacement of IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement*. The Standard includes requirements for recognition and measurement, impairment and derecognition of financial instruments and for general hedge accounting. It became mandatorily effective for periods beginning on or after 1 January 2018 and has been fully endorsed by the European Union. Certain insurance companies may still continue to apply IAS 39, pending the effective date of IFRS 17 *Insurance Contracts* (currently 1 January 2023). As a transitory measure, entities may elect to continue applying all or a subset ("macro hedging") of the hedge accounting requirements of IAS 39 under IFRS 9.

Financial instruments range from the very simple and basic to the most complex and, for a typical corporate entity, include items such as:

- cash, trade receivables and payables;
- loans receivable (typically from related parties) and payable;
- debt securities invested in, or issued (bonds, debt certificates, ...);
- investments in shares and fund units;
- financial guarantee contracts, loan commitments (again, mostly in respect of related parties); and
- derivatives (currency forwards, interest rate swaps, options, ...).

Financial instruments are legally or substantively contractual arrangements to pay/receive cash or other financial instruments, and therefore e.g. do not include tax payables/receivables

(because they are not contractual) and prepayments for goods or services (because they will not be settled in cash or another financial instrument).

In this article, we will be discussing some major changes introduced by IFRS 9 from the point of view of corporate entities, that is, companies other than banks or insurance companies. We will be selective, and will not describe the standard in detail, nor will we try to be exhaustive. IFRS 9 may have a significant impact on some types of transactions that are less common, but these will remain outside our scope here. We will also not touch upon the disclosure requirements in respect of financial instruments that are found in IFRS 7 *Financial Instruments: Disclosures*, and which have been thoroughly updated and expanded when IFRS 9 was introduced.

The main topics we want to discuss here are the new, completely overhauled classification and measurement approach for financial assets, the impairment of financial assets based on expected credit losses, some changes affecting financial liabilities, and fairly extensive modifications of the hedge accounting requirements to better align with risk management practices.

Not everything has changed for financial instruments

Many requirements of IAS 39 have been retained unchanged.

For example, no changes were made to the provisions around recognition and derecognition of financial instruments (that, for example, affect the off-balance sheet nature of factoring arrangements), or the distinction between debt and equity. The latter is found in IAS 32 *Financial Instruments: Presentation*, which was not amended when IFRS 9 was introduced.

Classification and measurement of financial assets

The way a financial instrument is measured is determined by its classification.

In IAS 39 these rules were quite complex, and it was not always easy to understand the rationale for a specific classification outcome ("Loans and Receivables" and "Held-to-Maturity Investments" at amortised cost; "Available-for-Sale" financial assets at fair value through Other Comprehensive Income; and financial assets "Held for Trading" or "designated as at fair value through profit or loss"; ...). It was not obvious in which cases a financial asset might be reclassified to a different category during its life, or when exactly an impairment on an investment in shares would be triggered. Many a CFO has had extended discussions on when exactly a decline in the fair value of an investment in shares below its cost became "significant or prolonged", which was the impairment trigger under IAS 39.

The new classification model for financial assets in IFRS 9 is conceptually straightforward, even if not always easy to apply in practice.

The residual category is measured at fair value through profit or loss (FVTPL). The only exceptions are the following:

- A financial asset is measured at amortised cost (AC) if (i) its contractual cash flows are "Solely Payments of Principal and Interest on that principal while it is outstanding" ("SPPI"), like a basic lending arrangement, and (ii) it is held to collect the contractual cash flows (a "Held to Collect" business model).
- A financial asset is measured at fair value through Other Comprehensive Income (FVTOCI) if (i) its contractual cash flows are SPPI and (ii) it is held to collect the contractual cash flows and to sell (a "Held to Collect and to Sell" business model).
- An equity investment that is in scope of IFRS 9 (briefly: that is not an investment in

a subsidiary, a joint venture or an associate) is normally measured at FVTPL (as it cannot meet the SPPI requirement), but may be designated as an equity investment at FVTOCI if certain conditions are met.

Finally, a financial asset may always be designated as at FVTPL to mitigate an “accounting mismatch” (e.g. when it is economically hedged with a derivative, but hedge accounting is not applied or applicable).

As derivative financial instruments by their nature do not meet the SPPI requirement, they are all measured as at FVTPL.

The impairment requirements in IFRS 9, which we will be discussing below, are only applicable to financial assets that are debt instruments measured at AC and at FVTOCI. They are not relevant for FVTPL assets, or for equity investments measured at FVTOCI.

The classification is assessed when the financial asset is first recognised in the balance sheet. The SPPI test is made for each individual instrument, but the business model is assessed for groups of assets that are managed together (“portfolios”). Subsequent reclassifications are not allowed, except in the rare case that the entity’s business model for managing the financial assets would change. This is expected to be a fairly rare event, that would be highly visible at the level of the entity (e.g. discontinuation of an activity).

Without going into the intricacies of this new classification approach, the following aspects are worth mentioning:

- Receivables (loans, trade receivables, bank deposits, ...) will normally meet the SPPI requirements if not structured and are normally Held to Collect if not factored in an ‘off-balance sheet’ transaction. Therefore, they will generally be measured at amortised cost.
- Investments in debt securities (like corporate bonds, OLOs and treasury certificates) are

more easily transferred, and therefore the entity must assess the business model under which they are held (frequency, timing and reasons for any sales before maturity) as well as the SPPI criteria.

- A convertible bond asset contains an equity conversion option that cannot be SPPI, and therefore must be measured at FVTPL as a whole – IFRS 9 does no longer foresee the splitting of a financial asset in a host debt instrument (potentially at AC) and a non-closely related embedded derivative (at FVTPL).
- Investment funds, even those that invest fully in debt instruments and including the money market funds that are popular liquidity investments, issue shares and typically do not give the holder a contractual right to interest payments as such that are SPPI. Therefore, these will be measured at FVTPL. The FVTOCI exception for equity instruments will normally not apply to shares or units in open-ended funds, as these are redeemable by the entity and therefore not “equity instruments” of the issuer (see next item).
- The FVTOCI classification for investments in equity instruments is an option that can be applied on initial recognition if the conditions¹ are met and is never a requirement. The accounting is quite specific and merits careful consideration:
 - o Only dividend income (if that is a “return on investment”) is recognised in profit or loss. Any other unrealised or realised gain or loss (including distributions that are a “return of investment”) will never impact the income statement at any point in time.
 - o As a consequence, the IFRS 9 impairment provisions are not applicable to this category – an impairment loss would not affect profit or loss, anyway. This is a

1 These conditions are that it is neither held for trading, nor contingent consideration recognised by an acquirer in a business combination to which IFRS 3 applies. It should also meet the definition of an own equity instrument of the issuer in accordance with IAS 32.

significant simplification compared to the IAS 39 accounting for Available-for-Sale equity investments for those who have been confronted with it in practice.

Some changes for financial liabilities

The classification and measurement of financial liabilities has remained mostly unchanged from IAS 39.

This means that most financial liabilities continue to be measured at AC, still with the same exceptions for derivatives that are liabilities, liabilities arising from short trading positions, non-closely embedded derivatives that are contained in financial liabilities, and financial liabilities that would be voluntarily designated under the fair value option.

The fair value option is relatively rare for corporates in practice, and is permitted under the same conditions as before under IAS 39: if an accounting mismatch exists – as for financial assets, if they contain a non-closely related embedded derivative, or if they are managed on a fair value basis.

What has changed under IFRS 9, is the accounting for the changes in fair value of a financial liability to which the fair value option is applied: the part of the changes in fair value that is attributable to the own credit risk of the entity, shall now be recognised directly in equity (OCI), and is not subsequently recognised in profit or loss. The practical consequences of this would be limited to cases where an entity issues a convertible bond where the conversion rate is variable or where there is a cash settlement clause in respect of the conversion feature. In those cases, the entity may opt for the fair value option for the whole convertible instead of separating out an embedded conversion option. On redemption or conversion before maturity, an amount of realised gain or loss due to the own credit risk of the entity may then stay behind in equity with no 'recycling' to the income statement.

THE NEW CLASSIFICATION MODEL FOR FINANCIAL ASSETS IN IFRS 9 IS CONCEPTUALLY STRAIGHTFORWARD, EVEN IF NOT ALWAYS EASY TO APPLY IN PRACTICE. THE RESIDUAL CATEGORY IS MEASURED AT FAIR VALUE THROUGH PROFIT OR LOSS (FVTPL)

Another change introduced by IFRS 9 was the accounting for financial guarantee contracts ("FGCs"), which are a specific category of financial liabilities. These are narrowly defined as contracts that require the issuer to make specified payments to reimburse the holder for a loss it incurs because a specified debtor fails to make payment when due in accordance with the original or modified terms of a debt instrument. A corporate may enter into a financial guarantee contract e.g. when it guarantees a loan taken up by a related party, such as a joint venture or an associate, a subsidiary of a common parent, etc. towards the lender.

Under IAS 39, a FGC was measured under IAS 37 *Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets* (the provision standard), at the higher of the amount of the loss provision under IAS 37 and any unearned guarantee fee revenue. This meant that for a single guarantee, an entity recognised a loss only when it was probable of occurring and measured the loss on the basis of the most likely outcome. In many cases, entities would reasonably consider a zero loss as the most likely outcome.

Under IFRS 9, a FGC must be measured in accordance with the impairment requirements in that standard (based on expected credit losses) that we shall discuss later. It must now be measured at the lower of the IFRS 9 expected credit loss amount and any unearned guarantee

fee revenue. The practical consequence of this is that the impairment requirements now always require a probability-weighted measurement based on at least two scenarios: a credit loss occurs and a credit loss does not occur. Therefore a FGC will in principle never be measured at zero amount, even if the actual measurement outcome may be immaterial in practice.

Another, actually more pervasive, consequence of the transition to IFRS 9 is that the IASB has made it clear that the accounting requirements for modifications of financial assets are also applicable to financial liabilities measured at amortised cost, i.e. for debt modifications where the modification is not so significant as to lead to derecognition of the existing debt and recognition of a new debt. Debt modifications occur e.g. where the lender agrees to adjust the contractual conditions of an existing bank loan, such as extending the term, temporarily deferring some principal repayments (with or without charging additional interest) or reducing the interest rate, for whatever reason.

Under IAS 39 there was a common practice to account for such debt modifications by adjusting the effective interest rate determined at inception of the debt in order to spread the impact of the changed contractual cash flows over the remaining term of the debt via future interest expense. Under IFRS 9 it has been clarified that the standard setter requires that the original effective interest rate should be kept unchanged in case of a modification not resulting in derecognition, and that the carrying amount of the financial liability shall be adjusted with a modification gain or loss in such a way that the adjusted amortised cost is the new starting point that will be fully amortised by accruing interest using the original effective interest rate. This modification gain or loss adjustment to the carrying amount of the debt shall be recognised in the income statement on the date of the modification and shall not be deferred over the remaining life of the debt.

Impairment and expected credit losses

The changes that were made to the impairment requirements for financial instruments in IFRS 9 are obviously among the most significant. These changes affect both the measurement principle (expected credit losses – “ECL” – instead of incurred credit losses) and the types of instruments to which they must be applied (scope).

The new ECL requirements are applicable to all financial assets that are debt instruments measured at amortised cost (AC) or at fair value through Other Comprehensive Income (FVTOCI). As discussed above, they are not relevant for financial assets measured at fair value through profit or loss and for equity investments designated as at FVOCI, where no ‘recycling’ will take place.

For corporates, this includes mostly trade receivables and the occasional loan provided to a related party, but bank accounts, bank deposits and any investments in debt securities that are measured at AC or FVTOCI also fall within the requirements.

Financial Guarantee Contracts (which we discussed earlier) and certain loan commitment are technically financial liabilities. Because they expose the issuer to credit risk, they are also within the scope of the impairment measurement.

Contract assets, as defined by the revenue standard IFRS 15, and lease receivables, which are otherwise governed by the lease standard IFRS 16, must also be measured for impairment in accordance with the ECL requirements in IFRS 9.

The actual requirements for determining expected credit losses under IFRS 9 are, again, quite complex and detailed, and it is not our intention to discuss them with any degree of completeness.

WHAT HAS CHANGED UNDER IFRS 9, IS THE ACCOUNTING FOR THE CHANGES IN FAIR VALUE OF A FINANCIAL LIABILITY TO WHICH THE FAIR VALUE OPTION IS APPLIED

Suffice it to say, expected credit losses have to be measured, as from day one, as the present value of the cash shortfalls the entity expects on the whole instrument that would be due to defaults occurring within the next twelve months, weighted with the probability of such defaults ("12-month ECL"). When there has been a significant increase in credit risk on the instrument compared to that at initial recognition, the measurement must shift to the cash shortfalls that would be due to defaults occurring over the full life of the instruments involved ("lifetime ECL"), which will obviously be a higher amount, unless the remaining life of the instrument is not more than one year. For short-term trade receivables, only lifetime ECL is determined (which will simplify disclosures), and for other trade receivables and lease receivables, the entity may opt to apply lifetime ECL from the start. The future cash shortfalls so determined must be discounted to the measurement date by using the effective interest rate of the instrument (which may be zero for short-term trade receivables). The implication of this is that not only missing cash flows will lead to credit losses, but also late payment or recovery, if there would be no compensation for the lost interest.

If we look at what this means in practice for a typical corporate entity, we see that the bulk of credit risk exposures will presumably reside in the short-term trade receivables and contract assets. Even if these losses may have been historically low, they must be estimated based on historical data and current conditions, but must also incorporate forward-looking

information, which may be specific to the debtor, but may also be based on the prognostics for the relevant business sector or for the larger economic environment. The entity shall use reasonable and supportable information that is available without undue cost or effort at the reporting date.

For short-term trade receivables, a sophisticated approach – using probabilities of default, exposure at default and loss given default – will generally not be required, and a loss provision matrix may be applied, with loss rates that increase as a function of the number of days the receivables in the balance sheet are past due. But whereas under IAS 39 such a matrix would have been based on historical loss observations, IFRS 9 requires more frequent updates that incorporate forecasts. In addition, under IAS 39, no credit loss could be recognised for receivables that are not yet past due. IFRS 9 requires that the expected credit losses shall be applied, even if there is not yet any specific indication of a credit loss on a particular receivable.

Longer-term trade and lease receivables (if the entity has not opted for lifetime ECL), as well as loans and financial guarantee contracts provided to related parties will, however, require a more complex approach, including tracking significant increases in credit risk to see whether 12-month or lifetime ECL applies, and always taking into account the potential loss in case a default would occur weighted with the probability of that default. A "most likely outcome" approach, which made sense under IAS 39, is now no longer permitted by the new standard.

It should be noted that the concept of "incurred loss", where there is objective evidence that a loss has been incurred, was the only criterion for recognising an impairment loss under IAS 39. It is still relevant under IFRS 9. However, it is no longer the first point at which credit losses are recognised, it is just a third stage in the evolution of a credit risk exposure (after

stage 1 – with 12-month ECL – and stage 2 – the first application of lifetime ECL). The difference between this third stage and the second stage mainly impacts the disclosure requirements (credit exposures must be disclosed, among other things, by these stages) and how interest income is accrued on the asset (calculated on the gross contractual amount in stages 1 and 2, versus on the net carrying amount after deducting the impairment amount in stage 3). Obviously, these considerations are not, or less, relevant for short-term trade receivables.

Illustration of expected credit loss calculation

Below is a simplified example that illustrates the estimate of the expected credit losses on a consistent group of trade receivables on the basis of historical loss rates for a particular period. In this illustration, the total sales for that period (one year) amounted to EUR 10,500,000 and the total observed credit losses related to those sales amounted to EUR 125,000. The entity also applies an adjustment based on the most recent current and forward-looking information of 20% to the historical loss rates when applying these loss rates to the balances outstanding at the reporting date.

Aging grouping	Sales that reach the aging grouping (a)	Amounts received during the aging grouping	Sales that reach the next aging grouping	Total credit loss (b)	Historical loss rate (c) = (b)/(a)	Adjusted historical loss rate (e.g. +20%) (d) = (c)* 120%	Balances outstanding at reporting date (e)	Expected credit loss at reporting date (f) = (d)*(e)
0 days overdue	10,500,000	5,000,000	5,500,000	125,000	1%	1.2%	875,000	10,500
Between 1-30 days past due	5,500,000	2,750,000	2,750,000	125,000	2%	2.4%	460,000	11,040
Between 31-60 days past due	2,750,000	1,350,000	1,400,000	125,000	5%	6.0%	145,000	8,700
Between 61-90 days past due	1,400,000	750,000	650,000	125,000	9%	10.8%	117,000	12,636
Later than 90 days past due	650,000	525,000	125,000	125,000	19%	22.8%	55,000	12,540
Never paid (written off)	125,000	-	(written off)					
						Totals:	1,652,000	55,416

Expected credit losses and the Covid-19 pandemic

The current Covid-19 crisis has a direct impact on the ability of various debtors to meet their payment obligations. Due to the lack of liquidity, outstanding amounts owed to corporates will

have increased because borrowers are taking up credit lines or are not prepaying as expected. This means that the exposure to credit risk on financial assets and financial guarantees has increased and that the expected credit losses will generally be higher than before the crisis. Various government measures have been aimed at reducing the financial impacts for many affected actors, and their mitigating impact on the entity's credit risk exposures needs to be taken into account in the measurement.

The expected credit loss model in IFRS 9 is sufficiently robust to reflect these impacts as it is. However, the historical credit loss information the entity was using to determine the loss allowances may no longer be relevant under the current, quickly changing circumstances under a forward-looking model. It is no longer possible to extrapolate from conditions that were stable in the past but are no longer so. Because not all economic sectors have been afflicted to the same degree (compare e.g. travel and hospitality versus information technology), credit loss data may have to be segmented to keep the data relevant. Updating the inputs to the measurement model for recent experience and forecasts of future conditions

presents a significant challenge, especially when determining the exact quantity of the adjustment. However, at the time of writing, the pandemic has been going on for about a year. In the meantime, many corporates will have obtained more visibility on the actual impacts of the crisis on their receivables and credit losses

and may be in a better position to make reliable estimates.

Hedge accounting

The hedge accounting requirements have undergone a significant revision in IFRS 9 compared to IAS 39. The objective was to align hedge accounting more closely with the actual risk management practices of entities of all kinds, both financial institutions and corporates in general. In certain respects, this objective has been achieved.

The IASB has not been able to resolve the specific issues surrounding so-called "macro hedging", which involves portfolio fair value hedges of interest rate risk and is mostly done for reasons of asset and liability management – "ALM" – by banks. Pending a future solution within IFRS 9, the standard permits an entity to continue applying the hedge accounting requirements of IAS 39 (fully or only those for macro hedges) under IFRS 9. This option will only very rarely be relevant in practice for corporates.

Hedge accounting is a complex topic, so we will only indicate some of the major changes that would affect corporate entities, and focus mainly on currency hedges and so-called "commodity hedges" (hedges of non-financial items, such as electricity, fuels, metals and foodstuffs). The interest rate hedges typically used by corporates are not substantially affected by these changes.

Hedge accounting involves the use of hedging instruments (in most cases, derivatives such as currency forward contracts, interest rate swaps and various types of options) to offset the accounting impacts of exposures (hedged items) that may impact the income statement. The conditions and the mechanics of hedge accounting – including the basic models of cash flow hedges, fair value hedges and net investment hedges – have remained fundamentally the same under IFRS 9 compared to IAS 39. Formal documentation of hedges

from inception is still a precondition for applying hedge accounting.

One pervasive change is that, under IFRS 9, the effectiveness of a hedge (that is, the ratio between the changes in fair value or cash flows of the hedged item and those of the hedging instrument) is no longer required to lie between 80% and 125% as a precondition for hedge accounting. Instead, it is now sufficient to demonstrate that there is an economic relationship between the hedged item and the hedging instrument, and that the effect of credit risk does not dominate the value changes that result from that economic relationship. This represents a major simplification in practice, as the need to assess the respect of these mathematical thresholds during the life of a hedge was often quite demanding, and sub-optimal hedges were often not feasible under IAS 39. However, the requirement that an entity shall measure any ineffectiveness that may occur in practice and shall recognise it immediately in the income statement, has not been removed.

Under IAS 39, the effectiveness of any hedge had to be demonstrated both looking forward and retrospectively (over each period between periodical assessments over which hedge accounting had been applied). The requirement to demonstrate effectiveness retrospectively has now been removed. In combination with the simplification of the forward-looking assessment of the effectiveness discussed earlier, this means a significant reduction in the practical obstacles to hedge accounting.

Another domain where hedge accounting has become more accessible for corporate entities in general, concerns hedges of non-financial items ('commodity hedges'). When hedging items like purchases and sales of coffee and other foodstuffs, and of industrial inputs like metals, chemical ingredients or energy, it will often be difficult or even impossible to find a hedging derivative that is referencing exactly the same commodity (the 'underlying') as

the one the entity is effectively purchasing or selling. The characteristics of both will often be different, such as the quality grade, the location for delivery or the way the price is observed or determined.

As a matter of principle, IAS 39 did not allow an entity to increase the effectiveness of a hedge by identifying risk components within non-financial hedged items (which was already possible for hedged financial instruments) and then designating only this risk component as the hedged item. IFRS 9 now does allow such a split, if the risk component can be reliably measured and observed in the market, or if the component is explicitly identified in the terms of the purchase or sale contract. An example of the latter would be where an entity purchases a given quantity of copper to make electrical wires, and the purchase contract stipulates the price for that quantity of copper as the sum of the market reference price at the metal exchange plus supplements for transport and for the difference between the grade (quality) of the copper for which the reference price is quoted and that of the copper that is actually delivered. In that case, the entity could e.g. use copper futures contracts that are quoted on the same exchange and achieve much higher hedge effectiveness compared to IAS 39. Under the old standard, a hedge using the same copper futures could only be designated as hedging the total purchase price of the actual copper, including the price differences for grade and transport, which are not part of a futures contract and could therefore create substantial ineffectiveness when they would change.

Concluding comments

When we look at the financial instruments with which corporate entities are confronted in practice, we observe that the transition to IFRS 9 has simplified the accounting requirements in some respects.

For instance, this is the case for hedge accounting, where the effectiveness assessment has been

THE NEW EXPECTED CREDIT LOSSES (ECL) REQUIREMENTS ARE APPLICABLE TO ALL FINANCIAL ASSETS THAT ARE DEBT INSTRUMENTS MEASURED AT AMORTISED COST (AC) OR AT FAIR VALUE THROUGH OTHER COMPREHENSIVE INCOME (FVTOCI)

simplified and some arbitrary thresholds have been removed. In addition, risk components may now be designated in commodity hedges, which allows the designation of more effective hedges.

The accounting for financial investments in equity instruments (shares) has also been simplified. For instance, the assessment and recognition of impairments, which involved complex and judgemental criteria, is no longer relevant for equity instruments that are in the scope of IFRS 9.

On the other hand, it is clear that the switch from the incurred credit loss model (IAS 39) to the expected credit loss model (IFRS 9) for financial assets like trade receivables, contract assets, lease receivables and loans to related parties, and for financial guarantee contracts, has introduced new complexities. The expected credit loss model undeniably leads to more relevant information on credit losses in the financial statements, and practical expedients can provide some relief for trade receivables. However, this new model requires considerable judgement and, in some cases, the application of credit risk measurement techniques for which a corporate entity may not be well-equipped. The enhanced disclosures requirements in IFRS 7 for financial instruments, which we have not discussed here, may also pose some practical and logistical challenges. Especially

in a consolidated group environment, it can be difficult to organise the timely collection of the complex data on credit risk exposures and changes in loss allowances that are needed for a coherent credit risk disclosure.

The new forward-looking model is, in itself, sufficiently robust to adequately present the negative impact of the current Covid-19 pandemic on the credit risk exposures of corporate entities. A simple extrapolation of historical loss data will, however, no longer suffice, and entities will have to incorporate current data and forecasts of future economic conditions in the measurement of credit loss allowances, and use more granular data (e.g. by

client sector). As the Covid-19 crisis develops, the actual impacts are becoming clearer over time.

All in all, we can say that most corporates have been able to take the transition from IAS 39 to IFRS 9 in their stride without significant impacts, especially when compared to the financial sector. Some will be able to develop more relevant hedging designations. The classification and measurement of financial assets is now clearly more streamlined and principles-based, even if it requires new forms of judgement when determining business models and measuring impairments.

Résumé

Cet article traite des principales conséquences de la transition de la norme IAS 39 *Instruments financiers : comptabilisation et évaluation* vers la norme IFRS 9 *Instruments financiers* pour des entreprises autres que les banques et les compagnies d'assurance (ci-après désignées « entreprises »).

Lorsque l'on considère les instruments financiers auxquels les entreprises sont confrontées en pratique, on peut affirmer que la transition vers la norme IFRS 9 représente une simplification à plusieurs égards.

Il s'agit par exemple de la comptabilité de couverture pour laquelle l'appréciation de l'efficacité a été simplifiée et l'imposition d'un certain niveau d'efficacité a été supprimée. De plus, des composants de risque peuvent désormais être désignés dans des couvertures de commodités, ce qui permet la désignation de couvertures plus efficaces.

La comptabilisation des participations financières (actions) a également fait l'objet d'une simplification. Par exemple, l'appréciation des dépréciations, qui impliquait l'application de critères complexes et sujets à jugement, n'est plus pertinente pour les instruments de capitaux propres (participations) qui entrent dans le champ d'application de la norme IFRS 9.

D'autre part, il est clair que la transition du modèle des pertes de crédit *encourues* (IAS 39) vers le modèle des pertes de crédit *attendues* (IFRS 9) pour des actifs financiers tels que les créances commerciales, les actifs au titre de contrats avec des clients, les créances de location ainsi que les prêts accordés à des parties liées, a induit de nouvelles complexités. Le modèle des pertes

Samenvatting

Dit artikel bespreekt de belangrijkste gevolgen van de overgang van IAS 39 *Financiële instrumenten: opname en waardering* naar IFRS 9 *Financiële instrumenten* voor bedrijfseenheden.

Voor de financiële instrumenten waarmee bedrijfseenheden die geen bank of verzekeringsmaatschappij zijn ('corporates') in praktijk te maken hebben, zien we dat de overgang van IAS 39 naar IFRS 9 de boekhoudkundige vereisten in een aantal opzichten heeft vereenvoudigd.

Dit is bijvoorbeeld het geval voor *hedge accounting*, waar de beoordeling van de afdekkingseffectiviteit werd vereenvoudigd en een aantal arbitraire drempels zijn verwijderd. Het is nu mogelijk om risicocomponenten aan te merken in *commodity hedges*, waardoor meer effectieve afdekkingen kunnen gedefinieerd worden.

De boekhoudkundige verwerking van beleggingen in eigen-vermogensinstrumenten (aandelen) werd ook vereenvoudigd. Zo is het bijvoorbeeld voor eigen-vermogensinstrumenten die vallen onder het toepassingsgebied van IFRS 9 niet langer vereist om waardeverminderingen te bepalen, en zijn de daarbij horende complexe criteria, die significante beoordelingen vereisten, niet langer relevant.

Anderzijds is het duidelijk dat de overgang van een model van waardeverminderingen op basis van geleden kredietverliezen ('*incurred credit loss*' in IAS 39) naar een model op basis van verwachte kredietverliezen ('*expected credit loss*' in IFRS 9) nieuwe complexiteit met zich meebrengt voor financiële activa zoals handelsvorderingen, contractactiva, leasevorderingen en leningen aan verbonden

de crédit attendues fournit indéniablement une information plus pertinente sur les pertes de crédit dans les états financiers et la norme permet certains allègements pratiques pour les créances commerciales. Toutefois, ce nouveau modèle implique que des jugements significatifs soient réalisés et, dans certains cas, l'application de techniques d'évaluation du risque de crédit pour lesquelles la plupart des entreprises sont mal équipées. De plus, la production des informations détaillées à fournir dans les annexes selon la norme IFRS 7, que nous n'avons pas traitée dans cette contribution, peut poser des problèmes pratiques et logistiques. En particulier dans le cadre des comptes consolidés, il peut s'avérer difficile d'organiser rapidement la récolte de données complexes sur les expositions au risque de crédit et les variations de pertes de valeur qui sont nécessaires pour présenter une annexe cohérente sur le risque de crédit.

Le nouveau modèle prospectif est, en tant que tel, suffisamment robuste pour présenter adéquatement l'impact négatif de la pandémie actuelle de COVID-19 sur l'exposition des entreprises au risque de crédit. Une simple extrapolation des données sur les pertes historiques ne sera toutefois plus suffisante et les entreprises devront incorporer les projections et données actuelles quant aux conditions économiques futures pour évaluer les pertes de crédit et utiliser des données plus granulaires (par exemple en fonction du secteur du client). Au fur et à mesure du développement de la crise du COVID-19, les impacts réels deviennent plus clairs.

En résumé, on peut affirmer que la plupart des entreprises ont géré la transition de la norme IAS 39 vers la norme IFRS 9 de manière relativement fluide sans impact significatif, notamment en comparaison avec les acteurs du secteur financier.

partijen, en voor financiële garantieverdragen. Het *'expected credit loss'*-model leidt ontegenzeggelijk tot meer relevante informatie over kredietverliezen in de financiële staten, en praktische oplossingen kunnen wat soelaas brengen voor handelsvorderingen. Desalniettemin vereist dit nieuwe model in belangrijke mate met maken van beoordelingen en het gebruik van technieken voor het meten van kredietrisico waarvoor bedrijven wellicht niet zijn uitgerust. De toelichtingsvereisten voor financiële instrumenten in IFRS 7, die uitgebreid werden door IFRS 9 en die niet worden besproken in dit artikel, kunnen ook een aantal praktische en logistieke uitdagingen stellen. In het bijzonder in het kader van een geconsolideerde groepsentiteit kan het moeilijk zijn de complexe data omtrent de blootstellingen aan kredietrisico en de wijzigingen in de waardeverminderingen, die nodig zijn voor een coherente toelichting over het kredietrisico, tijdig te verzamelen.

Het nieuwe, prospectieve model is op zichzelf voldoende robuust om de negatieve weerslag van de huidige Covid-19-pandemie op het kredietrisico van corporates adequaat voor te stellen. Een eenvoudige extrapolatie van historische verliesdata zal echter niet meer volstaan, en de ondernemingen zullen actuele gegevens en prognoses van de toekomstige economische omstandigheden moeten integreren in de waardering van kredietverliezen. Ze zullen ook meer granulaire gegevens (bijvoorbeeld per sector van de klant) dienen te gebruiken. Naarmate de Covid-19-crisis zich ontwikkelt, worden de reële impacten geleidelijk aan duidelijker.

Samenvattend kunnen we stellen dat de meeste bedrijven de overgang van IAS 39 naar IFRS 9 hebben kunnen maken zonder significante weerslag, zeker in vergelijking met de financiële sector.

Par ailleurs, grâce à IFRS 9 certaines entreprises peuvent désigner des relations de couverture plus pertinentes. La classification et l'évaluation des actifs financiers est désormais simplifiée et basée sur des principes, même si cela requiert de nouvelles formes de jugement afin déterminer le modèle économique et d'évaluer les dépréciations.

Trouwens, dankzij IFRS 9 kunnen bepaalde ondernemingen meer relevante afdekkingsrelaties aanmerken. De classificatie en waardering van financiële activa is nu duidelijk meer gestroomlijnd en gebaseerd op principes, zelfs al zal dit nieuwe vormen van beoordeling vereisen bij het bepalen van bedrijfsmodellen en het bepalen van waardeverminderingen.

REVUE DES AVIS DE LA COMMISSION DES NORMES COMPTABLES 2018 - 2020 (PARTIE III : 2019)

YVAN STEMPNIERWSKY

*Avocat aux Barreaux de Bruxelles et de Luxembourg
(Arendt & Medernach)
Maître de Conférences à l'Université Catholique de
Louvain¹*



Introduction

La présente contribution vise à présenter, de manière nécessairement succincte, les avis émis par la Commission des normes comptables (ci-après « CNC ») au cours de l'année 2019².

En préambule à cette présentation, il convient de rappeler que la CNC a pour mission légale de donner tout avis au Gouvernement et au Parlement à la demande de ceux-ci ou d'initiative, ainsi que de développer la doctrine comptable et de formuler les principes d'une comptabilité régulière par la voie d'avis ou de recommandations (art. III.93 du Code de droit économique).

S'agissant par ailleurs de la portée de ses avis, la CNC a été amenée à préciser dans son avis 14-1 de février 1993 qu'ils n'ont par eux-mêmes aucune force obligatoire. Ceci étant, il

n'est pas moins vrai, ainsi que l'indique la CNC dans cet avis, qu'ils constituent une source de droit importante pour l'interprétation par les diverses personnes et instances concernées et notamment par le juge des dispositions légales et réglementaires relatives au droit comptable et pour la confrontation à ces règles des situations concrètes et des cas spéciaux. Ils constituent également une source de droit supplétive importante dans les domaines qui ne sont pas, souvent en vertu d'une décision délibérée du Gouvernement, couverts par des dispositions à caractère légal ou réglementaire. A ce titre, ils remplissent la même fonction juridique que la doctrine juridique. Ces avis tirent, tout comme la doctrine juridique, leur autorité de leur acceptation par le corps social comme source de droit, complémentaire aux dispositions légales et réglementaires. Cette acceptation est à son tour essentiellement tributaire de la validité du raisonnement qui sous-tend ces avis. Par ailleurs, leur autorité s'attache, dans le domaine du droit comptable, à la volonté du législateur rappelée ci-dessus, de créer une telle commission ayant pour mission légale de contribuer au développement de la doctrine comptable. Il convient de souligner que nombreux sont les avis rendus par la CNC qui ont été traduits par la suite en normes légales ou réglementaires.

¹ Il est précisé, pour autant que de besoin, que cette contribution ne reflète que l'opinion personnelle de l'auteur et non l'opinion des entités avec lesquelles l'auteur collabore.

² Pour un autre commentaire de ces avis, accompagné de considérations fiscales, voy. la chronique de droit comptable de notre estimé collègue, le professeur S. VAN CROMBRUGGE in *TRV-RPS*, 2019, p. 705 pour la période courant de mai 2018 à avril 2019 et *TRV-RPS*, 2020, p. 996 pour la période courant de mai 2019 à avril 2020. On consultera en outre les réactions du Conseil de l'IRE relativement aux projets d'avis de la CNC (<https://www.ibr-ire.be/fr/reglementation-et-publications/avis-cnc>).

Dans cette mesure, il y a donc lieu de considérer les avis émis par l'organisme normalisateur comptable comme la doctrine comptable la plus autorisée.

Avis CNC 2019/01 - Distribution de dividende et réduction de capital en nature

Dans cet avis, la CNC clarifie le traitement comptable d'une distribution en nature, et plus particulièrement celles qui s'inscrivent dans le cadre d'une distribution de dividende ou d'une réduction de capital. Dans ce dernier cas, une distinction est opérée selon que le remboursement de capital résulte d'une simple réduction de capital ou d'un partage total ou partiel de l'avoir social.

En se référant notamment à son avis sur la dation en paiement³, la CNC entame son avis en rappelant qu'une dette envers un actionnaire qui résulte d'une distribution de dividende ou d'une réduction de capital en numéraire peut être valablement acquittée par l'attribution d'une autre chose que celle décidée par l'assemblée générale, à condition que l'actionnaire concerné accepte ce paiement en nature.

S'agissant de la distribution de dividende en nature, la CNC indique que la valeur du bien attribué à titre de dividende est déterminée au moment de l'attribution du bien et non au moment de sa remise matérielle. En effet, la remise n'est que l'exécution matérielle de la décision d'attribution du dividende. La CNC fait remarquer que la base imposable du précompte mobilier est également déterminée au moment de l'attribution du bien, indépendamment de toute modification de la valeur du bien à la suite de cette attribution.

Après de la société distributrice, la plus-value ou moins-value sur le bien attribué est constatée et réalisée au moment de l'attribution du bien et donc en fonction de sa valeur à ce moment-là. En d'autres termes, lorsqu'un dividende est attribué et qu'il est ultérieurement convenu de

verser ce dividende en nature, la plus-value ou moins-value est constatée et réalisée en fonction de l'évaluation du bien attribué ou donné en paiement au moment de cet accord ultérieur.

Après de la société bénéficiaire, la valeur d'acquisition du bien attribué correspond à sa valeur au moment de l'attribution – en cas de distribution en nature – ou au moment de la dation en paiement.

S'agissant de la réduction de capital en nature, la CNC se réfère à son avis CNC 151/2 - *Imputation dans le chef de l'actionnaire d'un remboursement de capital ou de prime d'émission ou d'une répartition de réserves*⁴,

En cas de réduction de capital en nature, la valeur est aussi déterminée au moment de l'attribution du bien.

Après de la société distributrice, la plus-value ou moins-value sur le bien attribué est constatée et réalisée au moment de la réduction de capital – en l'espèce, la date de la décision de l'organe compétent – et donc en fonction de la valeur du bien attribué à ce moment-là ou au moment de la dation en paiement. La CNC fait remarquer qu'en cas de décalage temporel entre la décision formelle de réduction de capital et le remboursement effectif, par exemple dans le cadre du délai d'attente obligatoire de deux mois, ce décalage n'influence en rien la constatation de l'éventuelle plus-value ou moins-value réalisée sur le bien attribué.

Après de la société bénéficiaire, la valeur d'acquisition du bien attribué correspond à sa valeur lors de la décision formelle de réduction de capital ou de dation en paiement.

Enfin, pour ce qui concerne la distribution en nature réalisée par une société dissoute, la CNC indique, que si une avance sur répartition de l'actif net est attribuée sous la forme d'un bien

3 Avis CNC 2012/5 – Paiement de créances en nature.

4 Qui devrait être mis à jour s'agissant de ses références aux normes IFRS.

**L'AVIS 2019/02 CLARIFIE
L'ENSEMBLE DES OBLIGATIONS
COMPTABLES INCOMBANT AUX
SOCIÉTÉS DE DROIT ÉTRANGER
DISPOSANT DE SUCCURSALES
EN BELGIQUE ET CONSTITUE
PARTANT UNE SYNTHÈSE
UTILE DES DISPOSITIONS
LÉGALES ET RÉGLEMENTAIRES
EN LA MATIÈRE, MÊME
S'IL NE CONTIENT PAS
DE DÉVELOPPEMENTS
VÉRITABLEMENT INNOVANTS**

en nature, la plus-value ou moins-value sur celui-ci est, sur le plan comptable, constatée et réalisée au moment de son attribution, quel que soit le moment de la remise effective de ce bien et quel que soit le moment de la clôture de la liquidation.

Si l'attribution du bien en nature a lieu à la clôture de la liquidation, la réalisation de la plus-value ou moins-value sur le bien attribué est traduite dans les comptes au moment de la clôture de la liquidation. Dans ce contexte, la CNC fait observer qu'il convient encore d'établir des comptes annuels portant sur l'exercice clôturé par la clôture de la liquidation. Il n'est toutefois pas obligatoire de les déposer à la Banque nationale de Belgique.

En ce qui concerne l'entreprise actionnaire, la valeur d'acquisition du bien attribué correspond à la valeur constatée au moment de l'attribution du bien. En principe, l'attribution reçue doit être imputée sur la valeur comptable des actions ou parts. Si ce montant est supérieur à la valeur comptable des actions ou parts, il doit être pris en résultat à concurrence du dépassement.

L'avis est accompagné de plusieurs exemples.

Avis CNC 2019/02 - Succursales belges de sociétés de droit étranger : obligations comptables propres

Cet avis clarifie l'ensemble des obligations comptables incombant aux sociétés de droit étranger disposant de succursales en Belgique et constitue partant une synthèse utile des dispositions légales et réglementaires⁵ en la matière, même s'il ne contient pas de développements véritablement innovants.

Il porte donc successivement sur les sujets suivants :

- droit comptable belge et succursales belges (application du droit comptable belge aux succursales belges et exemption partielle de certaines succursales où aucune activité industrielle, commerciale ou financière autonome n'est exercée);
- plan comptable de la succursale⁶ ;
- monnaie fonctionnelle de la succursale (l'euro ou à titre d'exception une monnaie autre que l'euro moyennant une dérogation) ;
- comptes annuels internes de la succursale (forme et règles d'évaluation) ;
- relation entre la maison mère et sa succursale (compte de relation ou compte courant, compte de liaison ou moyens propres affectés durablement par la maison mère à l'activité de sa succursale et affectation des résultats de la succursale⁷) ;
- rapport de gestion, rapport de contrôle, bilan social et autres documents ;
- obligation de conservation des livres, comptes et pièces justificatives propres aux activités de la succursale ;
- fermeture de la succursale.

5 Il y a lieu de noter qu'il est fait référence dans l'avis aux dispositions du Code des sociétés et de son arrêté d'exécution de sorte qu'une mise à jour de l'avis serait utile.

6 Voy. aussi l'avis CNC 2010/20 *L'utilisation d'un logiciel comptable uniforme par des entreprises internationales*.

7 Cette partie de l'avis est illustrée par des écritures comptables.

L'avis constitue la deuxième partie⁸ d'un avis thématique sur le régime comptable des succursales belges de sociétés de droit étranger qui vise à mettre à jour et à coordonner les avis rendus précédemment sur ce sujet, qu'il remplace⁹.

Il ne traite que de l'application du droit comptable belge à l'exclusion des aspects de droit fiscal.

Avis CNC 2019/03 - Financement des hôpitaux : traitement comptable du forfait de conservation et du forfait stratégique

Cet avis précise le traitement comptable à réserver par les hôpitaux au subventionnement de leurs infrastructures conformément à l'arrêté du 14 juillet 2017 du Gouvernement flamand portant subventionnement des infrastructures hospitalières, compte tenu de la réglementation existante au 13 mars 2019. Cet arrêté entend introduire un nouveau modèle de financement pour les infrastructures hospitalières, sous la forme d'un *forfait de conservation*¹⁰ et d'un *forfait stratégique*¹¹, octroyés aux exploitants d'hôpitaux agréés à charge du Fonds flamand de l'Infrastructure affectée aux Matières personnalisables (ci-après : VIPA).

Après une description du régime de financement, la CNC note que le droit commun comptable

est applicable aux hôpitaux, à moins que l'AR du 19 juin 2007 relatif aux comptes annuels des hôpitaux n'en dispose autrement.

En ce qui concerne le traitement comptable du forfait de conservation et du forfait stratégique, la CNC renvoie en premier lieu à son avis 2009/3 – *Traitement comptable des subsides en capital dont l'octroi et/ou le paiement sont échelonnés sur plusieurs années*. La CNC renvoie plus particulièrement au traitement comptable des subventions alternatives VIPA. Dans ce contexte, la CNC estime que l'initiateur d'un projet, en l'occurrence un hôpital, ne dispose, lors de l'octroi d'un accord de principe, d'aucune créance à l'égard du Fonds, mais seulement du droit de pouvoir solliciter, pendant vingt années successives, dans le cadre d'un plan maître prédéfini, l'octroi de subventions annuelles. L'initiateur ne peut donc comptabiliser de créance qu'à partir du moment où les subventions annuelles ont été déterminées, en non à partir de l'approbation du plan maître.

Par analogie avec la position prise sur les subventions VIPA susmentionnées, la CNC estime que le forfait de conservation et le forfait stratégique ne sont pas immédiatement comptabilisés en tant que créance au moment de l'approbation du plan maître concernant le forfait de conservation ou le forfait stratégique. La comptabilisation au titre de créance n'a lieu qu'au moment où le forfait stratégique ou le forfait de conservation est déterminé. A fortiori, un forfait de conservation ou stratégique ne donne en aucun cas lieu à un droit de créance sur le VIPA. Il ne peut donc être question de comptabiliser une créance sur le VIPA en raison de l'absence d'un engagement ferme de la part de l'autorité chargée d'octroyer les subventions, sauf lorsque les subventions ont déjà été accordées.

Ni le forfait de conservation ni le forfait stratégique ne sont limités dans le temps. Ces subventions dépendent d'un certain nombre de paramètres, comme le nombre de lits/places,

8 L'avis CNC 2018/06 – *Succursales belges de sociétés de droit étranger : application du droit comptable belge – notion de succursale – obligation de publication* constitue la première partie de cet avis thématique et traite plus particulièrement de la notion de succursale, du champ d'application du droit comptable belge aux sociétés de droit étranger ayant une succursale en Belgique et des obligations de ces sociétés de publier certains de leurs actes et leurs comptes annuels et consolidés.

9 Avis CNC 1/2, 2013/10, 2013/13 et 2014/1 et 108/6.

10 L'objectif du *forfait de conservation* est de tenir en exploitation l'infrastructure mobilière et immobilière existante. Le forfait de conservation n'est lié à aucun investissement particulier et est accordé pour une durée indéterminée.

11 Le *forfait stratégique* a quant à lui pour but de couvrir les frais liés à la construction neuve entière des hôpitaux, l'extension de leur capacité et leur *reconditionnement*, ainsi que les premiers investissements mobiliers liés à la construction neuve, l'extension ou le *reconditionnement* des hôpitaux. Le forfait stratégique est accordé pour une durée indéterminée.

les quartiers opératoires/salles d'opération ou encore le nombre de bunkers de radiothérapie.

Ces paramètres fluctuent d'année en année, en fonction des chiffres effectifs. En ce qui concerne le forfait de conservation et le forfait stratégique, la CNC considère que les subventions octroyées ne peuvent en aucun cas être comptabilisées en tant que subsides en capital, étant donné qu'elles ont pour but de couvrir les frais de fonctionnement annuels de l'hôpital et les frais qui en découlent. Les subventions octroyées ne constituent donc pas une forme de financement alternative par l'intermédiaire de l'autorité chargée d'octroyer les subventions pour l'acquisition de biens d'investissement, mais ont pour but la compensation des obligations découlant de la mission de base des hôpitaux de l'hôpital agréé conformément à la réglementation fédérale et communautaire applicable. Selon la CNC, le forfait de conservation et le forfait stratégique doivent être comptabilisés au compte 737 *Subsides d'exploitation* au moment où leur montant est fixé.

La CNC fait remarquer qu'en complément aux règles fixées aux articles 83 à 85 de la loi coordonnée du 10 juillet 2008 sur les hôpitaux et autres établissements de soins, les revenus et coûts en lien avec les investissements d'infrastructures nécessaires à l'exécution des obligations découlant de la mission hospitalière de base de l'hôpital agréé, visées à l'article 2, alinéa 3 de l'arrêté précité du 14 juillet 2017, doivent être repris de manière séparée et transparente dans les comptes de l'hôpital.

Avis CNC 2019/04 - Conséquences du Brexit sur le reporting financier¹²

Cet avis est consacré aux conséquences possibles du Brexit pour les entreprises

belges soumises à l'obligation comptable qui sont, d'une manière ou d'une autre, liées au Royaume-Uni (filiales belges de sociétés mères britanniques, entreprises belges pour lesquelles le Royaume-Uni constitue le marché principal, etc.) et pour les succursales belges de sociétés britanniques.

Dans la première partie de son avis, la CNC attire l'attention des entreprises sur l'application des règles d'évaluation et les informations à fournir en annexe afin que les comptes annuels d'une entreprise soumise à l'obligation comptable confrontée aux conséquences du Brexit donnent une image fidèle.

La CNC rappelle à cet égard que si le Brexit a effectivement lieu et s'il est mis en œuvre entre la date de clôture du bilan et la date de l'établissement des comptes annuels, cette mise en œuvre constitue un événement postérieur à la date de clôture du bilan qui ne nécessite pas d'adaptation des chiffres mentionnés dans le bilan et dans le compte de résultats. En cas d'importance significative, il convient toutefois de reprendre toutes les mentions appropriées dans l'annexe, afin que les comptes annuels puissent donner une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats de la société.

S'agissant plus particulièrement de règles d'évaluation, la CNC insiste particulièrement sur les points suivants suite aux possibles conséquences économiques du Brexit : modification des règles d'évaluation ou de leur mise en œuvre, reprise d'amortissements actés¹³, réduction de valeur d'actifs circulants et immobilisés, commandes en cours d'exécution et différences de change.

12 Voy. aussi l'avis 2019/03 du Conseil de l'IRE concernant l'impact du Brexit sur le rapport du commissaire. Voy. en outre la réaction du Conseil de l'IRE sur le projet d'avis de la CNC (<https://www.ibr-ire.be/docs/default-source/fr/Documents/actualites/a-la-une/Reaction-conseil-IRE-au-projet-d-avis-CNC-consequences-du-Brexit-sur-le-reporting-financier.pdf>).

13 P. Longierstaey, dans une contribution relative à cet avis publiée dans *Actualité comptable* (année 36, n° 15 du 19 août au 25 août 2019, p. 6) est d'avis que la position de la CNC quant à l'impact possible du Brexit sur les amortissements des immobilisations soulève certaines réserves car elle ne reflète pas la véritable nature des amortissements et considère en conclusion que l'impact sur les amortissements de certaines immobilisations pourrait être nul.

Si l'organe d'administration prend la décision de se réorganiser suite au Brexit, la question de l'activation de frais de restructuration devrait être examinée de même que celle de la comptabilisation de provisions pour couvrir les dettes vis-à-vis du personnel en cas de fermeture (d'une partie) de l'entreprise. Le cas échéant, les entreprises étroitement liées sur le plan économique avec le Royaume-Uni devraient vérifier lors de l'établissement des comptes annuels si l'application des règles d'évaluation est toujours justifiée dans une perspective de continuité.

Des informations devront être prévues dans l'annexe des comptes au sujet de l'impact du Brexit si cet impact est d'importance significative. Par ailleurs, toute entreprise pouvant être impactée devra procéder à une analyse des risques potentiels significatifs en présence afin de déterminer l'information à fournir dans les comptes annuels et/ou le rapport de gestion.

La seconde partie de l'avis est consacrée à l'impact du Brexit sur (i) le rapportage financier par les succursales belges de sociétés britanniques appelées à devenir des succursales belges de sociétés qui ne sont plus établies dans un État membre de l'Union européenne, (ii) les conditions requises pour qu'une société mère belge simultanément filiale d'une société britannique puisse mettre en œuvre l'exemption de sous-consolidation, (iii) les obligations des sociétés britanniques cotées en Belgique ainsi que (iv) le rapport sur les paiements effectués au profit de gouvernements.

Avis CNC 2019/05 - Indemnités pour volontariat et travail associatif

L'avis aborde le traitement comptable des indemnités bénévoles versées par les entreprises soumises à l'obligation comptable qui tiennent leur comptabilité conformément aux règles usuelles de la comptabilité en partie double. Il est publié à la suite de l'adoption de la loi du 18 juillet 2018 *relative à la relance économique et au renforcement de la cohésion sociale* et

plus spécifiquement du régime d'indemnisation pour le travail associatif rétribué tel que prévu dans ladite loi. Cet avis s'applique également aux indemnités pour le volontariat non rétribué allouées conformément à la loi du 3 juillet 2005 *relative aux droits des volontaires*.

Après avoir décrit ces indemnités, la CNC indique que les indemnités pour le travail associatif et les indemnités bénévoles n'entrent en aucun cas dans le cadre des contrats de travail. Ces indemnités ne doivent donc pas être enregistrées dans le compte 62 *Rémunérations, charges sociales et pensions*, mais dans un sous-compte du compte 61 *Services et biens divers* jugé approprié par l'organe d'administration. Ce sous-compte ne peut être ni le compte 617, ni le compte 618, qui sont réservés respectivement au personnel intérimaire et aux administrateurs.

Cet avis devrait être mis à jour pour tenir compte de la loi du 24 décembre 2020 relative au travail associatif¹⁴.

Avis CNC 2019/06 - Transfert intra-groupe¹⁵

L'avis vise à clarifier le traitement comptable du régime de *transfert intra-groupe* dans les comptes annuels statutaires.

Le régime de transfert intra-groupe se base sur le principe de la neutralité fiscale selon lequel le traitement fiscal des bénéfices et des pertes doit être adapté à l'entité économique qui exerce les activités, quelle que soit la manière dont l'entité économique est structurée et organisée, qu'il s'agisse d'une seule entité ou d'un groupe de

14 M.B., 31 décembre 2020, p. 98.046 ; P. GEORIS, « Travail associatif et volontariat : les variants 2021 », *Revue ASBL Actualités*, n° 299, février 2021, p. 1-3 ; M. DAVAGLE, « Le contrat de travail associatif », *Bulletin juridique et fiscal*, n° 665, février 2021-2, p. 1 e.s. ; L. HUBERT, « Le travail associatif en 2021 », *Bulletin juridique et fiscal*, n° 665, février 2021-2, p. 12 e.s.

15 Voy. aussi la réaction du Conseil de l'IRE au projet d'avis de la CNC sur le transfert intra-groupe (<https://www.ibr-ire.be/fr/reglementation-et-publications/doctrine/notes-techniques/note-technique-detail-page/reaction-du-conseil-de-l-ire-au-projet-d-avis-de-la-cnc-sur-le-transfert-intra-groupe>).

sociétés. Le régime de transfert intra-groupe est une sorte de consolidation fiscale.

Après avoir décrit ce régime, la CNC indique que d'une part, le régime de transfert intra-groupe se compose d'un transfert de matière imposable d'une société du groupe à une autre. Ce transfert a lieu par une reprise adéquate dans les déclarations d'impôts de l'exercice d'imposition concerné des sociétés en question. Ce transfert fiscal a lieu en dehors de la comptabilité et ne requiert aucune autre précision de la part de la CNC sous l'angle du droit comptable.

D'autre part, une compensation est payée par la société qui retire un montant donné de son résultat fiscal et qui transfère ce montant à une autre société du groupe qui doit le reprendre dans son résultat fiscal. La compensation payée est égale au montant de l'impôt économisé par la société qui a appliqué la *déduction du transfert intra-groupe*.

La CNC clarifie le traitement comptable de cette compensation.

La société qui applique la *déduction du transfert intra-groupe* est obligée de payer une compensation égale à l'impôt économisé par l'application de la *déduction du transfert intra-groupe*. Cette compensation doit être payée au nom de la neutralité patrimoniale poursuivie. Le transfert fiscal de bénéfices occasionne le paiement de l'impôt dû au moment même ou dans le futur, non pas par la société qui a appliqué la *déduction du transfert intra-groupe*, mais par la contrepartie contractante.

Le compte 67 *Impôts sur le résultat* reprend toutes les dépenses ou charges encourues en vue du paiement des impôts sur le résultat, et qui sont imputables sur ces impôts.

Dans la plupart des cas, la convention de transfert intra-groupe n'est conclue qu'après la clôture de l'exercice (N). En règle générale, cette convention doit donc être traitée au

cours de l'exercice suivant (N+1). Ainsi, à la date d'inventaire de l'année N, il est procédé à l'évaluation des charges fiscales, sans tenir compte d'une convention de transfert intra-groupe qui serait conclue au cours d'un exercice ultérieur.

Selon la CNC, la convention de transfert intra-groupe doit être comptabilisée comme suit : la dette fiscale estimée doit être comptabilisée en débitant le compte 6702 *Charges fiscales estimées* avec pour contrepartie le compte 4500 *Impôts belges sur le résultat*. Dans l'exercice suivant (N+1), à la clôture de la convention de transfert intra-groupe, le compte 4500 *Impôts belges sur le résultat* doit être débité avec pour contrepartie la comptabilisation d'une dette envers la société du groupe avec laquelle la convention de transfert intra-groupe a été conclue.

Dans le chef du bénéficiaire de la compensation, le montant reçu représente en principe la compensation de la consommation d'une latence fiscale active. Toutefois, dans des comptes statutaires belges, une latence fiscale active ne se traduit pas au bilan comme un élément d'actif. En outre, la compensation n'est pas en fonction du montant de la perte fiscale de la société qui reçoit la compensation, mais uniquement en fonction de l'économie d'impôt réalisée par la société qui applique la *déduction des transferts intra-groupe*. Dans la pratique, il est même possible que la société, agissant en tant que contrepartie de la société qui a appliqué la *déduction des transferts intra-groupe*, augmente sa base imposable dans la convention de transfert intra-groupe et, de ce fait, doive payer des impôts immédiatement.

La compensation reçue (ou à recevoir) n'est donc pas le résultat d'impôts déjà payés et ne peut pas non plus être qualifiée de crédit d'impôt. La compensation reçue ne peut dès lors pas être comptabilisée comme une régularisation d'impôts déjà payés et n'est donc pas reprise au compte 77 *Régularisations d'impôts et reprises de provisions fiscales*. La compensation est

comptabilisée au compte 764 *Autres produits d'exploitation non récurrents*.

Un exemple accompagne l'avis. Il eût probablement été utile d'envisager dans l'avis l'impact de la problématique pour les actionnaires minoritaires.

Avis CNC 2019/07 - Traitement comptable de l'émission d'un emprunt obligataire

Par cet avis, la CNC entend répondre à une demande d'interprétation des dispositions légales inhérentes au traitement comptable des frais, des primes d'émission et des pertes à l'émission liés à un emprunt obligataire.

Après avoir rappelé que les emprunts obligataires peuvent être définis comme une forme spéciale d'emprunt composé de plusieurs titres négociables (appelés « obligations ») conférant les mêmes droits de créance pour une même valeur nominale et le contenu de l'art. 3:51 A.R. CSA, la CNC précise :

- S'agissant des frais d'émission d'emprunt¹⁶ l'article 3:37 AR CSA prévoit que « *les frais d'établissement font l'objet d'amortissements appropriés, par tranches annuelles de vingt pour cent au moins des sommes réellement dépensées. Toutefois, l'amortissement des frais d'émission d'emprunts peut être réparti sur toute la durée de l'emprunt* » et que la société peut également décider de ne pas les activer ;
- S'agissant des primes d'émission et de remboursement, elles représentent une charge ou un produit dans le chef de la société¹⁷. C'est à l'organe d'administration

¹⁶ Ils représentent les dépenses engagées à l'occasion de l'émission d'un emprunt obligataire. On y trouve les frais de banques, de notation, de publicité. Ils sont portés sous la rubrique 201 *Frais d'émission d'emprunts* parmi les *Frais d'établissement* s'ils ne sont pas portés directement au compte de résultats.

¹⁷ Pour les emprunts contractés avant le 31 décembre 1991, cette charge était considérée comme une « prime de remboursement » et portée sous le compte 201 « *Frais d'émissions d'emprunts et primes de remboursement* ». L'arrêté royal du 30 décembre 1991 a supprimé dans l'intitulé du compte 201, les mots « et primes de remboursement ». Cela signifie que pour les contrats conclus après le 31 décembre 1991, les primes (d'émission et/

qu'il revient de définir les conditions d'émission d'un emprunt obligataire.

L'avis est accompagné d'un exemple.

Il n'aborde pas en revanche le traitement comptable des emprunts perpétuels notamment quant à l'amortissement de leurs frais d'émission.

Avis CNC 2019/08 - Traitement comptable du crowdfunding

Le crowdfunding (ou « financement participatif ») consiste à faire appel au grand public (une communauté d'investisseurs) par le biais d'un site internet interactif (une plate-forme) et avec l'aide des réseaux sociaux, afin (i) de collecter des fonds en vue du financement de projets spécifiques, ceux-ci pouvant être de nature associative, philanthropique, artistique, culturelle ou entrepreneuriale, (ii) de financer des start-ups ou encore (iii) de développer des innovations ou des entreprises en phase de croissance.

Dans cet avis particulièrement utile compte tenu du développement de cette formule de financement, la CNC envisage les différents types de crowdfunding que sont le don (simple/ avec contrepartie), le prêt financier (rémunéré ou non) et l'investissement financier (invoice trading, profit-sharing-based crowdfunding, Investment crowdfunding et notes participatives) et leur traitement comptable.

L'avis est accompagné d'écritures comptables. On notera à cet égard que dans le cas du don, la CNC préconise que le bénéficiaire de celui-ci l'enregistre en faisant usage du compte 764 *Autres bénéfiques d'exploitation non récurrents*. Il semble permis de se demander si le compte 769 *Autres produits financiers non récurrents* n'aurait pas été plus adéquat pour traduire cette opération de financement.

ou de remboursement) ne sont plus portées à l'actif du bilan et donc assimilables aux « Frais d'établissement » mais doivent être créditées progressivement au compte d'emprunt.

Avis CNC 2019/09 - Entreprises soumises à l'obligation comptable¹⁸

Par cet avis, la CNC vise à préciser quelles entités sont qualifiées d'*entreprise soumise à obligation comptable* au sens du CDE et à partir de quel moment.

Ce faisant la CNC clarifie la portée des articles I.1., I.5. et III.82, § 2 du CDE tout en accordant une attention particulière à la période de transition prévue par la loi du 15 avril 2018 pour les organisations existantes qui sont considérées comme des *entreprises soumises à l'obligation comptable* depuis le 1er novembre 2018, sans avoir été obligées jusque lors de se conformer aux obligations comptables prévues au chapitre 2 du titre 3 du livre III du CDE.

La CNC attire en particulier l'attention sur le fait que toute personne physique exerçant une activité professionnelle à titre indépendant en Belgique est désormais, en principe¹⁹, une entreprise soumise à l'obligation comptable, que, sauf exceptions²⁰, toute personne morale de droit belge est en principe considérée comme une entreprise soumise à l'obligation comptable, que les organisations sans personnalité juridique ne doivent pas toutes

être considérées comme des entreprises dans le sens de la notion générale d'entreprise et enfin qu'une entreprise constituée selon le droit étranger possédant une ou plusieurs succursales en Belgique est considérée comme étant soumise à l'obligation comptable, étant entendu que les obligations comptables du CDE ne s'appliquent qu'à leurs succursales établies en Belgique²¹.

Différents exemples illustrent l'avis.

Avis CNC 2019/10 - Obligations relatives au droit comptable et au droit des comptes annuels incombant aux professions libérales

Dans cet avis qui s'inscrit directement à la suite de l'avis CNC 2019/09, la Commission se penche plus particulièrement sur les obligations comptables applicables aux personnes physiques qui exercent une profession libérale, sans se prononcer sur la façon dont les titulaires de professions libérales doivent remplir leurs obligations fiscales.

En ce qui concerne la date de début des obligations comptables, une distinction est opérée en fonction de la date de début de l'activité professionnelle à titre indépendant.

1. Une personne physique exerçant une profession libérale qui n'a entamé une activité professionnelle à titre indépendant en Belgique qu'à partir du 1er novembre 2018 est soumise avec effet immédiat dès la date de début de ses activités aux obligations comptables reprises au Livre III, Titre 3, Chapitre 2 du CDE.
2. Une personne physique qui exerçait déjà une activité professionnelle à titre indépendant avant le 1er novembre 2018, doit se conformer aux obligations comptables reprises au Livre III, Titre 3, Chapitre 2 du CDE dès le premier exercice qui débute au plus tôt le 1er mai 2019.

18 Sur ce thème, voy. aussi J.P. VINCKE, « L'extension des obligations comptables aux personnes morales de droit privé après la loi du 15 avril 2018 et l'arrêté royal du 21 octobre 2018 », TAA, n° 64, 2019, p. 74.

19 A l'exception de l'exercice d'un ou de plusieurs mandats d'administration ; l'exploitation d'une entreprise agricole ou horticole et la prestation de services à des particuliers par le biais d'une plateforme électronique agréé pour autant que ces revenus ne soient pas considérés comme des revenus professionnels d'un point de vue fiscal (économie participative).

20 Les personnes morales de droit public qui ne proposent pas de biens ou de services sur un marché ; les entreprises qui ont pour unique objet l'exploitation d'une entreprise agricole ou horticole à l'exception des entreprises qui sont soumises à l'impôt des sociétés ; les associations visées à l'article 1er, 1°, de la loi du 4 juillet 1989 relative à la limitation et au contrôle des dépenses électorales engagées pour les élections des Chambres fédérales, ainsi qu'au financement et à la comptabilité ouverte des partis politiques ; les associations et fondations soumises, en raison de la nature des activités qu'elles exercent à titre principal, à des règles particulières, résultant d'une législation ou d'une réglementation publique, relatives à la tenue de leur comptabilité et à leurs comptes annuels, pour autant qu'elles soient au moins équivalentes à celles prévues en vertu du CDE.

21 Voy. aussi l'avis 2019/02.

Pour le surplus, l'avis contient des développements qui, s'ils ne sont pas innovants, constituent néanmoins d'utiles précisions.

Il confirme tout d'abord que la forme de la comptabilité à tenir par une personne physique exerçant une profession libérale est déterminée selon que le montant des *recettes autres que non récurrentes* du dernier exercice, à l'exclusion de la TVA, excède ou non 500.000 EUR.

Si les recettes autres que non récurrentes du dernier exercice, le cas échéant à l'exclusion de la TVA, excèdent 500.000 EUR, la personne physique exerçant une profession libérale est tenue de tenir une comptabilité en partie double et de se conformer, en ce qui concerne la forme et le contenu des comptes annuels, aux dispositions y relatives du Code des sociétés et des associations et de l'arrêté royal du 29 avril 2019 portant exécution du Code des sociétés et des associations.

Si les recettes autres que non récurrentes du dernier exercice, le cas échéant à l'exclusion de la TVA, s'élèvent tout au plus à 500.000 EUR, la personne physique exerçant une profession libérale est autorisée à tenir une comptabilité simplifiée. L'obligation d'établissement d'un inventaire annuel et de comptes annuels internes découle du CDE. La CNC relève à bon droit que dans l'état actuel de la législation comptable, il n'existe aucune condition de forme expresse pour les comptes annuels internes d'une entreprise soumise à l'obligation comptable qui tient une comptabilité simplifiée mais souligne néanmoins, à juste titre, que l'absence de règles d'évaluation spécifiques ne saurait toutefois justifier que l'inventaire soit établi de manière arbitraire. Pour être régulière, une comptabilité doit être vérifiable. Dans cette optique, les données et états résultant du traitement de l'information comptable doivent toujours pouvoir être vérifiés a posteriori. Ceci implique non seulement que chaque opération puisse être suivie de son origine à son dénouement, mais également qu'il soit possible de remonter aux documents justificatifs.

S'agissant de la tenue de la comptabilité, la CNC fait référence à l'avis 174/1 relatif aux principes d'une comptabilité régulière dont l'importance majeure exigerait, à notre sens, qu'il soit enfin mis à jour pour tenir compte des différentes dispositions légales et réglementaires ainsi que des avis publiés depuis son adoption il y a maintenant plus de 20 ans.

Enfin, les comptes annuels internes de la personne physique exerçant une profession libérale ne doivent pas être déposés, ni être publiés.

Avis CNC 2019/11 - La comptabilité simplifiée des personnes physiques, sociétés simples, sociétés en nom collectif et sociétés en commandite : critère de taille – définition du chiffre d'affaires

Dans cet avis, la Commission s'attarde sur le critère de taille – en l'occurrence le chiffre d'affaires s'il n'excède pas 500.000 EUR à l'exclusion de la TVA – permettant à certaines entreprises soumises à l'obligation comptable²² de tenir une comptabilité simplifiée.

Pour les entreprises qui tiennent une comptabilité selon les règles usuelles de la comptabilité en partie double, le chiffre d'affaires est défini à l'article 3:90, I.A. de l'arrêté royal du 29 avril 2019 portant exécution du Code des sociétés et des associations comme étant le montant des ventes de biens et des prestations de services à des tiers, relevant de leur activité habituelle.

Par contre, les entreprises qui tiennent une comptabilité simplifiée doivent, en vertu de l'article I.1, alinéa 1^{er}, 16^o du CDE, entendre par *chiffre d'affaires* le montant des *recettes autres que non récurrentes*, à l'exclusion de la TVA. Dans ce cas, le terme *recettes* désigne toutes les recettes, qu'elles constituent ou non un *produit* conformément à la pratique d'une

²² A savoir les personnes physiques qui exercent une activité professionnelle à titre indépendant ; les organisations sans personnalité juridique ; les sociétés en nom collectif (SNC) et les sociétés en commandite (SComm).

comptabilité selon les règles de la comptabilité en partie double.

Si l'exercice a une durée inférieure ou supérieure à douze mois²³, le calcul est opéré au prorata du nombre de mois que compte cet exercice. De l'avis de la Commission, le nombre de mois que compte un exercice inférieur ou supérieur à douze mois pris en compte pour le calcul correspond au nombre de mois effectivement écoulés.

Dans le premier exercice où elle est soumise à l'obligation comptable, l'entreprise peut tenir une comptabilité simplifiée s'il ressort des prévisions faites de bonne foi que le seuil de 500.000 EUR ne sera pas dépassé au cours du premier exercice.

La constatation du dépassement ou non du seuil pour le chiffre d'affaires a lieu à la date de clôture du dernier exercice clôturé. Si, à cette date, le seuil de 500.000 EUR n'a pas été dépassé, l'entreprise soumise à l'obligation comptable peut se contenter de tenir une comptabilité simplifiée. Ce choix s'offre chaque année aux entreprises soumises à l'obligation comptable, quelle que soit la comptabilité utilisée l'année précédente.

La CNC rappelle finalement, comme dans l'avis 2019/10, que dans l'état actuel de la législation comptable, il n'existe aucune condition de forme expresse pour les comptes annuels d'une entreprise soumise à l'obligation comptable qui tient une comptabilité simplifiée. L'absence de règles d'évaluation spécifiques ne saurait toutefois justifier que l'inventaire soit établi de manière arbitraire. Pour être régulière, une comptabilité doit être vérifiable ainsi que le précise l'avis 174/1 relatif aux principes d'une

²³ Il nous paraît que les mots « d'une comptabilité simplifiée » et « *van een vereenvoudigde boekhouding* » devraient être omis au point 11 des versions en français et en néerlandais dudit avis au motif que la règle de la proratisation prévue à l'art. 2 de l'AR portant exécution du CDE s'applique quelle que soit la comptabilité tenue. Pour ce qui concerne la formulation erronée de l'art. 2 susvisé, voy. *infra* notre commentaire relatif à l'avis 2019/12.

comptabilité régulière. Dans cette optique, les données et états résultant du traitement de l'information comptable doivent toujours pouvoir être vérifiés à posteriori. Ceci implique non seulement que chaque opération puisse être suivie de son origine à son dénouement, mais également qu'il doit être possible de remonter aux documents justificatifs.

Finalement la Commission rappelle que :

- les personnes physiques qui exercent une activité professionnelle à titre indépendant ne sont pas tenues de publier leurs comptes annuels ;
- les organisations sans personnalité juridique ne sont pas tenues de publier leurs comptes annuels ;
- les SNC et les SComm ne sont pas tenues de publier leurs comptes annuels si tous les associés à responsabilité illimitée sont des personnes physiques ;
- les SNC et les SComm ne sont pas tenues de publier leurs comptes annuels si elles sont considérées comme une petite société.

Avis CNC 2019/12 - Critères de taille des associations et fondations - schéma des comptes annuels - budget

Par cet avis, la Commission entend clarifier l'application des critères de taille par une A(I)SBL ou fondation et la forme correspondante des comptes annuels à déposer. Pour ce qui concerne les modalités pratiques de la tenue d'une comptabilité simplifiée ou d'une comptabilité en partie double par une A(I)SBL ou fondation, la CNC renvoie à l'avis 174/1 relatif aux principes d'une comptabilité régulière dont il a déjà été dit que l'importance majeure exigerait, à notre sens du moins, qu'il soit enfin mis à jour pour tenir compte des différentes dispositions légales et réglementaires ainsi que des avis publiés depuis son adoption il y a maintenant plus de 20 ans.

L'avis est formulé relativement aux ASBL mais s'applique *mutatis mutandis* aux AISBL et aux fondations.

Après avoir rappelé les critères de taille de la petite ASBL et de la micro ASBL et qu'une ASBL n'est jamais tenue d'établir des comptes consolidés de sorte que les critères de taille d'une ASBL ne doivent jamais être appliqués sur une base consolidée ou selon la méthode agrégée, la CNC précise successivement que pour une ASBL tenant une comptabilité en partie double :

- le seuil déterminant de 100 travailleurs n'est plus d'application pour déterminer si une ASBL doit établir et déposer ses comptes annuels selon le schéma complet et que le nombre moyen de travailleurs occupés est égal au nombre moyen des travailleurs exprimé en équivalents temps plein inscrits à la banque de données DIMONA à la fin de chaque mois de l'exercice comptable. S'agissant des travailleurs employés par l'ASBL qui n'est pas soumise à l'obligation d'inscription à la banque de données DIMONA, le nombre de travailleurs occupés en moyenne est égal au nombre moyen des travailleurs exprimés en équivalents temps plein inscrits au registre général du personnel ou dans un document équivalent à la fin de chaque mois de l'exercice concerné ;
- le *chiffre d'affaires* correspond au montant, hors TVA, des ventes de biens et des prestations de services à des tiers, relevant de l'activité habituelle de l'ASBL, de l'AISBL ou de la fondation, déduction faite des réductions commerciales sur ventes (remises, ristournes et rabais). Lorsque plus de la moitié des produits résultant de l'activité normale d'une ASBL sont des produits non visés par la définition du poste *chiffre d'affaires*, il y a lieu, pour l'évaluation de la taille d'une ASBL, d'entendre par *chiffre d'affaires*, le total des produits d'exploitation et financiers à l'exclusion des produits non récurrents. Lorsque la durée d'un exercice est exceptionnellement inférieure ou supérieure

AINSI QUE NOUS L'AVIONS DÉJÀ MIS EN EXERGUE RELATIVEMENT À L'AVIS 2017/03 DANS UNE CHRONIQUE PRÉCÉDENTE, LA CNC NE SEMBLE PAS AVOIR DÉTECTÉ L'ERREUR QUI FIGURAIT DÉJÀ À L'ARTICLE 15, § 1^{ER} C. SOC. ET QUE L'ON RETROUVE DésORMAIS TANT À L'ARTICLE 1:24, § 4 CSA QU'À L'ARTICLE 2 DE L'ARRÊTÉ ROYAL PORTANT EXÉCUTION DU CDE (AVIS 2019/12)

à douze mois, le montant du chiffre d'affaires est, indique la CNC, multiplié – pour l'évaluation du critère du chiffre d'affaires – par une fraction dont le dénominateur est douze et le numérateur le nombre de mois compris dans l'exercice considéré, tout mois commencé étant compté pour un mois complet. Ainsi que nous l'avions déjà mis en exergue relativement à l'avis 2017/03 dans une chronique précédente²⁴, la CNC ne semble pas avoir détecté l'erreur qui figurait déjà à l'art. 15, § 1^{er} du Code des sociétés et que l'on retrouve désormais tant à l'art. 1:24, § 4 du CSA qu'à l'art. 2 de l'arrêté royal portant exécution du CDE. Un exemple simple permet d'illustrer l'erreur. Dans l'hypothèse où une association aurait réalisé un chiffre d'affaires de 15.000.000 EUR au cours d'un exercice de quinze mois (soit 1.000.000 EUR par mois), la mise en œuvre de la disposition la conduit à déterminer que son chiffre d'affaires est de 18.750.000 EUR (soit 1.562.500 EUR par mois) pour un exercice de 12 mois du fait de la multiplication de 5.000.000 EUR par la fraction 15/12 ;

24 TAA, n° 61, 2018, p. 65.

- Le fait de dépasser ou de ne plus dépasser plus d'un des trois critères visés à l'article 1:28, § 1^{er} du CSA, respectivement article 1:29, § 1^{er} du CSA, n'a d'incidence que si cette circonstance se produit pendant deux exercices consécutifs (principe de « cohérence »). Pour le premier exercice, les chiffres pour l'application des critères de taille doivent dès lors faire l'objet d'une estimation de bonne foi.

Les petites ASBL, y compris les micro-ASBL, peuvent tenir une comptabilité simplifiée et établir et publier leurs comptes annuels conformément à un modèle simplifié si, à la date du bilan du dernier exercice clôturé, elles ne dépassent pas plus d'un des critères suivants :

1. nombre de travailleurs en moyenne annuelle de 5 ;
2. 334.500 euros pour le total des recettes, autres que non récurrentes, hors taxe sur la valeur ajoutée ;
3. 1.337.000 euros pour le total des avoirs ;
4. 1.337.000 euros pour le total des dettes.

La forme des comptes annuels de l'ASBL est fixée par des dispositions du CDE et du CSA, et de leurs arrêtés d'exécution.

Les comptes annuels d'une ASBL doivent être déposés dans les trente jours de leur approbation par les administrateurs, afin d'être versés au dossier de l'association. Ce dossier est tenu au greffe du tribunal de l'entreprise du siège de l'ASBL. Les comptes annuels parviennent audit greffe soit directement, soit par l'intermédiaire de la Banque nationale de Belgique. La CNC précise dans son avis les modalités de dépôt dont on sait qu'elles dépendent de la taille de l'ASBL²⁵.

Enfin, toute ASBL doit établir un budget chaque année. Celui-ci doit être soumis pour approbation à l'assemblée générale dans les six

mois de la date de clôture du dernier exercice clôturé. L'établissement de ce budget n'est pas soumis à des conditions de forme. La CNC relève que l'organe d'administration de toute ASBL, quelle que soit sa taille, est tenu d'exposer la situation financière et l'exécution du budget lors de l'assemblée générale ordinaire. Dans cette perspective, il peut être utile que le budget soit établi selon la même forme que celle des comptes annuels de l'ASBL.

Avis CNC 2019/13 - Règle du prorata de l'article 18 CIR 92 en cas de remboursement d'apport/réduction de capital

Jusqu'au 31 décembre 2017, une réduction de capital pouvait être effectuée en exonération d'impôt si et dans la mesure où l'assemblée générale décidait d'imputer la réduction sur le capital fiscalement libéré. Depuis le 1^{er} janvier 2018, les actionnaires ne peuvent plus déterminer librement cette imputation fiscale. Celle-ci se fait désormais sur la base d'une fiction légale (art. 18, al. 2 à 6, CIR 92). Les remboursements de capital décidés par une assemblée générale ordinaire depuis le 1^{er} janvier 2018 entraînent l'attribution d'un dividende imposable lorsque la société distributrice dispose de certaines réserves.

Le législateur a cependant prévu la possibilité d'une application « volontaire » des nouvelles mesures visées à l'article 18, al. 2 à 6 du CIR 92. Dans ce cas, la CNC indique que le montant des dividendes est déterminé sur la base de la décision de l'assemblée générale. L'application « volontaire » implique que la distribution projetée est répartie *ab initio* en une partie imputée sur le capital fiscalement libéré et en une partie imputée sur les réserves, conformément aux dispositions fiscales. Une telle situation a l'avantage de faire correspondre la situation fiscale et la situation comptable sans devoir effectuer ultérieurement des corrections dans la déclaration à l'impôt des sociétés. Ainsi, il n'y a aucune discordance entre les deux éléments.

²⁵ On rappellera pour autant que de besoin que les articles 3:186 à 3:192 de l'AR CSA ne trouvent pas à s'appliquer aux associations pouvant tenir une comptabilité simplifiée, celles-ci n'ayant pas, en vertu du CSA et comme c'était précédemment le cas, à déposer leurs comptes auprès de la BNB.

L'objectif de l'avis est donc de clarifier la possibilité offerte par la loi d'une application « volontaire » des nouvelles mesures visées à l'article 18, al. 2 à 6 du CIR 92.

La CNC précise que son avis se base, pour les écritures comptables, sur la circulaire 2018/C/103 publiée le 2 août 2018 par le SPF Finances, soit avant l'entrée en vigueur du nouveau Code des sociétés et des associations qui distingue dorénavant les sociétés avec capital et les sociétés sans capital. La loi du 17 mars 2019 *adaptant certaines dispositions fiscales fédérales au nouveau Code des sociétés et des associations* vise en principe à assurer la neutralité de ce nouveau code sur le plan fiscal et non à apporter des modifications fiscales de fond. Le régime prévu par la loi du 25 décembre 2017 est donc resté inchangé.

L'avis décrit principalement le cas d'une réduction de « capital » dans le chef d'une société ayant un capital. Cependant, les règles comptables décrites dans l'avis sont d'application *mutatis mutandis* aux sociétés sans capital.

Avis CNC 2019/14 - Passage de la SPRL à capital à la SRL sans capital²⁶

Dans cet avis, la CNC explique la méthode de comptabilisation d'un apport hors capital en portant une attention particulière au passage de la SPRL à capital à la SRL sans capital.

La CNC commence par rappeler que les entreprises sans capital soumises à l'obligation comptable, autres que les A(I)SBL et fondations, doivent désormais utiliser le compte 11 du PCMN pour les apports reçus ou attribués. Le compte 11 est doté d'un nouvel intitulé (« apport hors capital ») et subdivisé comme suit :

11 Apport hors capital

- 110 Apport disponible hors capital
 - 1100 Primes d'émission
 - 1109 Autres
- 111 Apport indisponible hors capital
 - 1110 Primes d'émission
 - 1119 Autres

Dans les comptes annuels des sociétés sans capital, les montants inscrits en compte 110 *Apport disponible hors capital* sont repris sous I. Apport – A. Disponible. Les montants inscrits en compte 111 *Apport indisponible hors capital* sont repris sous I. Apport – B. Indisponible.

En cas d'apport dans une SRL créée à partir du 1^{er} mai 2019 ou dans une société devenue SRL, l'apport en capitaux propres doit en principe être comptabilisé au compte 110 *Apport disponible hors capital*, et plus particulièrement au compte 1109 *Autres*. Lorsque les capitaux propres apportés sont indisponibles en vertu des statuts, ils doivent par contre être comptabilisés au sous-compte adéquat du compte 111 *Apport indisponible hors capital*.

En cas d'apport dans une SPRL existante qui devient une SRL, la règle générale veut qu'une SPRL qui existe au 1^{er} mai 2019 est soumise à partir du 1^{er} janvier 2020 aux dispositions du CSA pour ce qui concerne les éléments constitutifs de son capital. Pour une SPRL qui tient sa comptabilité par année civile et qui n'a pas choisi un « opt-in »²⁷, les derniers comptes annuels où il est question de capital sont les comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2019. A partir du 1^{er} janvier 2020, la partie libérée du capital et la réserve légale sont converties, de plein droit et sans accomplissement d'aucune formalité, en un compte de capitaux propres statutairement indisponible. Ce compte de capitaux propres statutairement indisponible peut être rendu disponible par après par le biais d'une modification des statuts. La CNC

²⁶ Voy. en outre J. P. VINCKE et J. LERMINIAUX, « Conséquences comptables du passage de SPRL vers SRL ou de SCRL vers SC », *Actualité comptable* (année 36, n° 18 du 30 septembre au 6 octobre 2019, p. 1).

²⁷ Les SPRL bénéficiaient de la possibilité de se soumettre de manière anticipée aux dispositions du CSA.

fait remarquer que sur le plan du droit des sociétés, aucune distinction n'est opérée entre les capitaux présents qui résultent d'un apport réalisé par un actionnaire (apport externe) et les capitaux qui proviennent d'autres éléments constitutifs des capitaux propres présents, par exemple des réserves incorporées (apport interne). (...)

La partie non libérée du capital est convertie de la même manière en un compte de capitaux propres « apports non appelés ». Lorsque ces montants seront appelés, ledit compte « apports non appelés » sera crédité et une créance sur l'actionnaire sera comptabilisée. Par conséquent, ces montants seront également inscrits sur le même compte de capitaux propres indisponible.

Les écritures comptables requises par la conversion sont présentées dans l'avis.

Avis CNC 2019/15 - Valeur d'acquisition d'un élément d'actif obtenu en échange d'une contrepartie autre qu'en espèces

Par cet avis, la CNC vise à clarifier la méthode de comptabilisation d'un élément d'actif obtenu en échange d'une contrepartie autre qu'en espèces (cession d'un élément d'actif ou prestation d'un service). Il s'agit de l'application de l'article 3:14 de l'arrêté royal portant exécution du Code des sociétés et des associations (ci-après : AR CSA) qui est repris de l'article 36 de l'AR C. Soc.²⁸ L'article 3:14 de l'AR CSA s'applique tant aux sociétés qu'aux associations et fondations qui tiennent une comptabilité en partie double. Cet article ne porte pas sur les règles d'évaluation à utiliser en cas d'échange d'un service contre un service.

La CNC précise qu'il faut entendre par « valeur de marché » le montant pour lequel un élément d'actif peut être négocié ou une convention de services peut être conclue entre des parties indépendantes, bien informées, qui concluent une transaction de leur plein gré et que si l'opération d'échange s'accompagne du versement d'une soulte en espèces, celle-ci fait partie de la contrepartie. La valeur d'acquisition de l'élément d'actif reçu en échange équivaut donc à la valeur de marché de l'actif cédé²⁹ en échange ou de la prestation de service augmentée de la soulte en espèces versée au cocontractant ou diminuée de la soulte reçue du cocontractant.

Si la valeur de marché de l'élément d'actif cédé en échange ou de la prestation de service est difficilement déterminable, alors que celle de l'élément d'actif acquis l'est aisément car bénéficiant d'un marché effectif, il convient de prendre comme valeur d'acquisition la valeur de marché de l'élément d'actif acquis. La CNC souligne que les valeurs susmentionnées doivent être évaluées à la date de l'échange. Il s'agit de la date à laquelle le contrat d'échange a été conclu et non de la date de transfert effectif des biens ou de prestation effective des services.

L'avis remplace l'avis 2013/7 *Traitement comptable des opérations d'échange* et contient différents exemples.

²⁸ L'alinéa 2 de l'art. 3:14 de l'AR CSA prévoit que « Le prix d'acquisition d'un élément d'actif obtenu en échange d'une contrepartie autre qu'en espèces est la valeur de marché de cette contrepartie ; si cette valeur n'est pas aisément déterminable, le prix d'acquisition est la valeur de marché de l'élément d'actif obtenu. Ces valeurs sont estimées à la date de l'échange. ».

²⁹ La traduction en français de la deuxième phrase du point 8 de l'avis mériterait à cet égard d'être revue.

Samenvatting

Dit artikel heeft als doel om adviezen uitgebracht door de Commissie voor Boekhoudkundige Normen in 2019 kort te becommentariëren.

Vanuit een algemeen standpunt kunnen deze adviezen goedkeuring wegdragen.

Summary

This contribution aims to briefly comment the opinions issued by the Belgian Accounting Standards Board in 2019.

From a general point of view, these opinions may be approved.

EVOLUTIE EN SAMENSTELLING VAN DE ERELONEN VOOR (NIET-)CONTROLEDIENSTEN IN DE BELGISCHE AUDITMARKT: EEN TRENDANALYSE OVER DE PERIODE 2013-2018¹

DIANE BREESCH²

*Full professor Accountancy & Auditing Department
Business (VUB)
Academisch Directeur faculteit Economic Sciences*



Inleiding

In de nasleep van de financiële crisis werd in 2016 de Belgische audithervorming³ die voortvloeide uit de Europese Auditverordening (537/2014)⁴ en de Europese Auditrichtlijn (2014/56/EU)⁵ een feit. Een belangrijke doelstelling van deze audithervorming was de onafhankelijkheid van de commissaris in het kader van de financiële verslaggeving van de vennootschappen te versterken. Hiertoe werd onder meer het verbod op bepaalde niet-controlediensten aangescherpt. De rationale bestaat immers dat het verlenen van

niet-controlediensten door de commissaris verschillende onafhankelijkheidsrisico's inhoudt en dus een negatieve impact kan hebben op de auditkwaliteit. Niet-controlediensten kunnen, zeker indien hiervoor aanzienlijke erelonen worden aangerekend, immers een grotere economische afhankelijkheid ten opzichte van de klant creëren. Daarnaast kan door het (herhaaldelijk) verlenen van adviesdiensten ook een vertrouwensband gecreëerd worden tussen de commissaris en de gecontroleerde onderneming en vergroot ook de kans dat de commissaris zich steeds meer vereenzelvigd met de gecontroleerde entiteit.

Daarnaast heeft de wet van 18 december 2015⁶ tot omzetting van de Europese Boekhoudrichtlijn 2013/34/EU⁷ een grondige hervorming van de

1 Met dank aan Fien VANDENBERGHE (master Bedrijfskunde 2019-2020) voor de dataverzameling in het kader van haar masterproef.

2 Hoogleraar Accounting en Auditing, Sociale Wetenschappen & Solvay Business School, Vrije Universiteit Brussel en Bedrijfsrevisor Grant Thornton.

3 Wet van 7 december 2016 tot organisatie van het beroep van en het publiek toezicht op de bedrijfsrevisoren, *BS* 13 december 2016.

4 Verordening (EU) nr. 537/2014 van het Europees Parlement en de Raad van 16 april 2014 betreffende specifieke eisen voor de wettelijke controles van financiële overzichten van organisaties van openbaar belang en tot intrekking van Besluit 2005/909/EG van de Commissie, *Pb. L.* nr. 158 van 27 mei 2014, 77.

5 Richtlijn 2014/56/EG van het Europees Parlement en de Raad van 16 april 2014 tot wijziging van Richtlijn 2006/43/EG betreffende de wettelijke controles van jaarrekeningen en geconsolideerde jaarrekeningen, *Pb. L.* nr. 52 van 25 mei 2014, 196.

6 Wet van 18 december 2015 tot omzetting van Richtlijn 2013/34/EU van 26 juni 2013 van het Europees Parlement en van de Raad betreffende de jaarlijkse financiële overzichten, geconsolideerde financiële overzichten en aanverwante verslagen van bepaalde ondernemingsvormen, tot wijziging van Richtlijn 2006/43/EG van het Europees Parlement en de Raad en tot intrekking van Richtlijnen 78/660/EEG en 83/349/EEG van de Raad, *BS* 30 december 2015.

7 Richtlijn 2013/34/EU van het Europees Parlement en van de Raad van 26 juni 2013 betreffende de jaarlijkse financiële overzichten, geconsolideerde financiële overzichten en aanverwante verslagen van bepaalde ondernemingsvormen, tot wijziging van

definitie van grote en kleine onderneming tot gevolg, hetgeen relevant is voor verschillende ondernemingsverplichtingen waaronder de bepaling van het jaarrekeningschema, de benoemingplicht van de commissaris alsook de fiscale kwalificatie. In het licht van de algemene doelstelling van administratieve vereenvoudiging die door de Europese Boekhoudrichtlijn werd beoogd, werden na meer dan tien jaar, de drempels voor kleine vennootschappen en groepen van beperkte omvang aanzienlijk verhoogd.

In welke mate deze veranderingen een impact hebben gehad op de erelonen van commissarissen is het voorwerp van onderhavig artikel. Voor de periode 2013 tot en met 2018 wordt de evolutie en de samenstelling van de erelonen voor zowel controle- als niet-controlediensten in kaart gebracht.

Hieronder schetsen we eerst kort de wijzigingen ten aanzien van het wetgevend kader.

Wetgevend kader

A. Niet-controlediensten⁸

Hoewel de Europese Unie de verbodsbepaling voor de commissaris om bepaalde niet-controlediensten te verlenen, slechts in 2014 uitvaardigde en dit enkel voor de organisaties van openbaar belang (OOB's), d.w.z. genoteerde vennootschappen, kredietinstellingen en verzekeringsondernemingen, had de Belgische wetgever reeds ruim een decennium vóór de Europese audithervorming een lijst met verboden niet-controlediensten klaar en dit voor alle commissarismandaten. Na het Enron-schandaal werd in navolging van de SEC-beperkingen en de Sarbanes-Oxley wetgeving

in 2002, via het koninklijk besluit van 4 april 2003⁹ immers een limitatieve lijst van zeven niet-controlediensten ingevoerd. Volgende niet-controlediensten werden verboden (oud art. 183ter KB 30 januari 2001 tot uitvoering van het Wetboek van vennootschappen):

1. het nemen van een beslissing in de gecontroleerde vennootschap of tussenkomen in de besluitvorming;
2. bijstand verlenen of deelnemen aan de voorbereiding of het voeren van de boekhouding of aan het opstellen van de jaarrekening of van de geconsolideerde jaarrekening van de gecontroleerde vennootschap;
3. instaan voor de opstelling, de ontwikkeling, de invoering en het beheer van technologische systemen van financiële informatie in de gecontroleerde vennootschap;
4. instaan voor het waarderen van de elementen van de jaarrekening of van de geconsolideerde jaarrekening van de gecontroleerde vennootschap indien deze een belangrijk element vormen van de jaarrekening;
5. deelnemen aan de interne auditfunctie;
6. de gecontroleerde vennootschap vertegenwoordigen bij de afwikkeling van fiscale of andere geschillen;
7. tussenkomen in de werving van personen die deel uitmaken van een orgaan of van het leidinggevend personeel van de gecontroleerde vennootschap.

De verboden niet-controlediensten waren van toepassing op de commissaris en zijn netwerk, in België of in het buitenland en dit zowel op het niveau van de gecontroleerde vennootschap en de Belgische dochterondernemingen (en wat betreft de commissaris zelf en zijn netwerk in België, van alle buitenlandse dochterondernemingen) als op het niveau van de Belgische vennootschappen die de betrokken vennootschap controleren.

Richtlijn 2006/43/EG van het Europees Parlement en de Raad en tot intrekking van Richtlijnen 78/660/EEG en 83/349/EEG van de Raad, *Pb. L.* Nr. 182 van 29 juni 2013.

⁸ Voor een gedetailleerde bespreking van het wetgevend kader inzake niet-controlediensten verwijzen we naar E. VANDERSTAPPEN, "Verbod op en beperking van niet-controlediensten: stand van zaken anno 2019", *TAA* 2019, nr. 69, p. 37-57.

⁹ KB 4 april 2003 betreffende de prestaties die de onafhankelijkheid van de commissaris in het gedrang brengen, *BS* 19 mei 2003.

GROTE OF KLEINE ONDERNEMING? DE DISCREPANTIE IN REGELGEVING ZORGT ER VOOR DAT ONDERNEMINGEN DIE KLEIN ZIJN VOOR DE OPMAAK VAN HET JAARREKENINGSHEMA TOCH NOG STEEDS GROOT KUNNEN ZIJN VOOR DE BENOEMING VAN DE COMMISSARIS

Bij beursgenoteerde vennootschappen of vennootschappen die behoorden tot een groep die een geconsolideerde jaarrekening moesten publiceren, voorzag het Belgisch wetgevend kader bovendien in een kwantitatieve beperking. Volgens de zogenaamde *one-to-one regel* (oud art. 133, § 5 W.Venn.) en mits enkele uitzonderingen (*cf.* oud art. 133, § 6 W.Venn.) mocht de vergoeding voor verenigbare niet-controlediensten het ereloon voor de wettelijke controleopdracht niet overschrijden.

De implementatie van de Europese audithervorming in de Belgische wetgeving leidde tot een aanzienlijke verstrenging.

De reeds bestaande lijst van de verboden niet-controlediensten (*cf.* oud art. 183 KB 31 januari 2001 *supra*) werd aangescherpt. Sinds juni 2016 worden volgende niet-controlediensten door het Wetboek van vennootschappen en verenigingen (WVV) als onverenigbaar met de wettelijke controleopdracht beschouwd, en dit zowel voor OOB's als niet-OOB's (art. 3:63, § 2 WVV):

1. diensten die de vervulling van een rol bij het bestuur of de besluitvorming van de vennootschap, onderworpen aan de wettelijke controle, inhouden;

2. boekhouding en de opstelling van boekhoudkundige documenten en financiële overzichten;
3. de ontwikkeling en de tenuitvoerlegging van procedures voor interne controle en risicobeheer die verband houden met de opstelling en/of controle van financiële informatie of de ontwikkeling en tenuitvoerlegging van financiële informatietechnologie-systemen;
4. waarderingdiensten, met inbegrip van waarderingen in verband met actuariële diensten of ondersteuningsdiensten bij rechtsgeschillen;
5. diensten in verband met de interne auditfunctie van de vennootschap, onderworpen aan de wettelijke controle;
6. diensten met betrekking tot:
 - a. onderhandelingen namens de vennootschap, onderworpen aan de wettelijke controle;
 - b. het optreden als belangenbehartiger bij het oplossen van geschillen;
 - c. vertegenwoordiging van de vennootschap, onderworpen aan de wettelijke controle, bij de afwikkeling van fiscale of andere geschillen;
7. personeelsdiensten met betrekking tot:
 - a. leidinggevenden die zich in een positie bevinden waarin zij wezenlijke invloed kunnen uitoefenen op de opstelling van boekhoudkundige documenten of financiële overzichten waarop de wettelijke controle betrekking heeft, indien dergelijke diensten het volgende behelzen:
 - i. de zoektocht naar of de benadering van kandidaten voor een dergelijke functie; of
 - ii. de controlere van de referenties van kandidaten voor dergelijke functies;
 - b. de structurering van de opzet van de organisatie; en
 - c. kostenbeheersing.

De Belgische wetgever breidt deze lijst voor commissarissen van OOB's bovendien

aanzienlijk uit met onderstaande niet-controlediensten (art. 3:63, § 3 WVV):

8. het verlenen van belastingdiensten met betrekking tot:
 - a. opstelling van belastingformulieren;
 - b. loonbelasting;
 - c. douanerechten;
 - d. identificatie van overheidssubsidies en belastingstimulansen tenzij steun van de wettelijke auditor of het auditkantoor voor dit soort diensten bij wet verplicht is;
 - e. bijstand van de vennootschap, onderworpen aan de wettelijke controle, bij belastinginspecties door de belastingautoriteiten;
 - f. berekening van directe en indirecte belastingen en uitgestelde belastingen;
 - g. verstrekking van belastingadvies;
9. juridische diensten met betrekking tot het geven van algemeen advies;
10. loonadministratie;
11. de promotie van, handel in of inschrijving op aandelen in de vennootschap, onderworpen aan de wettelijke controle;
12. diensten die verband houden met de financiering, de kapitaalstructuur en -toewijzing, en de investeringsstrategie van de vennootschap, onderworpen aan de wettelijke controle met uitzondering van de verstrekking van assurancediensten in verband met financiële overzichten, waaronder de verschaffing van comfort letters met betrekking tot door een aan wettelijke controle onderworpen vennootschap uitgegeven prospectussen.

Waarderings- en belastingdiensten (cf. punten 4, 8a, 8d, 8e, 8f, 8g *supra*) kunnen toch toegelaten worden indien cumulatief voldaan is aan volgende voorwaarden (art. 3:63, § 4 WVV):

- a) de diensten hebben, hetzij afzonderlijk, hetzij gezamenlijk, geen direct effect op, of ze zijn, hetzij afzonderlijk, hetzij gezamenlijk, niet van materieel belang voor de gecontroleerde jaarrekening;
- b) de schatting van het effect op de gecontroleerde jaarrekening wordt uitvoerig gedocumenteerd en toegelicht in de

aanvullende verklaring aan het auditcomité zoals bedoeld in artikel 11 van de verordening (EU) nr. 537/2014; en

- c) de commissaris voldoet aan de algemene onafhankelijkheidsbeginselen.

Het verbod inzake de verlening van niet-controlediensten geldt zowel voor de commissaris als voor elk lid van zijn netwerk en heeft betrekking op de gecontroleerde vennootschap, de moedervenootschap en de ondernemingen waar ze zeggenschap over heeft binnen de Europese Unie. Het verbod geldt tijdens de periode tussen het begin van de gecontroleerde periode en de publicatie van de controleverklaring. Voor diensten inzake interne controle, risicobeheer en informatietechnologieën (cf. punt 3 *supra*) wordt deze periode zelfs verlengd tot het jaar dat de benoeming voorafgaat (art. 3:63, § 1 WVV).

Naast een uitbreiding van het aantal verboden niet-controlediensten, verstrengt de Belgische audithervorming ook de kwantitatieve beperking voor de toegelaten niet-controlediensten. Voor commissarissen van OOB's stelt de wet immers dat de erelonen voor niet-controlediensten [*andere dan die hem bij wet zijn toegekend*]¹⁰ niet meer dan 70% van de erelonen voor de wettelijke controle mag bedragen in plaats van de voormalige 100% (art. 3:64, § 1 WVV). De *one-to-one regel* blijft wel behouden voor commissarissen van niet-OOB's die deel uitmaken van een groep die een geconsolideerde jaarrekening moet publiceren (art. 3:64, § 3 WVV). Op deze maximumgrens (70% voor OOB's en 100% voor niet-OOB's die deel uitmaken van een groep die een geconsolideerde jaarrekening moet publiceren) kan het College van toezicht op de bedrijfsrevisoren op verzoek van de commissaris en mits voldoende toelichting in de jaarrekening, wel een vrijstelling toestaan

¹⁰ Andere controleopdrachten die hem bij wet zijn toegekend: bijvoorbeeld inbreng in natura, fusie, omzetting, ... moeten dus niet worden opgenomen in de berekening van de kwantitatieve beperking.

voor maximaal twee boekjaren (art. 3:64, § 2 WVV). Commissarissen van niet-OOB's kunnen daarnaast ook nog een uitzondering bekomen na gunstig advies van het auditcomité of indien een auditcomité niet verplicht is, indien er in de gecontroleerde vennootschap een college van onafhankelijke commissarissen werd benoemd. De uitzondering van de acquisitie-audits en de due diligence audits in het kader van de overname van een onderneming of haar activiteiten is niet langer van toepassing op de OOB's, maar blijft behouden voor niet-OOB's (art. 3:64, § 5 WVV).

Voor de berekening van de hogergestelde maximumgrens dient rekening te worden gehouden met de erelonen voor de wettelijke controle en de erelonen voor de niet-controlediensten die gedurende drie boekjaren (of de duurtijd van het mandaat van de commissaris) in globaliteit werden aangerekend aan zowel de gecontroleerde vennootschap, de moedervennootschap als de dochtervennootschappen (wereldwijd) van de gecontroleerde vennootschap. Er dient evenwel enkel rekening te worden gehouden met de diensten geleverd door de commissaris zelf, m.a.w. het Belgische auditkantoor en dus niet meer zoals voor de audithervorming – met de diensten die door het netwerk van de commissaris worden geleverd (art 3:64, § 5 WVV).

B. Groottecriteria¹¹

Volgens artikel 3:72 WVV geldt de verplichting tot de benoeming van een commissaris enkel voor "grote" vennootschappen en niet voor "kleine" vennootschappen tenzij deze "kleine" vennootschappen een OOB betreft.

De wet van 18 december 2015 tot omzetting van de Europese Boekhoudrichtlijn 2013/34/EU trok de drempels ter bepaling van een "kleine"

¹¹ Voor een gedetailleerde bespreking zie T. DUPONT, "Omzetting van de boekhoudrichtlijn: veeleer een evolutie dan een revolutie", TAA 2016, nr. 50, p. 3-46.

vennootschap en "groepen met beperkte omvang" (voorheen "kleine" groepen) met respectievelijk 23,5% en 16,5% op. De laatste verhoging dateerde reeds van het koninklijk besluit van 25 mei 2005¹².

Sinds het boekjaar 2016 bepaalt artikel 1:24 WVV dan ook dat een vennootschap "klein" is indien ze op balansdatum van het laatst afgesloten boekjaar, niet meer dan één der volgende criteria overschrijdt¹³:

- jaargemiddelde van het personeelsbestand: 50;
- jaaromzet (exclusief btw): 9.000.000 euro (voordien 7.300.000 euro)
- balanstotaal: 4.500.000 euro (voordien 3.650.000 euro).

De regel volgens dewelke de vennootschap met een jaargemiddelde van meer dan 100 werknemers automatisch als grote vennootschappen moesten beschouwd worden, werd afgeschaft.

Voor de bepaling van het *jaarrekeningschema* is de enkelvoudige statutaire jaarrekening voortaan de maatstaf om te beoordelen of de criteria zijn overschreden. Groottecriteria dienen niet meer op geconsolideerde basis te worden berekend, met uitzondering voor moedervennootschappen en vennootschappen die een consortium vormen. Zij moeten net zoals in het verleden, de groottecriteria op geconsolideerde basis blijven berekenen¹⁴

¹² Koninklijk besluit tot wijziging van de artikelen 15, § 1 en 16, § 1, eerste lid van het Wetboek van Vennootschappen, vastgesteld bij de wet van 7 mei 1999, BS 7 juni 2005.

¹³ De overschrijding van meer dan één van de criteria die van toepassing zijn op de kleine vennootschappen en de groepen van beperkte omvang, heeft enkel gevolgen wanneer de overschrijding tijdens twee opeenvolgende boekjaren heeft plaatsgevonden ("consistentiebeginsel"). Hiermee werd het vroegere vermoeden dat een vennootschap/groep groot is, behalve indien zij voor de twee voorgaande afgesloten boekjaren maximum één van de criteria overschreed, omgedraaid. Voortaan worden de ondernemingen/groepen dus in principe als klein of van beperkte omvang beschouwd en zullen ze deze kwalificatie enkel verliezen wanneer de criteria worden overschreden gedurende twee achtereenvolgende boekjaren.

¹⁴ Er werd wel een vereenvoudigde berekeningsmethode geïntroduceerd voor de berekening van de "geconsolideerde"

(art. 1:24, § 6 WVV). Een beoordeling op geconsolideerde basis blijft ook gelden voor (moeder)vennootschappen die zijn opgericht met als enig doel de verslaggeving van bepaalde informatie te ontwijken.

Voor de benoeming van de *commissaris* blijft het principe dat vennootschappen die deel uitmaken van een groep die gehouden is een geconsolideerde jaarrekening op te stellen en te publiceren (art. 3:72, 2° WVV), de berekening van de groottecriteria op geconsolideerde basis moeten uitvoeren, evenwel onveranderd. Ook voor *fiscale* doeleinden blijft de berekening op geconsolideerde basis behouden.

Deze discrepantie in regelgeving heeft tot gevolg dat vennootschappen die afzonderlijk de criteria mogelijk niet overschrijden (en dus voortaan als "kleine" vennootschap een verkort jaarrekeningschema mogen opstellen), maar die wel deel uitmaken van een groter geheel toch verplicht een commissaris moeten blijven benoemen¹⁵ én ook geen aanspraak kunnen maken op de fiscale gunstmaatregelen voor kleine vennootschappen. Dit laatste onder meer omwille van de budgettaire impact ervan.

cijfers. Om te vermijden dat er een volledige consolidatieoefening moet worden uitgevoerd, kan men opteren om de criteria te berekenen via een loutere optelsom van de omzetten en de balanstotalen van de verbonden ondernemingen zonder eliminatie van de intragroepstransacties. In dit geval worden de grensbedragen, met uitzondering van het personeelsbestand, verhoogd met 20%. Het criteria van de jaaromzet wordt dan 10.800.000,00 euro en het balanstotaal wordt dan 5.400.000,00 euro. In sommige situaties kan dit ervoor zorgen dat een groep van verbonden ondernemingen volgens de geconsolideerde berekeningsmethode als 'groot' moet worden aanzien, terwijl ze door eventuele toepassing van de vereenvoudigde berekeningsmethode echter als 'klein' worden beschouwd.

- 15 Enkel vennootschappen die behoren tot een "groep met beperkte omvang" moeten de criteria voor de aanstelling van de commissaris slechts op enkelvoudige basis berekenen, aangezien "groepen met beperkte omvang" vrijgesteld zijn van de consolidatieverplichting (art. 3:25 WVV). 'Groepen van beperkte omvang' overschrijden op balansdatum van het laatst afgesloten boekjaar, niet meer dan één der volgende criteria (art. 1:26 WVV):
- jaargemiddelde van het personeelsbestand: 250;
 - jaaromzet (exclusief btw): 34.000.000 euro (voordien 29.200.000 euro);
 - balanstotaal: 17.000.000 euro (voordien 14.600.000 euro).

Met de invoering van het nieuwe WVV werden de gewijzigde groottecriteria voor vennootschappen ook van toepassing op de vzw's (art. 1:28-1:29 WVV) maar dit slechts vanaf boekjaren die eindigen op 31 december 2019. Daarvoor bleven de oude groottecriteria voor vzw's van toepassing.

Evolutie en samenstelling van de erelonen van (niet-)controlediensten

Om de impact van de audithervorming en in het bijzonder de verstrenging ten aanzien van niet-controlediensten enerzijds en de verhoging van de groottecriteria anderzijds op de Belgische auditmarkt te onderzoeken, wordt via een trendanalyse de evolutie en samenstelling van de erelonen voor zowel de wettelijke controle als de niet-controlediensten in België over de periode 2013-2018 bestudeerd.

Voor deze analyse wordt gebruik gemaakt van de populatie van alle Belgische ondernemingen¹⁶ die tijdens de periode 2013-2018 een commissaris hebben aangesteld (ongeacht of dit vrijwillig was dan wel voortvloeide uit de wettelijke bepalingen (*cf. supra*) en die de audithonoraria voor het uitvoeren van de wettelijke controle in de enkelvoudige jaarrekening (Code 9505 bij sectie 6.16 in de toelichting van het *volledige* schema van de jaarrekening) vermeld hebben (Tabel 1 en 2)¹⁷. Sedert de omzetting van de

16 Het betreft zowel vennootschappen als vzw's. Ondernemingen waarvoor een *specifiek* model voor de jaarrekening geldt dat afwijkt van het standaardschema, zijn evenwel niet mee opgenomen (het betreft o.m. kredietinstellingen, beleggingsondernemingen, verzekeringsondernemingen, pensioenfondsen, ziekenhuizen).

17 Deze data werden verzameld via de *Bel-first* databank van de informatieleverancier Bureau VAN DIJK (geraadpleegd op 11 april 2020).

Uit eerder onderzoek blijkt dat ondanks het feit dat de Belgische wetgever de mededeling van de audithonoraria in de toelichting bij de jaarrekening verplicht, dit bij ongeveer 10% van de Belgische auditmarkt niet te zijn gebeurd (D. BRESCH en K. HARDIES, *Het verband tussen niet-auditdiensten en auditkwaliteit Empirische studie voor de Belgische auditmarkt*, ICCI 2014-1, Maklu, Antwerpen, 2014, 100 p.).

Het betreft bovendien enkel de audithonoraria van de ondernemingen die een *volledig* schema van de jaarrekening publiceren. De vermelde audithonoraria in de *verkorte* schema's van de jaarrekening (VKT 6.6) zijn immers niet voorzien van

**ONGEVEER 10% VAN
DE GECONTROLEERDE
ONDERNEMINGEN NEEMT
NIET-CONTROLEDIENSTEN
AF VAN HUN COMMISSARIS.
BIJ BEURSGENOTEERDE
ONDERNEMINGEN LOOPT DIT
AANDEEL OP TOT MEER DAN
40%**

Europese Auditrichtlijn 2006/43/EG in het Belgische recht¹⁸ is elke vennootschap die een commissaris heeft benoemd immers verplicht de bezoldiging die wordt toegekend voor de uitoefening van het *commissarismandaat*, alsook de bezoldiging voor *uitzonderlijke werkzaamheden of voor bijzondere opdrachten* openbaar te maken in de toelichting (art. 3:65 WVV). De bezoldiging voor de *uitzonderlijke werkzaamheden of bijzondere opdrachten* dient te worden uitgesplitst volgens de aard van de opdrachten: (i) andere controleopdrachten [*die hem bij wet zijn toegekend*], (ii) belastingadviesopdrachten, en (iii) andere opdrachten buiten de revisorale opdrachten. Om dubbeltelling op geaggregeerd niveau te vermijden wordt enkel rekening gehouden met de opdrachten uitgevoerd door de commissaris (of personen met wie de commissaris(sen) verbonden is) *binnen de vennootschap* en niet op groepsniveau (sectie 5.18.2 in de toelichting van het volledige schema van de jaarrekening).

een standaardcode en worden derhalve niet overgenomen in de *Bel-first* databank. Onze analyse betreft bijgevolg enkel de gecontroleerde ondernemingen met een *volledig* schema.

18 Wet van 20 juli 2006 houdende diverse bepalingen (BS 28 juli 2006) en KB 25 april 2007 tot wijziging van het Wetboek van vennootschappen met het oog op het omzetten van de bepalingen van de Auditrichtlijn 2006/43/EG van het Europees Parlement en de Raad van 17 mei 2006 betreffende de wettelijke controles van jaarrekeningen en geconsolideerde jaarrekeningen, tot wijziging van de Richtlijnen 78/660/EEG en 83/349/EEG van de Raad, en houdende intrekking van Richtlijn 84/253/EEG van de Raad (BS 27 april 2007).

We beschouwen in de analyse enkel de *belastingadviesopdrachten* en de *andere opdrachten buiten de revisorale opdrachten* als niet-controlediensten (cf art. 3:64, § 1 WVV *supra*). Desalnietemin nemen we in het overzicht van de Belgische auditmarkt (Tabel 2) informatief ook de erelonen van de *wettelijke controleopdrachten* op.

Aangezien de Europese en Belgische audithervorming vooral ingrijpend was voor OOB's, worden de beursgenoteerde ondernemingen telkens afzonderlijk in de analyse weergegeven.

A. Erelonen voor de wettelijke controle (commissarismandaat)

In Tabel 1 wordt de evolutie van het aantal gecontroleerde ondernemingen met een *volledig* jaarrekeningschema en hun audithonoraria weergegeven. Na een stelselmatige toename van het totaal aantal gecontroleerde ondernemingen van 2013 (n=17.715) tot en met 2015 (n=19.670) volgt een eerste daling in 2016 (n=18.295). De daling zet zich gespreid verder in 2017 (n=17.189) en 2018 (n=16.483).

Naast de verhoging van de groottecriteria waardoor ondernemingen minder snel groot zijn en dus niet langer een commissaris dienen aan te stellen, is deze evolutie zeker ook het gevolg van de verschillende berekeningswijze van de groottecriteria voor het jaarrekeningschema enerzijds en de benoeming van de commissaris anderzijds. Aangezien de groottecriteria voor de bepaling van het jaarrekeningschema niet langer meer op geconsolideerde basis maar op enkelvoudige basis dienen berekend te worden (cf. *supra*), dient een groot aantal ondernemingen vanaf 2016 immers niet langer meer een volledig schema neer te leggen. Wie *klein* is voor de opmaak van het jaarrekeningschema kan echter nog steeds *groot* zijn voor de benoeming van de commissaris. Ondernemingen die behoren tot een groter geheel dienen voor de benoeming van de commissaris de groottecriteria

immers nog steeds op geconsolideerde basis te berekenen. En aangezien in België dochterondernemingen een heel stuk van de auditmarkt vertegenwoordigen (meer dan 60%)¹⁹ leidt de aanpassing van de groottecriteria bijgevolg ook tot een loutere verschuiving van gecontroleerde ondernemingen met een volledig schema naar gecontroleerde ondernemingen met een verkort schema.

In 2018 telt de Belgische auditmarkt hierdoor 3.087 (of zo'n 16%) *minder* ondernemingen

met een volledig jaarrekeningschema dan in 2015. Opvallend is wel dat de erelonen slechts beperkt geïmpacteerd worden: de *totale erelonen* die commissarissen voor de wettelijke controle van ondernemingen met een volledig schema aanrekenen, dalen van 251,1 miljoen euro in 2015 naar 249,6 miljoen euro in 2018, een daling die overeenkomt met slechts 1% (Tabel 1). Hierdoor stijgt het gemiddeld ereloon per gecontroleerde entiteit van 12.811 euro in 2015 naar 15.051 euro in 2018.

Tabel 1
Absolute en Relatieve Prijszetting in de Belgische auditmarkt²⁰ voor controlediensten op geaggregeerd niveau

		Bezoldiging (€) van de commissaris(sen) (code 9505)					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
Totale auditmarkt	#	(n = 17 715)	(n = 18 622)	(n = 19 670)	(n = 18 295)	(n = 17 189)	(n = 16 583)
	Totale erelonen (€)	230 587 729	238 563 153	251 112 165	247 713 426	247 930 972	249 593 695
	Absolute prijszetting: (Gemiddeld ereloon (€))	13 017	12 811	12 766	13 540	14 424	15 142
	Totale omzet (k€) ^a	671 929 914	681 506 656	683 727 168	716 510 391	777 659 222	843 465 133
	Relatieve prijszetting: (erelonen / omzet) ^b	3,43	3,50	3,67	3,46	3,19	2,96
Beursgenoteerd	#	(n = 107)	(n = 110)	(n = 114)	(n = 118)	(n = 118)	(n = 119)
	Totale erelonen (€)	12 067 371	12 956 039	13 015 834	14 637 658	14 773 563	15 523 452
	Absolute prijszetting: (Gemiddeld ereloon (€))	112 775	117 782	114 174	124 048	125 200	130 449
	Totale omzet (k€) ^a	28 540 786	28 043 857	28 513 028	27 650 467	29 768 010	30 376 345
	Relatieve prijszetting: (erelonen / omzet) ^b	4,23	4,62	4,56	5,29	4,96	5,11

^a code 70 zoals vermeld in sectie 3 'Resultatenrekening'

^bOm duidelijkheidsredenen zijn deze getallen vermenigvuldigd met 10 000.

19 D. BRESCH en J. BRANSON, "Referral as a determining factor for changing auditors in the Belgian auditing market: an empirical study", *International Journal of Accounting*, 2004, 39(3):307-326.

20 Gecontroleerde ondernemingen met een jaarrekening volgens het *volledig* schema en een ingevulde code 9505 zoals vermeld in de toelichting 'Financiële betrekkingen' [sectie 6.16 *binnen de gecontroleerde vennootschap*] (cf. art 3:56 WVV *supra*).

Dergelijke absolute prijszetting houdt evenwel geen rekening met veranderingen in de auditmarkt die een impact kunnen hebben op het gemiddelde van het honorarium. De auditmarkt is zoals hoger aangegeven immers geen constante: ondernemingen verdwijnen, nieuwe ondernemingen worden toegevoegd, bestaande ondernemingen worden groter of kleiner, ... Aangezien de ondernemingsgrootte de belangrijkste determinant van het honorarium is²¹, vergelijken we de evolutie van de audithonoraria in verhouding tot de grootte van de gecontroleerde ondernemingen (gemeten op basis van de omzet – Tabel 1). Deze relatieve prijszetting²² houdt met andere woorden rekening met de verandering in de samenstelling van de auditmarkt.

De toename van de totale omzet en dit vooral vanaf 2016 wijst erop dat gecontroleerde ondernemingen in de voorliggende analyse relatief groter worden. Gelet op de dalende trend van de relatieve prijszetting over de periode 2015-2018 [in 2015 geldt voor elke € 10 000 omzet van de gecontroleerde onderneming immers € 3,67 euro audithonorarium, terwijl dit in 2018 nog slechts € 2,96 bedraagt], lijkt het er evenwel op dat er zich bij deze grotere ondernemingen eerder een negatieve prijsevolutie over deze periode heeft voorgedaan in de Belgische auditmarkt. Ook bij de beursgenoteerde ondernemingen wordt na een periode van positieve prijsevolutie, vanaf 2017 eerder een status quo genoteerd. Het feit dat het audithonorarium normaliter een vast bedrag uitmaakt voor de duurtijd van het commissarismandaat en dus minder vlot kan inspelen op een snelle stijging van onder meer de omzet kan een mogelijke verklaring zijn. Daarnaast houdt het audithonorarium naast de ondernemingsgrootte uiteraard ook

21 D.C. HAY, W.R. KNECHEL en N. WONG, "Audit fees: A meta-analysis of the effect of supply and demand attributes", *Contemporary Accounting Research*, 2006, 23(1): 141-191.

22 Dit is een benadering voor de mate waarin auditors meer of minder kunnen aanrekenen voor het door hen geleverde auditwerk, uitgaand van ondernemingsgrootte als proxy voor de omvang van het geleverde auditwerk.

rekening met andere aspecten zoals de aard en de complexiteit van de activiteiten van de gecontroleerde onderneming.

B. Erelonen voor niet-controlediensten

Uit Tabel 2 blijkt verder dat maar een beperkt aantal van de gecontroleerde ondernemingen in België niet-controlediensten aanschaf van zijn commissaris. Zo stellen we bijvoorbeeld vast dat van de 19.670 (16.583) gecontroleerde ondernemingen in 2015 (2018) (Tabel 1) slechts 1.952 (1.607) ondernemingen binnen hun vennootschap rechtstreeks niet-controlediensten afnamen van hun commissaris (Tabel 2A. Codes 95062 en 95063), ofwel slechts 10%²³.

In lijn hiermee is het logisch dat bedrijfsrevisoren op de Belgische auditmarkt hun inkomen grotendeels uit controlediensten verwerven en slechts in mindere mate uit niet-controlediensten. Zo stellen we voor 2013 vast dat gecontroleerde ondernemingen in totaal meer dan 230,6 miljoen euro spendeerden aan bezoldigingen van commissarissen (Tabel 1, code 9505). Het totaal aantal erelonen voor niet-controlediensten (Tabel 2 A+B) bedraagt in 2013 evenwel slechts 57,6 miljoen euro of zo'n 20% van de totale erelonen voor controle- en niet controlediensten²⁴. Dit aandeel blijft voor de totale auditmarkt nagenoeg stabiel in de daaropvolgende jaren.

Wel wordt een duidelijk onderscheid waargenomen tussen beursgenoteerde en

23 Dit cijfer betreft bovendien een overwaarding aangezien sommige ondernemingen verschillende types niet-controlediensten kunnen afnemen en dus zowel kunnen vervat zitten in het aantal dat bijvoorbeeld *belastingadvies* (code 95062) heeft opgenomen als in het aantal dat *andere opdrachten* (code 95063) heeft opgenomen.

24 Percentage van totale erelonen =
$$\frac{\text{erelonen niet-controlediensten [Tabel 2]}}{\text{erelonen controlediensten [Tabel 1] + erelonen niet-controlediensten [Tabel 2]}}$$
 20 % =
$$\frac{\text{€ 57,6 miljoen [2013, Tabel 2 A + B]}}{\text{(€ 230,6,7 miljoen [2013, Tabel 1] + € 57,6 miljoen [2013, Tabel 2 A+B])}}$$

Tabel 2

Prijzetting in de Belgische auditmarkt²⁵ voor niet-controlediensten op geaggregeerd niveau

Bezoldiging (€) voor uitzonderlijke werkzaamheden of bijzondere opdrachten

A. uitgevoerd *binnen de vennootschap door de commissaris(sen)* (codes 95061, 95062 en 95063)

		2013			2014			2015		
		Code 95061 Wettelijke opdrachten	Code 95062 Belasting-advies	Code 95063 Andere opdrachten	Code 95061 Wettelijke opdrachten	Code 95062 Belasting-advies	Code 95063 Andere opdrachten	Code 95061 Wettelijke opdrachten	Code 95062 Belasting-advies	Code 95063 Andere opdrachten
Totale auditmarkt	#	(n = 1 569)	(n = 536)	(n = 1 350)	(n = 1 516)	(n = 579)	(n = 1 331)	(n = 1 601)	(n = 566)	(n = 1 386)
	Totale erelonen	14 431 463	3 669 089	12 171 100	17 562 221	3 220 691	13 965 721	16 259 898	3 230 471	14 202 002
		15 840 189			17 186 412			17 432 473		
Beursgenoteerd	#	(n = 51)	(n = 7)	(n = 37)	(n = 59)	(n = 5)	(n = 44)	(n = 64)	(n = 6)	(n = 40)
	Totale erelonen	3 162 738	104 701	2 147 856	5 946 578	35 143	2 936 246	4 156 080	24 358	2 384 145
		2 252 556			2 971 389			2 408 503		
		2016			2017			2018		
		Code 95061 Wettelijke opdrachten	Code 95062 Belasting-advies	Code 95063 Andere opdrachten	Code 95061 Wettelijke opdrachten	Code 95062 Belasting-advies	Code 95063 Andere opdrachten	Code 95061 Wettelijke opdrachten	Code 95062 Belasting-advies	Code 95063 Andere opdrachten
Totale auditmarkt	#	(n = 1 495)	(n = 530)	(n = 1 277)	(n = 1 633)	(n = 489)	(n = 1 323)	(n = 1 591)	(n = 441)	(n = 1 166)
	Totale erelonen	14 764 632	2 962 748	11 831 438	18 165 506	2 313 479	11 564 455	21 123 931	2 746 642	9 950 549
		14 794 186			13 877 934			12 697 191		
Beursgenoteerd	#	(n = 64)	(n = 5)	(n = 36)	(n = 61)	(n = 6)	(n = 38)	(n = 62)	(n = 5)	(n = 36)
	Totale erelonen	3 599 878	17 938	3 086 827	3 994 010	103 789	1 872 847	5 495 359	52 379	1 396 390
		3 104 765			1 976 636			1 448 769		

25 Gecontroleerde ondernemingen met een jaarrekening volgens het volledig schema en een ingevulde code 9505. Codes zoals vermeld in de toelichting 'Financiële betrekkingen' [sectie 6.16 binnen de gecontroleerde vennootschap] (cf. art 3:56 WVV supra).

B. uitgevoerd *binnen de vennootschap door personen met wie de commissaris(sen) verbonden is (zijn)* (codes 95081, 95082 en 95083)

		2013			2014			2015		
		Code 95081 Wettelijke opdrachten	Code 95082 Belasting-advies	Code 95083 Andere opdrachten	Code 95081 Wettelijke opdrachten	Code 95082 Belasting-advies	Code 95083 Andere opdrachten	Code 95081 Wettelijke opdrachten	Code 95082 Belasting-advies	Code 95083 Andere opdrachten
Totale auditmarkt	#	(n = 93)	(n = 1 750)	(n = 589)	(n = 86)	(n = 1 753)	(n = 547)	(n = 84)	(n = 1 720)	(n = 626)
	Totale erelonen	2 878 864	29 556 990	12 231 627	2 019 174	30 317 599	14 003 852	2 407 035	28 583 203	16 663 385
		41 788 617			44 321 451			45 246 588		
Beursgenoteerd	#	(n = 0)	(n = 32)	(n = 21)	(n = 3)	(n = 33)	(n = 19)	(n = 7)	(n = 32)	(n = 22)
	Totale erelonen	0	3 338 156	2 832 026	34 500	2 412 714	2 143 029	104 900	2 453 011	4 493 292
		6 170 182			4 555 743			6 946 303		
		2016			2017			2018		
		Code 95081 Wettelijke opdrachten	Code 95082 Belasting-advies	Code 95083 Andere opdrachten	Code 95081 Wettelijke opdrachten	Code 95082 Belasting-advies	Code 95083 Andere opdrachten	Code 95081 Wettelijke opdrachten	Code 95082 Belasting-advies	Code 95083 Andere opdrachten
Totale auditmarkt	#	(n = 56)	(n = 1 600)	(n = 522)	(n = 67)	(n = 1 457)	(n = 555)	(n = 62)	(n = 1 412)	(n = 556)
	Totale erelonen	1 142 221	31 295 924	14 655 274	2 082 405	28 254 614	24 294 907	3 976 571	29 285 319	22 108 117
		45 951 198			52 549 521			51 393 436		
Beursgenoteerd	#	(n = 5)	(n = 32)	(n = 18)	(n = 6)	(n = 27)	(n = 20)	(n = 5)	(n = 27)	(n = 17)
	Totale erelonen	43 088	3 846 607	2 467 502	713 382	1 845 826	3 444 808	2 065 425	2 851 541	1 303 336
		6 314 109			5 290 634			4 154 877		

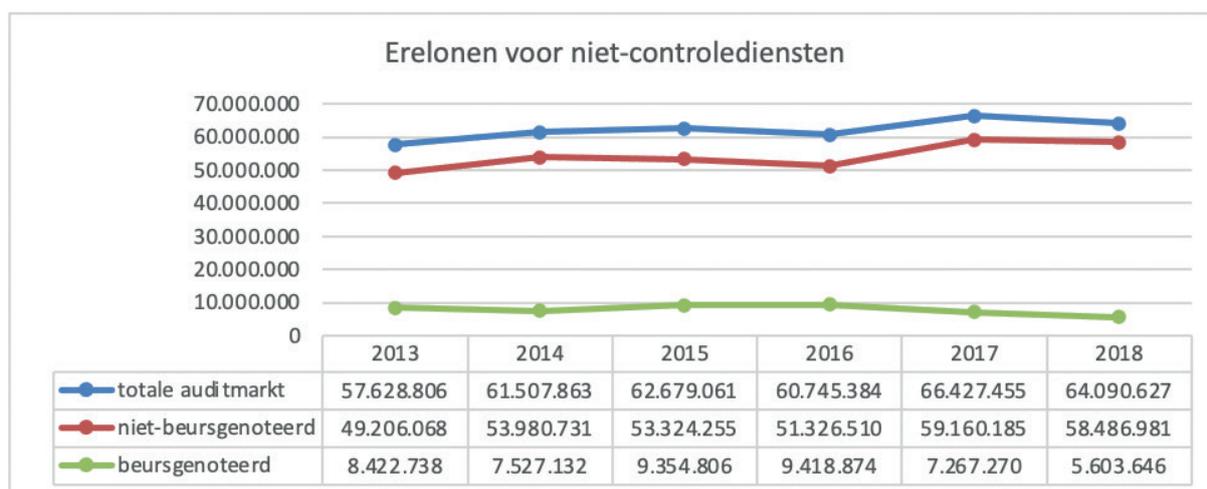
Bezoldiging voor niet-controlediensten *binnen de vennootschap* [A + B]

		2013			2014			2015		
		Wettelijke opdrachten	Belasting-advies	Andere opdrachten	Wettelijke opdrachten	Belasting-advies	Andere opdrachten	Wettelijke opdrachten	Belasting-advies	Andere opdrachten
Totale auditmarkt	Totale erelonen	17 310 327	33 226 079	24 402 727	19 581 395	33 538 290	27 969 573	18 666 933	31 813 674	30 865 387
		57 628 806			61 507 863			62 679 061		
Beursgenoteerd	Totale erelonen	3 162 738	3 442 857	4 979 882	5 981 078	2 447 857	5 079 275	4 260 980	2 477 369	6 877 437
		8 422 738			7 527 132			9 354 806		
		2016			2017			2018		
		Wettelijke opdrachten	Belasting-advies	Andere opdrachten	Wettelijke opdrachten	Belasting-advies	Andere opdrachten	Wettelijke opdrachten	Belasting-advies	Andere opdrachten
Totale auditmarkt	Totale erelonen	15 906 853	34 258 672	26 486 712	18 165 506	30 568 093	35 859 362	25 100 502	32 031 961	32 058 666
		60 745 384			66 427 455			64 090 627		
Beursgenoteerd	Totale erelonen	3 642 966	3 864 545	5 554 329	4 707 392	1 949 615	5 317 655	7 560 784	2 903 920	2 699 726
		9 418 874			7 267 270			5 603 646		

niet-beursgenoteerde ondernemingen. Daar waar de erelonen voor niet-controlediensten bij niet-beursgenoteerde ondernemingen zelfs stijgen met 10% (van 53,3 miljoen euro in 2015

naar 58,5 miljoen euro in 2018) wordt voor de beursgenoteerde ondernemingen een daling met meer dan 40% vastgesteld (van 9,3 miljoen euro in 2015 naar 5,6 miljoen euro in 2018) (zie grafiek 1).

Grafiek 1: Evolutie van de erelonen voor niet-controlediensten (*) (in euro)



(*) *belastingadvies en andere opdrachten buiten de revisorale opdrachten* (Tabel 2. A+B).

Dit is niet verwonderlijk aangezien OOB's het strengst worden aangepakt in de Belgische audithervorming. Niet alleen werden de verboden niet-controlediensten voor OOB's immers aanzienlijk uitgebreid, ook de kwantitatieve beperking werd herleid tot 70% van de erelonen voor de wettelijke controle in plaats van de voormalige 100%.

Voor niet-OOB's bleef alles nagenoeg bij het oude: de reeds bestaande verboden niet-controlediensten werden enkel aangescherpt en ook de *one-to-one regel* bleef behouden voor commissarissen van niet-OOB's die deel uitmaken van een groep die een geconsolideerde jaarrekening moet publiceren (art. 3:64, § 3 WVV). Ten aanzien van de kwantitatieve beperking werd door de Belgische audithervorming naast enkele uitzonderingen (zoals de goedkeuring door het auditcomité) zelfs een lichte versoepeling toegekend,

aangezien niet langer meer rekening dient te worden gehouden met de diensten die *door het netwerk* van de commissaris worden geleverd, maar enkel met de diensten geleverd door de commissaris zelf, m.a.w. het Belgische auditkantoor. De Belgische auditmarkt lijkt alvast gebruik te maken van deze versoepeling. Het aandeel niet-controlediensten dat *door het netwerk* van de commissaris worden uitgevoerd (Tabel 2B) neemt na de audithervorming immers elk jaar toe (van 72%²⁶ in 2015 tot 80% in 2018). Door niet-controlediensten meer vanuit het netwerk aan te bieden kan de maximumgrens immers enigszins ontweken worden. Nog meer dan voor de audithervorming vormen de niet-controlediensten die nog *door de commissaris zelf* worden aangeboden op die manier, de uitzondering dan wel de regel.

26 45,2 miljoen euro [Tabel 2B, 2015, totale auditmarkt] op een totaal van 62,7 miljoen euro [Tabel 2: A+B, 2015, totale auditmarkt] erelonen voor niet-controlediensten of 72%.

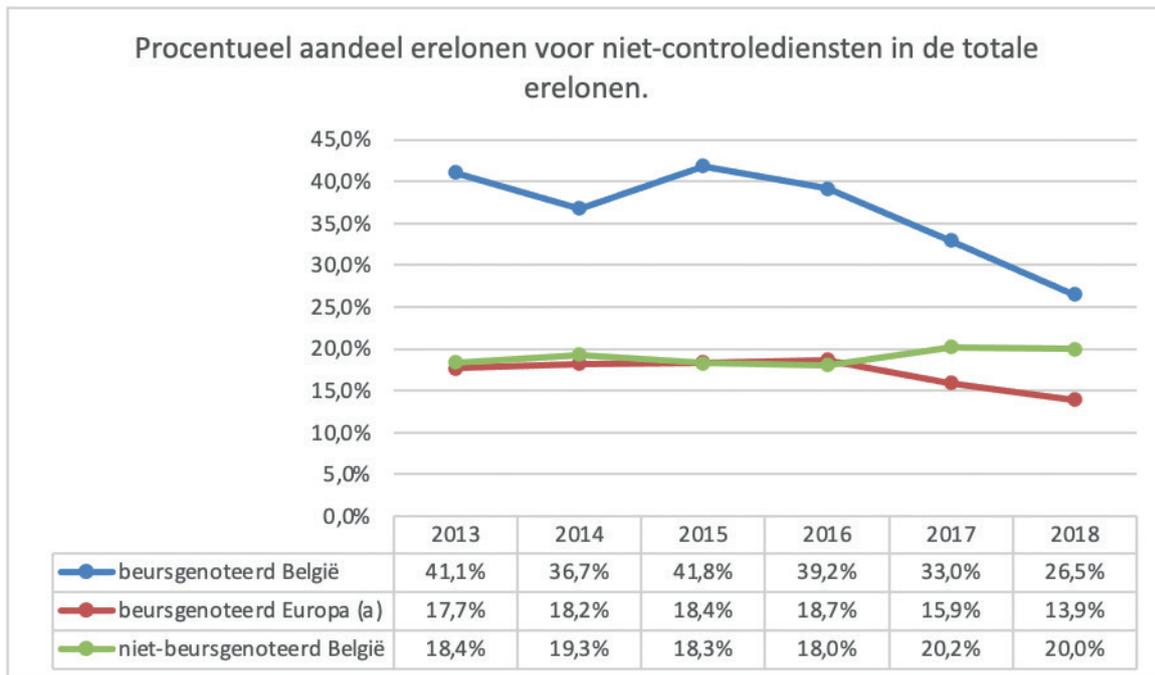
De zware impact van de audithervorming op de beursgenoteerde ondernemingen is ook te wijten aan het feit dat zij de grootste afnemer van niet-controlediensten zijn.

In tegenstelling tot de totale Belgische auditmarkt waar slechts zo'n 10% van de gecontroleerde ondernemingen niet-controlediensten afneemt (cf. supra), neemt immers meer dan 40% van de beursgenoteerde ondernemingen niet-controlediensten af. Eerder onderzoek²⁷ stelde inderdaad een positief verband vast tussen

de grootte van de bedrijven enerzijds en het gebruik en de hoogte van niet-controlediensten anderzijds.

Bovendien vertegenwoordigden de erelonen voor niet-controlediensten van beursgenoteerde ondernemingen vóór de audithervorming ook *meer dan 40%*²⁷ van de totale erelonen voor controle- en niet-controlediensten van beursgenoteerde ondernemingen. Vanaf 2016 en vooral vanaf 2017 neemt dit aandeel evenwel aanzienlijk af (nog 33% in 2017 tot zelfs 27% in 2018) (grafiek 2).

Grafiek 2: Evolutie van het procentueel aandeel van de erelonen voor niet-controlediensten in de totale erelonen voor controle- en niet-controlediensten²⁸.



(a) H. Botnovcan, 'Decade of Data: Trends in Audit Fees Across Europe' *Audit Analytics Europe Audit Fees database*, January 2020.

28 Percentage van totale erelonen =
$$\frac{\text{erelonen niet-controlediensten [Tabel 2]}}{\text{erelonen controlediensten [Tabel 1] + erelonen niet-controlediensten [Tabel 2]}}$$

41 % =
$$\frac{\text{€ 9,4 miljoen [2015, Tabel 2 A + B]}}{\text{(€ 13 miljoen [2015, Tabel 1] + € 9,4 miljoen [2015, Tabel 2 A+B])}}$$

29 Berekening cf. voetnoot 27 supra.

27 D. BRESCH en K. HARDIES, *Het verband tussen niet-auditdiensten en auditkwaliteit: empirische studie voor de Belgische auditmarkt*, ICCI, 2014/1, Maklu, Antwerpen, 2014, 100 p.

Ook in andere Europese landen wordt een daling waargenomen, al is de impact hiervan veel beperkter (18,4% in 2015 versus 13,9% in 2018). Dit doet vermoeden dat de Belgische beursgenoteerde ondernemingen vóór de audithervorming veel meer dan hun Europese collega's niet-controlediensten afnamen die door de audithervorming verboden werden en/of in belangrijkere mate de kwantitatieve beperking van 70% overschreden. Ook na de audithervorming blijft het verschil met het Europese gemiddelde aanzienlijk. Opvallend in dit verband is trouwens dat zelfs na de audithervorming en ondanks het verbod, belastingadviesdiensten nog steeds hetzelfde niveau behalen als vóór de audithervorming (2,9 miljoen euro in 2018 versus 2,5 miljoen euro in 2015 Tabel 2. A+B), wat aangeeft dat commissarissen van beursgenoteerde ondernemingen zich in belangrijke mate beroepen op de uitzonderingen die de Belgische wetgever hiertoe biedt (*cf.* art. 3.63, § 4 WVV *supra*).

Besluit

De definitie 'kleine' vennootschap werd vanaf 2016 grondig gewijzigd. Opmerkelijk is evenwel dat niet alle wijzigingen op dezelfde manier in de regelgeving werden doorgetrokken. Zo dienen voor de bepaling van het jaarrekeningschema de groottecriteria niet langer meer op geconsolideerde basis berekend te worden, terwijl dit voor de benoeming van de commissaris en de bepaling van de fiscale KMO nog altijd van toepassing is.

Deze discrepantie heeft tot gevolg dat vennootschappen die voortaan klein zijn voor de opmaak van het jaarrekeningschema toch nog steeds groot kunnen zijn voor de benoeming van de commissaris. In 2018 telt de Belgische auditmarkt hierdoor zo'n 3.087 (of zo'n 16%) *minder* ondernemingen met een *volledig* jaarrekeningschema dan in 2015. Naast het feit dat ondernemingen minder snel groot zijn en dus niet langer een commissaris dienen aan te stellen, betreft de vastgestelde daling ook

DE VERSTRENGING VAN DE NIET-CONTROLEDIENSTEN TREFT VOORAL DE BEURSGENOTEERDE ONDERNEMINGEN. HET PROCENTUEEL AANDEEL VAN HUN ERELONEN VOOR NIET-CONTROLEDIENSTEN IN DE TOTALE ERELONEN VOOR CONTROLE- EN NIET-CONTROLEDIENSTEN NEEMT AF VAN 40% IN 2015 TOT 27% IN 2018. EEN AANDEEL DAT EVENWEL NOG ALTIJD VER BOVEN HET EUROPESE GEMIDDELDE VAN 13% LIGT

een loutere verschuiving van gecontroleerde vennootschappen met een volledig schema naar gecontroleerde ondernemingen met een verkort schema. Hierdoor blijft de impact op de Belgische auditmarkt enigszins beperkt.

Opvallend is wel er zich bij deze grotere ondernemingen (met volledig jaarrekeningschema) op de Belgische auditmarkt vanaf 2016 een negatieve prijsevolutie lijkt af te tekenen. Daar waar in 2015 voor elke 10.000 euro omzet van de gecontroleerde onderneming nog 3,67 euro audithonorarium werd aangerekend, bedraagt dit in 2018 nog slechts 2,96 euro.

De verstrenging van de niet-controlediensten treft zoals verwacht vooral de beursgenoteerde ondernemingen. Niet alleen werden de verboden niet-controlediensten voor OOB's aanzienlijk uitgebreid, ook de kwantitatieve beperking werd herleid tot 70% van de erelonen voor de

wettelijke controle in plaats van de voormalige 100%. Voor niet-OOB's bleef alles nagenoeg bij het oude en wordt naast enkele uitzonderingen zelfs een versoepeling genoteerd aangezien voor de kwantitatieve beperking niet langer meer rekening dient te worden gehouden met de diensten die *door het netwerk* van de commissaris worden geleverd, maar enkel met de diensten geleverd door de commissaris zelf, m.a.w. het Belgische auditkantoor. Iets waar de Belgische auditmarkt alvast gebruik van lijkt te maken aangezien het aandeel van de erelonen voor niet-controlediensten die *door het netwerk* van de commissaris worden uitgevoerd en dat in de jaren voor de audithervorming al meer dan 70% bedroeg, ook na de audithervorming nog jaarlijks toeneemt van 72% in 2015 tot 80% in 2018. Op die manier kan de maximumgrens van de kwantitatieve beperking immers enigszins ontweken worden. De controlediensten die nog door *commissaris zelf* worden aangeboden vormen bijgevolg nog maar eerder de uitzondering dan wel de regel.

Bovendien zijn beursgenoteerde ondernemingen ook de grootste afnemers van niet-controlediensten. Terwijl slechts 10% van alle gecontroleerde ondernemingen niet-

controlediensten afneemt van hun commissaris, loopt dit aandeel bij beursgenoteerde ondernemingen op tot meer dan 40%. De verstrenging leidt er dan ook toe dat de totale erelonen voor niet-controlediensten bij beursgenoteerde ondernemingen met ruim 40% dalen: van 9,3 miljoen euro in 2015 naar 5,6 miljoen euro in 2018. Ter vergelijking: bij niet-beursgenoteerde ondernemingen wordt zelfs een stijging met 10% vastgesteld (van 53,3 miljoen euro in 2015 naar 58,5 miljoen euro in 2018).

Ook het procentueel aandeel van de erelonen voor niet-controlediensten in de totale erelonen voor controle- en niet-controlediensten neemt voor beursgenoteerde ondernemingen af van 40% in 2015 tot 27% in 2018. Een aandeel dat evenwel nog altijd ruim boven het Europese gemiddelde van 13% ligt. Belgische beursgenoteerde ondernemingen blijken ook na de audithervorming nog steeds in belangrijke mate verboden fiscale niet-controlediensten op te nemen (*cf.* art. 3:63, § 3, 1° a) tem g) WVV), met dien verstande evenwel dat een aantal van deze belastingdiensten (van 1° a) en d) t.e.m. g)) onder bepaalde cumulatieve voorwaarden toegelaten zijn (*cf.* art. 3:63, § 4 WVV).

Résumé

Dans le prolongement de la crise financière, la réforme belge de l'audit résultant du règlement européen sur l'audit (537/2014) et de la directive européenne sur l'audit (2014/56/UE) est devenue une réalité en 2016. Un objectif important de cette réforme de l'audit était de renforcer l'indépendance du commissaire dans le cadre du *reporting* financier des sociétés. A cette fin, l'interdiction de fournir certains services autres que d'audit a été notamment renforcée.

En outre, la définition de « petite » société a également été fondamentalement modifiée en 2016. À la lumière de l'objectif général de simplification administrative poursuivi par la directive comptable européenne (2013/34/UE), les seuils pour les petites sociétés et les groupes de taille réduite ont été relevés de manière significative après plus de dix ans. Toutefois, les modifications n'ont pas été mises en œuvre de la même manière dans la réglementation. Alors que pour la détermination du schéma des comptes annuels, les critères de taille peuvent désormais, sauf exception, être calculés sur base statutaire, le calcul sur base consolidée reste souvent d'application pour la nomination du commissaire.

Une analyse des tendances observées au cours de la période 2013-2018 concernant l'évolution et la composition des honoraires pour les services d'audit et autres que d'audit, a permis d'examiner l'impact de ces changements sur le marché belge de l'audit.

La divergence des réglementations implique que les entreprises qui sont désormais considérées comme petites dans le cadre du type de schéma des comptes annuels à utiliser, peuvent encore être considérées comme grandes dans le cadre de la nomination du commissaire. Par rapport au nombre de contrôles effectués en 2015, une diminution correspondant à 3.087 entreprises utilisant le schéma complet des comptes annuels (soit environ 16%) a, par conséquent,

Executive summary

In the aftermath of the financial crisis, the Belgian audit reform resulting from the European Audit Regulation (537/2014) and the European Audit Directive (2014/56/EU) became a reality in 2016. An important objective of this audit reform was to strengthen the independence of the statutory auditor in the context of the financial reporting of companies. This included tightening the prohibition of the provision of certain non-audit services.

In addition, the definition of "small" company was also substantially modified in 2016. In light of the general objective of administrative simplification envisaged by the European Accounting Directive (2013/34/EU), after more than ten years, the thresholds for small companies and groups of limited size have been significantly increased. However, the changes were not implemented in the same way in the regulations. Whereas the size criteria for determining the annual accounts schedule may henceforth in principle be calculated on a statutory basis, the calculation on a consolidated basis generally remains applicable for the statutory auditor's appointment.

A trend analysis of the evolution and composition of the fees for audit and non-audit services over the period 2013-2018 made it possible to examine the impact of these changes on the Belgian audit market.

The discrepancy in regulations means that companies which are now considered to be small in the context of the type of annual accounts schedule to be used, can still be considered as large in the context of the statutory auditor's appointment. As a result, compared to the number of audits carried out in 2015, a decrease corresponding to 3,087 companies using the full annual accounts schedule (about 16%) was registered in 2018. Apart from the fact that companies are less

été enregistrée en 2018. Outre le fait que les entreprises sont moins susceptibles d'être grandes et ne nécessitent donc plus la nomination d'un commissaire, la diminution enregistrée peut concerner simplement un passage des entreprises contrôlées utilisant le schéma complet vers des entreprises contrôlées utilisant le schéma abrégé, ce qui limite quelque peu l'impact sur le marché belge de l'audit.

Toutefois, il convient de noter qu'à partir de 2016, une tendance négative des prix semble avoir eu lieu parmi ces grandes entreprises (utilisant le schéma complet) sur le marché belge de l'audit. Alors qu'en 2015, quelque 3,67 euros d'honoraires d'audit étaient facturés pour chaque tranche de 10.000 euros de chiffre d'affaires de l'entreprise contrôlée, en 2018, ces honoraires ne s'élevaient plus qu'à 2,96 euros.

Comme prévu, le renforcement de l'interdiction et de la limitation des services autres que d'audit touche principalement les entreprises cotées : le montant total de leurs honoraires relatifs aux services autres que d'audit diminue de plus de 40%, de 9,3 millions d'euros en 2015 à 5,6 millions d'euros en 2018. En revanche, pour les entreprises non cotées, on observe même une augmentation de 10% (de 53,3 millions d'euros en 2015 à 58,5 millions d'euros en 2018).

Par conséquent, la part en pourcentage des honoraires relatifs aux services autres que d'audit par rapport au total des honoraires relatifs aux services d'audit et autres que d'audit diminue également pour les entreprises cotées, passant de 40% en 2015 à 27% en 2018. Toutefois, cette part est encore bien supérieure à la moyenne européenne de 13%. Même après la réforme de l'audit, il semble que les entreprises belges cotées acceptent toujours, dans une large mesure, des services non-audits de conseils fiscaux a priori *interdits* (cf. art. 3:63, § 3, 1° a) à g) CSA), étant entendu que certains de ces services de conseils fiscaux sont autorisés à certaines conditions cumulatives (cf. art. 3:63, § 4 CSA).

likely to be large and therefore no longer need to appoint a statutory auditor, the registered decrease may merely concern a shift from audited companies using the full schedule to audited companies using the abridged schedule, thereby limiting the impact on the Belgian audit market to some extent.

It is striking, however, that from 2016 onwards, a negative price trend seems to be emerging for these larger companies (using the full schedule) on the Belgian audit market. Whereas in 2015, some € 3.67 in audit fees were charged for every € 10,000 in turnover of the audited company, in 2018 these fees amounted to only € 2.96.

As expected, the tightening of the prohibition and restriction of non-audit services mainly affects listed companies: their total fees for non-audit services fell by more than 40%, from € 9.3 million in 2015 to € 5.6 million in 2018. In contrast, non-listed companies even recorded an increase of 10% (from € 53.3 million in 2015 to € 58.5 million in 2018).

As a result, the percentage share of the fees for non-audit services in the total fees for audit and non-audit services for listed companies will also decrease from 40% in 2015 to 27% in 2018. However, this share is still well above the European average of 13%. Even after the audit reform, it seems that Belgian listed companies still use *prohibited* non audit tax services to a significant extent (cf. art. 3:63, § 3, 1° a) to g) Belgian Companies and Associations Code (CAC). However, some of these tax advice assignments (1° a) and d) to g)) are allowed under certain cumulative conditions (cf. art. 3:63, § 4 CAC).

L'ENGAGEMENT À LONG TERME DES ACTIONNAIRES : POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS ET RELATIONS AVEC LES ACTIONNAIRES

DAVID SZAFRAN*

*Avocat au barreau de Bruxelles, Associé CEW & Partners
Secrétaire général honoraire de l'Institut des Réviseurs
d'Entreprises*



Introduction

La présente contribution a pour objet d'examiner certaines nouveautés introduites dans le Code des sociétés et des associations par la loi du 28 avril 2020¹, entrée en vigueur le 16 mai 2020². Cette loi transpose la directive visant à promouvoir l'engagement à long terme des actionnaires³ (« directive 2017/828 »). Les articles 30, 2° et 3°, 32 et 33, de cette loi s'appliquent pour la première fois au rapport de rémunération relatif au premier exercice comptable qui débute après le 30 juin 2019.

En pratique, ces nouvelles dispositions s'appliqueront donc pour la première fois principalement aux exercices comptables des sociétés cotées clôturés au 31 décembre

2020, dont les comptes annuels et le rapport de gestion, la déclaration de gouvernement d'entreprise et le rapport de rémunération sont présentés aux assemblées générales en 2021.

Les modifications analysées dans la présente contribution concernent en particulier l'obligation d'élaborer une politique de rémunération, la publication de la rémunération des dirigeants sur une base individualisée et la facilitation des relations avec les actionnaires.

Les autres modifications apportées par cette loi à la procédure à appliquer en cas de conflit d'intérêts au sein d'un groupe (relations entre parties liées) ont été examinées lors notre précédente étude, à laquelle il est renvoyé⁴.

Les dispositions introduites par la loi du 28 avril 2020 modifient notamment les articles 3:6 et 7:97 du Code des sociétés des associations (le CSA) et en y insérant un article 7:89/1. Ces dispositions suscitent une série de questions, notamment :

* Les présentes considérations n'engagent que leur auteur.

1 Art. 34 de la loi du 28 avril 2020 transposant la directive visant à promouvoir l'engagement à long terme des actionnaires. Cette loi apporte également d'autres nouveautés, notamment en ce qui concerne l'obligation d'élaborer une politique de rémunération, la publication de la rémunération des dirigeants sur une base individualisée et la facilitation des relations avec les actionnaires.

2 La date limite de transposition était fixée au 10 juin 2019.

3 Directive (UE) 2017/828 du Parlement européen et du Conseil du 17 mai 2017 modifiant la directive 2007/36/CE en vue de promouvoir l'engagement à long terme des actionnaires, et portant des dispositions diverses en matière de sociétés et d'associations.

4 D. SZAFRAN, « Les conflits d'intérêts dans les opérations intra-groupe de sociétés cotées : développements récents », TAA, n° 68, octobre 2020, pp. 6 à 17.

- 1) Que recouvre la notion de « groupe » au sens des dispositions de l'article 3:6, § 3, du CSA relative au rapport de rémunération des sociétés cotées? Cette notion couvre-t-elle uniquement la société cotée et ses filiales ou englobe-t-elle aussi la société-mère et les sociétés-sœurs de la société cotée ?
- 2) Que recouvre la notion d'« autres dirigeants » au sens de l'article 3:6, § 3, al. 3 du CSA dont la rémunération doit apparaître dans le rapport de rémunération ?
- 3) Existe-t-il des orientations de la Commission européenne concernant la politique de rémunération visée à l'article 7:89/1 du CSA ?
- 4) Comment se calcule le ratio entre la rémunération la plus haute et la rémunération la plus basse qui doit figurer dans le rapport de rémunération en vertu de l'article 3:6, § 3, al. 6 du CSA ?
- 5) Comment doit-on mesurer l'évolution annuelle moyenne de la rémunération qui doit figurer dans le rapport de rémunération en vertu de l'article 3:6, § 3, al. 5 du CSA ?

Il convient en outre de rappeler le rôle du commissaire à l'égard de ces nouvelles obligations des sociétés cotées contrôlées.

Champ d'application – les sociétés cotées

L'article 7:97 du CSA s'applique aux SA cotées et, par analogie, aux SRL cotées (art. 5:2, 2°, CSA). La notion de « société cotée » constitue une innovation du CSA visant à unifier le champ d'application des dispositions relatives au droit financier des sociétés. En effet, le Code des sociétés visait alternativement les sociétés « *faisant publiquement appel à l'épargne* » (art. 438 C. Soc.) et celles dont les *titres* (art. 4 C. Soc.) (ou pour certaines dispositions visant uniquement les SA cotées, les *actions*) étaient admis à la négociation sur un marché réglementé⁵. En conséquence de l'émission d'actions par les nouvelles SRL et de

la suppression corrélative des *titres* émis par les SPRL, l'article 1:11 CSA définit désormais la société cotée comme celle dont les actions, les parts bénéficiaires ou les certificats se rapportant à ces actions sont admis aux négociations sur un marché réglementé au sens de la loi « MIFID II »⁶. Il ne suffit donc plus notamment, pour qu'une société soit cotée, que ses obligations soient cotées.

Cela se justifie par le fait que les règles dérogatoires s'appliquant aux sociétés cotées ont essentiellement trait à leur gouvernance, en vue de renforcer la protection des actionnaires minoritaires⁷.

Concrètement, les sociétés cotées peuvent donc prendre la forme d'une SRL (art. 5:2 CSA) ou d'une SA, les actions émises par une société coopérative ne pouvant quant à elles pas être cotées (art. 6:1, § 2 CSA). Le Roi peut en outre étendre les règles s'appliquant aux sociétés cotées, aux sociétés dont les actions sont admises à la négociation sur un système multilatéral de négociation ou sur un marché organisé, au sens des articles 3, 10° et 3, 13° de la loi MIFID II (art. 1:11, al. 2 CSA).

L'exclusion des sociétés non-cotées de l'obligation d'élaborer une politique de rémunération, de publier la rémunération des dirigeants sur une base individualisée et de faciliter des relations avec les actionnaires s'explique par la volonté de leur laisser une flexibilité d'organisation afin de répondre

5 X. DIEUX et P. DE WOLF, « Le nouveau Code des sociétés (et des associations) : Capita Selecta », *JT*, n° 6779-6780, 2019, pts 19-20.

6 Loi du 21 novembre 2017 relative aux infrastructures des marchés d'instruments financiers et portant transposition de la directive 2014/65/UE. L'article 3, 7° de la loi MIFID II définit le marché réglementé comme « un système multilatéral, exploité et/ou géré par un opérateur de marché, qui assure ou facilite la rencontre – en son sein même et selon ses règles non discrétionnaires – de multiples intérêts acheteurs et vendeurs exprimés par des tiers pour des instruments financiers, d'une manière qui aboutisse à la conclusion de contrats portant sur des instruments financiers admis à la négociation dans le cadre de ses règles et/ou de ses systèmes, et qui est agréé et fonctionne régulièrement conformément aux dispositions du titre III de la Directive 2014/65/UE ».

7 Exposé des motifs, *Doc. parl.*, Chambre, 2017-2018, n° 3119/001, p. 33.

à la variété des situations concrètes qui les caractérisent, sans leur imposer ces obligations spécifiques. Elles restent cependant libres d'instaurer, sur une base volontaire, des obligations similaires dans leurs statuts⁸.

Identification des actionnaires

En vertu de la loi du 28 avril 2020, les sociétés cotées ont la possibilité d'identifier leurs actionnaires pour pouvoir communiquer directement avec eux⁹. Selon le législateur,

8 Exposé des motifs, *Doc. parl.*, Chambre, 2017-2018, n° 3119/001, pp. 232-233.

9 Art. 29/3 de la loi du 2 mai 2007 relative à la publicité des participations importantes dans des émetteurs dont des actions sont admises à la négociation sur un marché réglementé et portant des dispositions diverses, inséré par la loi précitée du 28 avril 2020 : « § 1er. A la demande de la société ou d'un tiers désigné par celle-ci, les intermédiaires communiquent sans retard à la société les informations suivantes permettant d'établir l'identité des actionnaires :

1° le nom des actionnaires et leurs coordonnées, y compris l'adresse complète et, le cas échéant, l'adresse électronique, et, lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur numéro de registre ou, à défaut d'un tel numéro, leur identifiant unique, tel que l'identifiant d'entité juridique ;

2° le nombre d'actions détenues ; et

3° uniquement au cas où cela est exigé par la société, les classes d'actions détenues et la date depuis laquelle les actions sont détenues.

Lorsque la chaîne d'intermédiaires compte plusieurs intermédiaires, la demande de la société ou du tiers désigné par celle-ci est transmise sans retard entre les intermédiaires et les informations relatives à l'identité des actionnaires sont transmises directement à la société ou à un tiers désigné par celle-ci, sans retard, par l'intermédiaire qui détient les informations demandées. La société peut obtenir des informations concernant l'identité des actionnaires auprès de tout intermédiaire dans la chaîne d'intermédiaires qui détient ces informations.

La société est autorisée à demander au dépositaire central de titres ou à un autre intermédiaire ou prestataire de services de recueillir les informations concernant l'identité des actionnaires, y compris auprès des intermédiaires dans la chaîne d'intermédiaires, et de transmettre ces informations à la société. A la demande de la société ou d'un tiers désigné par celle-ci, l'intermédiaire communique sans retard à la société les coordonnées de l'intermédiaire suivant dans la chaîne d'intermédiaires.

§ 2. Les données à caractère personnel des actionnaires sont traitées en vertu du présent titre afin de permettre à la société d'identifier ses actionnaires actuels pour communiquer directement avec eux, dans le but de faciliter l'exercice des droits des actionnaires et l'engagement des actionnaires dans la société.

Sans préjudice de toute période de conservation plus longue prévue par tout acte législatif sectoriel de l'Union européenne,

cette communication est essentielle pour faciliter l'exercice des droits des actionnaires et favoriser l'engagement des actionnaires.

Les intermédiaires par lesquels les actions sont détenues sont par conséquent tenus de transmettre les informations relatives à l'identité des actionnaires.

Cette communication d'informations soulève des questions de conformité aux règles de protection des données à caractère personnel et de la vie privée.

C'est pourquoi la loi prévoit une série de mesures limitant les informations relatives aux actionnaires (adresse, nombre d'actions détenues et le cas échéant classe d'actions), ainsi que le droit de rectification et de suppression des données dans un délai de douze mois.

La loi précise en outre que les données à caractère personnel des actionnaires ne peuvent pas être traitées par le responsable du traitement de ces données ou par un tiers pour des finalités qui seraient incompatibles avec l'objectif de communiquer directement avec les actionnaires dans le but de faciliter l'exercice des droits des actionnaires et l'engagement des actionnaires dans la société.

Implication des actionnaires

Le législateur constate qu'une implication plus grande des actionnaires dans la gouvernance d'entreprise d'une société cotée contribue à améliorer les performances financières et non

les sociétés et les intermédiaires ne conservent pas les données à caractère personnel des actionnaires qui leur sont transmises conformément au présent article pour la finalité précisée au présent article pendant plus de douze mois après avoir eu connaissance que la personne concernée n'est plus actionnaire. Les personnes morales ont le droit de rectifier les informations incomplètes ou inexacts relatives à leur identité d'actionnaire. Les données à caractère personnel des actionnaires ne peuvent être traitées par le responsable du traitement visé au présent article ou par un tiers pour des finalités incompatibles avec les finalités précisées au présent article. »

financières de celle-ci et, partant, favorise l'adoption d'une vision à plus long terme.

Dans ce cadre, la loi du 28 avril 2020 impose quelques obligations de transparence en ce qui concerne la politique d'engagement et la stratégie d'investissement en actions :

- a) aux investisseurs institutionnels (entreprises d'assurance et institutions de retraite professionnelle) ; et
- b) aux gestionnaires d'actifs (établissements de crédit, entreprises d'investissement, gestionnaires d'OPCA et sociétés de gestion d'organismes de placement collectif).

Cette loi prévoit en outre que le gestionnaire d'actifs doit fournir des informations aux investisseurs institutionnels pour le compte desquels il agit, en vue de permettre à ces derniers d'évaluer s'il agit au mieux des intérêts à long terme de l'actionnaire et applique une stratégie permettant un engagement efficace des actionnaires.

Des investisseurs institutionnels et gestionnaires d'actifs font appel aux services de conseillers en vote. Ceux-ci effectuent des recherches et émettent des conseils et des recommandations sur l'orientation du vote lors des assemblées générales de sociétés cotées.

Les conseillers en vote doivent répondre à des exigences particulières de transparence concernant le code de conduite qu'ils appliquent et concernant leurs recherches, conseils et recommandations.

Le rapport de rémunération

Les sociétés cotées doivent à présent publier, dans leur rapport annuel, des informations concernant la rémunération sur une base individuelle, et non plus collective, de chacun des administrateurs, des membres du conseil de direction et du conseil de surveillance, des autres dirigeants et des délégués à la gestion journalière.

LES SOCIÉTÉS COTÉES DOIVENT À PRÉSENT PUBLIER, DANS LEUR RAPPORT ANNUEL, DES INFORMATIONS CONCERNANT LA RÉMUNÉRATION SUR UNE BASE INDIVIDUELLE, ET NON PLUS COLLECTIVE, DE CHACUN DES ADMINISTRATEURS, DES MEMBRES DU CONSEIL DE DIRECTION ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE, DES AUTRES DIRIGEANTS ET DES DÉLÉGUÉS À LA GESTION JOURNALIÈRE

La déclaration de gouvernement d'entreprise établie par le conseil d'administration des sociétés cotées comprend un rapport de rémunération, qui en constitue une section spécifique.

Ce rapport doit contenir toute une série d'informations concernant la rémunération des dirigeants et qui va permettre à l'assemblée générale des actionnaires de contrôler si la politique de rémunération a bien été appliquée.

Ces informations concernent à présent, *sur une base individuelle* et non plus collectivement, chacun des administrateurs, des membres du conseil de direction et du conseil de surveillance, des autres dirigeants et des délégués à la gestion journalière. L'insertion de la rémunération individuelle d'« autres dirigeants » constitue également une extension du champ d'application.

Il convient de noter en outre que le législateur a choisi de ne pas exempter les PME de cette obligation malgré le fait que la directive lui offrait cette possibilité.

Tant la politique que le rapport, après avoir été soumis à l'approbation de l'assemblée générale, doivent être publiés.

Le contenu du rapport de rémunération, qui est précisé dans le CSA, contient notamment des informations individuelles des administrateurs et autres dirigeants quant à la rémunération totale ventilée par composante versée par la société ou par une entreprise appartenant au même groupe (rémunération de base, rémunération variable, pension actions, avantages en nature, etc.)¹⁰.

10 Art. 3:6, § 3, du CSA : « Le rapport de rémunération contient les informations suivantes en ce qui concerne chacun des administrateurs, des membres du conseil de direction et du conseil de surveillance, des autres dirigeants et des délégués à la gestion journalière :

1° a) la rémunération totale ventilée par composante, versée par la société ou par une entreprise appartenant au même groupe. Cette information sera ventilée comme suit :

- la rémunération de base ;

- la rémunération variable : toute rémunération additionnelle liée aux critères de prestation avec indication des modalités de paiement de cette rémunération variable ;

- pension : les montants versés pendant l'exercice social faisant l'objet du rapport de gestion ou les coûts relatifs aux services fournis au cours de l'exercice social faisant l'objet du rapport de gestion, en fonction du type de plan de pension, avec une explication des plans de pension applicables ;

- les autres composantes de la rémunération, telles que les coûts ou la valeur d'assurances et d'autres avantages en nature, avec une explication des caractéristiques des principales composantes ;

b) la proportion relative correspondante de la rémunération fixe et variable ; et

c) une explication de la manière dont la rémunération totale respecte la politique de rémunération adoptée, y compris la manière dont elle contribue aux performances à long terme de la société ;

d) des informations sur la manière dont les critères de performance ont été appliqués ;

2° le nombre d'actions, d'options sur actions ou de tous autres droits d'acquiescer des actions proposés, accordés, exercés ou venus à échéance au cours de l'exercice social faisant l'objet du rapport de gestion, ainsi que leurs caractéristiques clés et leurs principales conditions d'exercice, y compris le prix et la date d'exercice et toute modification de ces conditions ;

3° en cas de départ, la justification et la décision du conseil d'administration ou du conseil de surveillance, sur proposition du comité de rémunération, relatives à la question de savoir si la personne concernée entre en ligne de compte pour l'indemnité de départ, et la base de calcul de cette indemnité ;

4° le cas échéant, des informations sur l'utilisation de la possibilité de demander la restitution d'une rémunération variable ;

5° des informations sur tout écart par rapport à la procédure de mise en œuvre de la politique de rémunération et sur toute dérogation appliquée conformément à l'article 7:89/1,

Les nouvelles dispositions contiennent en outre des dispositions relatives à la protection de la vie privée et des données à caractère personnel¹¹.

§ 5, y compris l'explication de la nature des circonstances exceptionnelles et l'indication des éléments spécifiques auxquels il est dérogé.

En ce qui concerne les administrateurs, les membres du conseil de direction et du conseil de surveillance et les délégués à la gestion journalière, ces informations sont fournies sur une base individuelle. En ce qui concerne les autres dirigeants, les informations visées à l'alinéa 3, 1°, 4° et 5°, sont fournies de façon globale et les informations visées à l'alinéa 3, 2° et 3°, sont fournies sur une base individuelle.

Le rapport de rémunération décrit également l'évolution annuelle de la rémunération, des performances de la société et de la rémunération moyenne sur une base équivalent temps plein des salariés de la société autres que les administrateurs, les membres du conseil de direction et du conseil de surveillance, les autres dirigeants et les délégués à la gestion journalière au cours des cinq exercices les plus récents au moins, présentés ensemble et d'une manière qui permette la comparaison.

Le rapport de rémunération fournit également le ratio entre la rémunération la plus haute parmi les membres du management visés à l'alinéa 3 et la rémunération la plus basse, exprimée sur une base équivalent temps plein, parmi les salariés visés à l'alinéa 4.

Le présent paragraphe s'applique sans préjudice des articles 7:91 et 7:92 et des dispositions légales prévues par des lois particulières.

Pour l'application du présent code, l'on entend par « autres dirigeants » les membres de tout comité où se discute la direction générale de la société, organisé en dehors du régime de l'article 7:104. »

11 Art. 3:6, § 3/1, du CSA : « Les sociétés cotées n'incluent pas, dans le rapport sur la rémunération, des catégories particulières de données à caractère personnel de personnes physiques à titre individuel au sens de l'article 9, paragraphe 1er, du règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, et abrogeant la directive 95/46/CE, ou des données à caractère personnel qui se rapportent à la situation familiale de personnes physiques à titre individuel.

Les sociétés traitent les données à caractère personnel de personnes physiques contenues dans le rapport sur la rémunération en vertu du présent article aux fins du renforcement de la transparence de la société en ce qui concerne la rémunération des administrateurs, des membres du conseil de direction et du conseil de surveillance, des autres dirigeants et des délégués à la gestion journalière, en vue de renforcer la responsabilité de ceux-ci et le droit de regard des actionnaires sur leur rémunération.

Sans préjudice de toute période plus longue fixée par des dispositions légales spécifiques, les sociétés ne mettent plus à la disposition du public les données à caractère personnel des personnes physiques contenues dans le rapport sur la rémunération conformément au présent article, après dix ans à compter de la publication du rapport sur la rémunération. »

La politique de rémunération

La loi précitée du 28 avril 2020 insère un nouvel article 7:89/1 au CSA en vertu duquel les sociétés cotées doivent déterminer la politique de rémunération de la société. Cette disposition prévoit que la politique de rémunération doit contribuer à la stratégie commerciale de la société, aux intérêts et à la pérennité de l'entreprise. Elle doit également permettre de déterminer les composantes de la rémunération fixe et renseigner les critères à prendre en compte pour fixer la rémunération variable. Ce rapport est ensuite soumis pour approbation à l'assemblée générale qui se prononce par un vote. Ce vote doit être prévu après chaque modification importante de la politique de rémunération et au moins tous les quatre ans.

Les sociétés ne versent de rémunération que conformément à une politique de rémunération approuvée par l'assemblée générale.

Lorsqu'aucune politique de rémunération n'a encore été approuvée et que l'assemblée générale n'approuve pas la politique proposée, la société peut continuer à verser des rémunérations conformément aux pratiques existantes ; elle soumet dans ce cas une politique de rémunération révisée à l'approbation de la prochaine assemblée générale.

La politique de rémunération ne permet pas de déterminer la forme et le montant de la rémunération, qui restent fixés par l'organe d'administration. Toutefois, les actionnaires ont dorénavant une véritable influence sur la rémunération des dirigeants en ce sens que la politique de rémunération détermine les lignes directrices qui doivent être suivies par l'organe d'administration au moment de la fixation de la rémunération.

La loi prévoit que la politique de rémunération contient, à propos de la rémunération variable, que la société doit fixer des critères de performance non seulement financière mais

aussi non financière, y compris, le cas échéant, des critères relatifs à la *responsabilité sociale* des entreprises.

La loi prévoit en outre que, lorsque la société octroie une rémunération en actions, la politique de rémunération précise les périodes d'acquisition et, le cas échéant, de conservation des actions applicable après l'acquisition et explique la manière dont la rémunération en actions contribue à la stratégie commerciale de la société, aux intérêts et à la pérennité à *long terme* de l'entreprise.

La notion de groupe

L'article 9ter, point 1., c) de la SRD II impose qu'apparaisse dans le rapport de rémunération « toute rémunération versée par une entreprise appartenant au même groupe, au sens de l'article 2, point 11), de la directive 2013/34/UE du Parlement européen et du Conseil ». La définition de « groupe » à laquelle il est renvoyé vise « une entreprise mère et l'ensemble de ses entreprises filiales ».

Cette obligation est insérée dans le CSA, à l'article 3:6, § 3 par la loi du 28 avril 2020 transposant la SRD II.

Au regard de ces dispositions, deux interprétations de la notion de « groupe » sont possibles :

- a) Selon une première interprétation, la notion de groupe ne vise que la société qui doit établir le rapport, ainsi que ses filiales. La société cotée qui établit le rapport ne devrait pas alors y inclure les rémunérations versées à ses dirigeants par ses propres sociétés-mères et ses éventuelle sociétés-sœurs.
- b) Selon une seconde interprétation, la notion de groupe vise la société qui doit établir le rapport, les filiales de la société mais également les éventuelles sociétés-mères et sociétés-sœurs de la société.

Le considérant (35) de la SRD II indique :

« En particulier, afin d'empêcher que la société ne contourne les exigences prévues par la présente directive, d'éviter tout conflit d'intérêts et de garantir la loyauté des dirigeants envers la société, il est nécessaire de prévoir la communication et la publication de la rémunération octroyée ou due à chaque dirigeant, non seulement par la société elle-même, mais également par toute entreprise appartenant au même groupe. Si la rémunération octroyée ou due à chaque dirigeant par des entreprises appartenant au même groupe que la société n'était pas mentionnée dans le rapport sur la rémunération, il y aurait un risque que les sociétés tentent de contourner les exigences posées par la présente directive en octroyant aux dirigeants une rémunération cachée par l'intermédiaire d'une **entreprise contrôlée**. Dans ce cas, les actionnaires ne disposeraient pas d'une image fiable et complète de la rémunération octroyée aux dirigeants par la société et les objectifs poursuivis par la présente directive ne seraient pas atteints. »
(nous soulignons)

Il semble découler de ce considérant que la première interprétation doit être retenue car seules les filiales de la société qui établit le rapport sont des entreprises contrôlées par celle-ci. La *ratio legis* de la SRD II est donc de faire apparaître toute rémunération octroyée directement ou indirectement par la société qui établit le rapport.

Dans cet esprit, il ne semble pas nécessaire de mentionner dans le rapport d'éventuelles rémunérations sur lesquelles la société qui établit le rapport n'a pas de contrôle et, *a fortiori*, il ne faudrait pas mentionner les rémunérations octroyées par les sociétés contrôlant la société qui établit le rapport ni celles octroyées par ses sociétés sœurs.

Cette interprétation est également cohérente avec le renvoi à la directive 2013/34/UE pour

la définition de la notion de « groupe ». En effet, cette directive règlemente les états financiers annuels et les états financiers annuels consolidés. Ainsi, dans le cadre de cette directive, la notion de « groupe » est intimement liée au périmètre de consolidation des états financiers. Or, le périmètre de consolidation comprend la société chargée de déposer les comptes ainsi que ses filiales.

Au sens de la directive 2013/34/UE, à laquelle la SRD II renvoie, la notion de « groupe » n'englobe que la société chargée d'établir les comptes et ses filiales.

L'article 3:6, § 3, al. 3, 1° du CSA tel que modifié par la loi du 28 avril 2020 reprend la notion de « groupe » telle que définie par la SRD II.

En conclusion, il n'est pas exclu que la notion de « groupe » au sens de l'article 3:6, § 3, al. 3, 1° du CSA soit entendue comme ne comprenant que la société chargée d'établir le rapport de rémunération et les sociétés du groupe dont elle est la société faîtière, à savoir ses filiales.

La notion d'« autres dirigeants »

La publication des rémunérations individuelles est étendue à la notion d'« autres dirigeants » des sociétés cotées, définie comme étant les membres de tout comité où se discute la direction générale de la société.

L'article 3:6, § 3, al. 3 du CSA précise que les informations contenues dans le rapport de rémunération concernent chacun des administrateurs, des membres du conseil de surveillance, des autres dirigeants et des délégués à la gestion journalière. Il convient de clarifier la portée que doit revêtir la notion d'« autres dirigeants » dans le cadre de cet article.

L'article 3:6, § 3, dernier alinéa du CSA définit lui-même « les autres dirigeants » comme étant « les membres de tout comité où se discute la

direction générale de la société, organisé en dehors du régime de l'article 7:104 ».

Ce faisant, l'article 3:6, § 3 du CSA reprend la définition de l'ancien article 96 du Code des sociétés qui avait lui-même été introduit par une loi du 6 avril 2010¹².

A l'époque de l'introduction de cette notion d'« autres dirigeants », le législateur souhaitait viser « toutes les personnes qui, quel que soit leur statut juridique, salarié, administrateurs, membres du comité de direction ou d'autres types de comité [...] sont effectivement en charge de la direction générale de la société »¹³.

Seuls les membres d'un comité disposant d'un pouvoir de décision relevant de la direction générale de la société et qui ne se limite pas à préparer les décisions d'un organe décisionnel pourraient être considérés comme des « autres dirigeants » au sens de l'article 3:6, § 3, al. 3 du CSA¹⁴.

Il y a donc deux critères cumulatifs à prendre en compte pour apprécier si personnes, le cas échéant membres d'un comité, doivent être considérés comme des « autres dirigeants » :

- a) les personnes ou le comité ont un véritable pouvoir décisionnel, qui ne se limite pas à formuler des propositions à un autre organe ou à préparer les décisions d'un autre organe ; et
- b) les décisions des personnes ou du comité relèvent de la direction générale de la société ; la direction générale englobe la

12 Loi du 6 avril 2010 visant à renforcer le gouvernement d'entreprise dans les sociétés cotées et les entreprises publiques autonomes et visant à modifier le régime des interdictions professionnelles dans le secteur bancaire et financier, *M.B.*, 23 avril 2010, p. 22709.

13 Projet de loi visant à renforcer le gouvernement d'entreprise dans les sociétés cotées et les entreprises publiques autonomes et visant à modifier le régime des interdictions professionnelles dans le secteur bancaire et financier, Exposé des motifs, *Doc. Ch.*, 2009-2010, n° 2336, p. 7.

14 T. L'HOMME et H. CULOT, « L'encadrement de la rémunération des dirigeants de sociétés cotées - (n° 7056) », *Rev. prat. Soc.*, 2011/3, p. 289-290, n° 10-12.

LA PUBLICATION DES RÉMUNÉRATIONS INDIVIDUELLES EST ÉTENDUE À LA NOTION D'« AUTRES DIRIGEANTS » DES SOCIÉTÉS COTÉES, DÉFINIE COMME ÉTANT LES MEMBRES DE TOUT COMITÉ OÙ SE DISCUTE LA DIRECTION GÉNÉRALE DE LA SOCIÉTÉ

gestion journalière, dans la mesure où le délégué à la gestion journalière est lui aussi visé par l'article 3:6, § 3, al. 3 du CSA.

Cet enseignement vaut aussi bien dans le cas où la délégation de pouvoir de l'organe d'administration se fait en faveur d'un comité, que dans le cas où elle se fait en faveur d'un membre individuellement. En effet, dans la mesure où la rémunération d'un délégué à la gestion journalière doit être reprise dans le rapport, on ne voit pas de raison qui justifierait qu'une autre personne investie d'un pouvoir décisionnel relatif à la direction générale en soit exclue. Un tel raisonnement créerait en outre une différence de traitement non justifiée, selon que le pouvoir décisionnel ait été délégué à un comité ou à une personne individuellement.

Il convient donc de conclure que la notion d'« autre dirigeant » englobe tout organe (considéré collégalement) ou toute personne (considérée individuellement) qui, sans rentrer dans une définition légale précise, est investie d'un pouvoir de décision quant à la direction générale de la société.

Lignes directrices concernant la politique de rémunération

En vertu de l'article 7:89/1 du CSA, la politique de rémunération contient au moins :

1. les différentes composantes de la rémunération fixe et variable, y compris tous les bonus et autres avantages, quelle que soit leur forme ;
2. la manière dont les conditions de rémunération et d'emploi des salariés de la société ont été prises en compte lors de l'établissement de la politique de rémunération ;
3. les critères clairs, détaillés et variés pour l'attribution, le cas échéant, de la rémunération variable (y compris les critères de performances financière et non financière, une explication de la manière dont ces éléments contribuent à la stratégie commerciale et à la pérennité de la société, la méthode de détermination de la performance, et la possibilité de report et de restitution de la rémunération variable) ;
4. si la société octroie une rémunération en actions, la politique doit préciser, entre autres, les périodes d'acquisition (« *vesting periods* ») ;
5. la durée des contrats ou accords des dirigeants, les informations relatives aux délais de préavis, aux régimes de retraite complémentaire ou de retraite anticipée et aux indemnités de départ ;
6. le processus de décision de ladite politique et la manière dont elle sera mise en œuvre, notamment en expliquant le rôle du comité de rémunération et les mesures pour éviter et gérer les conflits d'intérêt ;
7. en cas de révision de la politique de rémunération, les modifications significatives et leur justification, ainsi que les votes émis dans ce cadre.

La Commission européenne n'a pas émis de lignes directrices relatives à la politique de rémunération en elle-même. Elle a en revanche publié un projet d'orientations non-contraignantes en vue d'uniformiser la présentation du rapport de rémunération.

Les considérants de la SRD II apportent cependant quelques indications quant aux

objectifs que doivent poursuivre la politique de rémunération et donc quant à son contenu.

Il ressort en effet des considérants (29) et (30) de la SRD II que la politique de rémunération doit contribuer à la stratégie commerciale, aux intérêts et à la pérennité à long terme de la société. Les critères de performance des dirigeants retenus dans la politique doivent être à la fois financiers et non financiers (facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance). La politique doit déterminer l'éventail des modes de rémunération des dirigeants et l'éventail de leur proportion respective.

La politique de rémunération s'analyse dès lors comme un cadre au sein duquel la rémunération des dirigeants doit être maintenue. Il peut être dérogé à cette politique dans des circonstances exceptionnelles, mais uniquement pour assurer la pérennité ou la viabilité de l'entreprise, et en suivant la procédure elle-même établie par la politique de rémunération. Comme exemple de situation exceptionnelle, on peut songer à la nomination d'un manager de crise.

Calcul du ratio entre la rémunération la plus haute et la rémunération la plus basse

L'article 3:6, § 3, alinéa 6 du CSA impose de fournir le ratio entre la rémunération la plus haute et la rémunération la plus basse parmi les salariés. Le législateur va ici plus loin que la SRD II.

Pour le calcul de ce ratio, la comparaison se fait entre, d'une part, la rémunération la plus haute parmi les membres du management (qu'ils soient administrateurs, membres du conseil de surveillance ou de direction, délégués à la gestion journalière ou autres dirigeants) et, d'autre part, la rémunération la plus basse, sur une base équivalente à temps plein, parmi les salariés.

L'alinéa 4 auquel renvoie le législateur ne concerne pas la description des salariés. Si le législateur souhaitait en réalité renvoyer au § 4

de l'article 3:6, les salariés à prendre en compte pour le calcul du ratio sont les travailleurs inscrits à la banque de données DIMONA. C'est parmi eux que doit être identifiée la rémunération la plus basse, sur une base équivalente à temps-plein.

Le ratio a été ajouté à l'article 3:6 du CSA suite à une proposition d'amendement du projet de loi transposant la SRD II. Aucune précision n'est donnée sur les modalités de calcul de ce ratio¹⁵.

Dans la mesure où ce ratio est un ajout du législateur belge, il n'y a pas de standards européens.

Dans un souci de cohérence générale, il semble que la notion de rémunération doive être identique dans l'ensemble du rapport de rémunération. En outre, pour que le calcul du ratio ne soit pas biaisé, il convient que la notion de rémunération s'entende de la même manière pour le dirigeant et pour le salarié.

Sur la base de ces deux considérations, dans le cadre du calcul du ratio, une position pourrait être défendue selon laquelle il convient de prendre en compte, pour le dirigeant comme pour le salarié, la rémunération annuelle brute englobant l'ensemble des composantes¹⁶ visées à l'article 3:6, § 3, du CSA, à savoir :

- a. la rémunération de base ;
- b. la rémunération variable : toute rémunération additionnelle liée aux critères de prestation avec indication des modalités de paiement de cette rémunération variable ;
- c. la pension : les montants versés pendant l'exercice social faisant l'objet du rapport de gestion ou les coûts relatifs aux services fournis au cours de l'exercice social faisant l'objet du rapport de gestion, en fonction du

- type de plan de pension, avec une explication des plans de pension applicables ;
- d. les autres composantes de la rémunération, telles que les coûts ou la valeur d'assurances et d'autres avantages en nature, avec une explication des caractéristiques des principales composantes.

Cette rémunération doit être fixée sur une base équivalente à temps plein. Cela signifie, semble-t-il, que les heures et la rémunération y afférant qui dépassent les limites du temps plein ne doivent pas être prise en compte pour le calcul du ratio¹⁷.

Il paraît en tout état de cause opportun de détailler les modalités de calcul du ratio retenues dans le rapport de rémunération.

La politique de rémunération proposée doit décrire la manière dont les conditions de rémunération et d'emploi des salariés de la société ont été prises en compte lors de l'établissement de la politique de rémunération¹⁸. Cette politique peut donc expliquer, le cas échéant, les écarts qu'elle admet entre les rémunérations des dirigeants et celles des salariés¹⁹.

Elle pourra se baser sur des éléments de fait, tels que la charge de travail, la stabilité de l'emploi, ainsi que le niveau de responsabilité.

¹⁵ *Doc. Parl., Chambr., sess. Extraordinaire 2019, n° 553/005, pp. 13-16, 22-24, 51.*

¹⁶ La rémunération la plus basse des salariés n'est peut-être composée que d'une seule de ces catégories, mais si le salarié bénéficie d'avantages en nature, ils devront alors être comptés dans sa rémunération.

¹⁷ Sur une base temps plein, la rémunération du dirigeant sera donc peut-être légèrement moins élevée que ce qu'il a effectivement reçu. C'est notamment le cas si son horaire est plus chargé qu'un temps plein.

¹⁸ Art. 7:89/1, § 2, 2° CSA.

¹⁹ Cela correspond à la volonté des auteurs de l'amendement par lequel l'exigence de ratio a été insérée. Ceux-ci souhaitaient en effet que la politique de rémunération explique le ratio visé à l'article 3:6, § 3, ainsi que la raison pour laquelle ce ratio est considéré comme approprié (proposition de loi portant transposition de la directive (UE) 2017/828 du Parlement et du Conseil européen du 17 mai 2017 modifiant la directive 2007/36/CE en vue de promouvoir l'engagement à long terme des actionnaires et portant des dispositions en matière de société et d'association, rapport de première lecture au nom de la Commission de l'économie, de la protection des consommateurs et de l'agenda numérique par Mme Kathleen VERHELST, *Doc. Parl., Chambre, sess. Extr. 2019, n° 553/005, p. 51*).

LE COMMISSAIRE INDIQUE NOTAMMENT SI LE RAPPORT DE GESTION CONTIENT LES MENTIONS REQUISES PAR LA LOI, EN CE COMPRIS LES NOUVELLES MENTIONS RELATIVES AU RAPPORT DE RÉMUNÉRATION, ET S'IL CONCORDE AVEC LES COMPTES ANNUELS

Le but du rapport de rémunération étant d'assurer que la politique de rémunération est bien mise en œuvre, il pourra se baser sur les éléments repris dans la politique de rémunération pour justifier le ratio obtenu.

L'évolution des rémunérations et de la performance

Le rapport de rémunération doit décrire l'évolution annuelle de la rémunération des dirigeants, des performances de la société et de la rémunération moyenne sur une base équivalent temps plein des salariés de la société (à l'exclusion des dirigeants) sur au moins les cinq derniers exercices financiers²⁰.

Les considérants de la SRD II justifient cette obligation d'information comme suit :

« Il est essentiel d'évaluer la rémunération et les performances des dirigeants non seulement sur une base annuelle, mais également sur une période appropriée afin de permettre aux actionnaires, aux investisseurs potentiels et aux parties prenantes d'évaluer correctement si la rémunération récompense des performances à long terme et de mesurer l'évolution des performances

et de la rémunération des dirigeants à moyen et à long terme, en particulier eu égard aux performances de la société. Dans de nombreux cas, il n'est possible d'évaluer si la rémunération octroyée était conforme aux intérêts à long terme de la société que plusieurs années plus tard. L'octroi d'incitations à long terme, en particulier, peut couvrir des périodes pouvant atteindre sept à dix ans et peut être combiné à des périodes de report de plusieurs années. »

Les informations devant figurer dans cette section sont détaillées dans le point 6.7 du projet d'orientations sur le rapport de rémunération établi par la Commission européenne. Ainsi, pour les cinq derniers exercices financiers, doivent apparaître :

- a) *La rémunération annuelle des dirigeants* : cela comprend l'ensemble de la rémunération des dirigeants, toute composante incluse. La société peut présenter cette section en établissant la distinction entre le montant du revenu fixe et le montant du revenu variable. La Commission européenne conseille également d'indiquer les postes des différents dirigeants, de sorte qu'on puisse distinguer les postes exécutifs et non-exécutifs.
- b) *La performance annuelle de la société* : cela comprend le bénéfice ou la perte annuelle nette de l'exercice comptable, mais les sociétés sont également encouragées à y inclure des critères ou indicateurs de performance non-financiers qui permettent d'évaluer la performance à la lumière de la stratégie de la société à long terme. Le considérant (29) de la SRD II vise à cet égard les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance. A titre d'exemple d'un indicateur de performance non-financier, nous pouvons citer le nombre de salariés engagés par la société et par ses filiales.

La société explique les changements annuels de performance, en ce compris les performances des filiales de la société.

²⁰ Art. 3:6, § 3, al. 5 CSA.

c) *La rémunération moyenne annuelle des salariés* : cela comprend la moyenne de l'ensemble des rémunérations des salariés (à l'exclusion des dirigeants), chaque rémunération étant considérée sur une base équivalente à temps-plein.

Le rapport doit également mentionner le nombre de salariés pris en considération dans ce calcul. Dans un souci de cohérence globale du rapport, il semble que les salariés à prendre en compte sont les travailleurs inscrits à la banque de données DIMONA, à l'exclusion des dirigeants.

Les informations doivent être présentées ensemble d'une manière qui permette la comparaison. Il est renvoyé au modèle de rapport de gestion de la Commission, qui a établi un tableau-type à cette fin²¹.

Contrôle par le commissaire

Le commissaire indique notamment si le rapport de gestion contient les mentions requises par la loi, en ce compris les nouvelles mentions relatives au rapport de rémunération, et s'il concorde avec les comptes annuels.

Le contenu du rapport des commissaires sur les comptes annuels sociaux²² et consolidés²³ comprend entre autres les éléments suivants :

- a) une opinion indiquant si le rapport de gestion comprend les informations requises et s'il concorde avec les comptes annuels/consolidés pour le même exercice et s'il a été établi conformément à la loi et aux articles 3:5 et 3:6 du CSA;
- b) uniquement pour le rapport des commissaires sur les comptes annuels sociaux : l'indication qu'ils n'ont point eu connaissance d'opérations conclues ou de décisions prises en violation des statuts ou

du Code. Toutefois, cette mention peut être omise lorsque la révélation de l'infraction est susceptible de causer à la société un préjudice injustifié, notamment parce que l'organe d'administration a pris des mesures appropriées pour corriger la situation d'illégalité ainsi créée.

Il résulte de ces dispositions que, dans son rapport, le commissaire indique notamment si le rapport de gestion contient les mentions requises par la loi, en ce compris les nouvelles mentions relatives au rapport de rémunération précitées, et s'il concorde avec les comptes annuels.

L'étendue des travaux du commissaire à cet égard est précisée par la norme complémentaire aux ISA²⁴, par l'avis 2011/1 du Conseil de l'IRE du 14 janvier 2011 relatif au champ d'application de l'article 96, § 2, du Code des sociétés et par la Communication de l'IRE 2012/07 du 9 mai 2012 relative à la description des principales caractéristiques des systèmes de contrôle interne et de gestion des risques²⁵.

La norme précitée complémentaire aux ISA concerne la mission du commissaire à l'égard de la mention relative aux principaux risques et incertitudes contenus dans le rapport de gestion en ces termes :

« A21. Le commissaire s'informe auprès de la société pour savoir comment celle-ci identifie ses principaux risques et incertitudes. Si le commissaire estime que la société a identifié les principaux risques et incertitudes de manière inadéquate, le commissaire le mentionne dans son rapport. »²⁶

21 Point 6.7 du projet de la Commission européenne.

22 Art. 3:75 CSA.

23 Art. 3:80 CSA.

24 Norme complémentaire aux normes internationales d'audit (ISA) applicables en Belgique coordonnée le 14 décembre 2016 (www.ibr-ire.be).

25 www.ibr-ire.be

26 Norme complémentaire aux normes internationales d'audit (ISA) applicables en Belgique coordonnée le 14 décembre 2016 (www.ibr-ire.be), p. 29.

Les dispositions précitées de la norme complémentaire aux ISA paraissent ainsi également devoir être appliquées à ces nouvelles mentions du rapport de rémunération contenues dans le rapport de gestion.

Il convient en outre de préciser que même si le rapport de rémunération contenu dans le rapport de gestion ne renvoie pas à des informations chiffrées contenues dans les comptes annuels ou dans les comptes consolidés, le commissaire doit également vérifier l'existence de cette déclaration et la concordance de celle-ci avec les comptes annuels et avec les comptes consolidés, en vertu respectivement des articles 3:75 et 3:80 du CSA.

Outre la vérification de l'existence des mentions requises dans le rapport de rémunération, le rôle du commissaire consistera également à vérifier la concordance de ces informations avec les comptes annuels et à s'assurer que l'ensemble des informations reflètent l'image fidèle de la situation de la société.

Samenvatting

De wet van 28 april 2020 trad in werking op 16 mei 2020. Die wet zet de richtlijn om wat het bevorderen van de langetermijnbetrokkenheid van aandeelhouders betreft ('Richtlijn 2017/828'). De bepalingen met betrekking tot het remuneratieverslag zijn van toepassing op het eerste boekjaar dat aanvangt na 30 juni 2019.

In de praktijk zullen die nieuwe bepalingen dus voor het eerst voornamelijk van toepassing zijn op de boekjaren afgesloten op 31 december 2020 van beursgenoteerde vennootschappen, waarvan de jaarrekening en het jaarverslag, de verklaring inzake deugdelijk bestuur en het remuneratieverslag zullen worden voorgelegd aan de algemene vergaderingen in 2021.

De wijzigingen die in deze bijdrage worden geanalyseerd, betreffen meer bepaald de verplichting om een remuneratiebeleid vast te stellen, de publicatie van de remuneratie van bestuurders op individuele basis en het faciliteren van relaties met aandeelhouders.

De verklaring inzake deugdelijk bestuur die door de raad van bestuur van beursgenoteerde vennootschappen wordt opgesteld omvat een remuneratieverslag, dat er een specifiek onderdeel van uitmaakt.

Dit verslag moet een hele reeks informatie bevatten over de remuneratie van de bestuurders, aan de hand waarvan de algemene vergadering van aandeelhouders kan nagaan of het remuneratiebeleid wel degelijk werd toegepast.

Deze informatie betreft voortaan op individuele basis, niet langer op collectieve basis, elke bestuurder, elk lid van de directieraad en van de raad van toezicht, de andere personen belast met de leiding en de

Executive summary

The law of 28 April 2020 came into force on 16 May 2020. This law transposes the directive aimed at encouraging long-term shareholder engagement (Directive 2017/828). The provisions relating to the remuneration report apply to the first financial year that starts after 30 June 2019.

In practice, these new provisions will therefore apply for the first time mainly to the financial years closed on 31 December 2020 of listed companies whose annual financial statements and management report, corporate governance statement and remuneration report will be presented to the general meeting in 2021.

The modifications analysed in this contribution are in particular related to the obligation to draw up a remuneration policy, the publication of the remuneration of directors on an individual basis and the facilitation of relations with the shareholders.

The corporate governance statement drawn up by the board of directors of listed companies includes a remuneration report, which forms a specific section of this statement.

This report must contain a series of items of information regarding the remuneration of directors and will allow the general shareholders' meeting to check whether the remuneration policy has indeed been applied.

This information now concerns, individually and no longer collectively, each of the directors, members of the management board and the supervisory board, other directors and individuals responsible for day-

personen belast met het dagelijks bestuur. De toevoeging van de individuele remuneratie van 'andere personen belast met de leiding' vormt eveneens een uitbreiding van het toepassingsgebied.

Met betrekking tot de variabele remuneratie bepaalt de wet dat de vennootschap niet enkel financiële maar ook niet-financiële prestatiecriteria moet vaststellen, waaronder in voorkomend geval criteria inzake maatschappelijk verantwoord ondernemen.

De wet bepaalt bovendien dat, wanneer de vennootschap op aandelen gebaseerde remuneratie toekent, het remuneratiebeleid de wachtperiodes en, indien van toepassing, het aanhouden van onvoorwaardelijk geworden aandelen verduidelijkt en uitlegt hoe de op aandelen gebaseerde remuneratie bijdraagt tot de bedrijfsstrategie, de langetermijnbelangen en de duurzaamheid van de vennootschap.

De nieuwe bepalingen met betrekking tot het remuneratieverslag roepen specifieke vragen op.

In dat verband omvat het begrip "groep" enkel de beursgenoteerde vennootschap die het remuneratiebeleid opstelt en haar dochtervennootschappen.

Het begrip "andere personen belast met de leiding" omvat de personen en leden van een ander orgaan dan de raad van bestuur of de persoon die belast is met het dagelijks bestuur, die beslissingsbevoegdheid heeft over de algemene leiding van de onderneming.

Om de verhouding tussen de hoogste en de laagste remuneratie vast te stellen die in het remuneratieverslag moet worden vermeld, is het noodzakelijk om de hoogste remuneratie van alle bestuurders te nemen en deze

to-day management. The insertion of the individual remuneration of "other directors" also constitutes an extension of the scope of application.

The law stipulates that the remuneration policy shall state, as regards variable remuneration, that the company must set not only financial performance criteria but also non-financial performance criteria, including where appropriate criteria relating to the *social responsibility* of companies.

The law also stipulates that when the company grants remuneration in shares, the remuneration policy shall specify the periods of acquisition and, where appropriate, conservation of the shares applicable after the acquisition and explain how the remuneration in shares contributes to the company's commercial strategy, *long-term* interests and future.

The new provisions regarding the remuneration report raise specific questions.

In this respect, the concept of "group" refers only to the listed company that draws up the remuneration report and its subsidiaries.

The concept of "other directors" covers the persons and members of a body other than the board of directors or the person responsible for day-to-day management, who has decision-making authority as regards the general management of the company.

In order to establish the ratio between the highest remuneration and the lowest remuneration which must be indicated in the remuneration report, the highest remuneration of all the directors should

te vergelijken met de laagste verloning van de werknemers uitgedrukt in voltijdse equivalenten geregistreerd in de DIMONA-databank. Het remuneratiebeleid en het remuneratieverslag kunnen deze verhouding rechtvaardigen.

Om de gemiddelde evolutie van de remuneratie die in het remuneratieverslag moet worden vermeld te meten, dienen de instructies te worden gevolgd van het ontwerp van richtsnoeren over het remuneratieverslag dat de Europese Commissie heeft opgesteld.

Naast het verifiëren of de vereiste vermeldingen in het remuneratieverslag zijn opgenomen, zal de rol van de commissaris er ook in bestaan na te gaan of deze informatie overeenstemt met de jaarrekening en of het geheel van die informatie een getrouw beeld geeft van de situatie van de vennootschap.

be taken and compared with the lowest remuneration among the workers registered in DIMONA, on a full-time equivalent basis. The remuneration policy and the remuneration report can justify this ratio.

In order to measure the average development in remuneration which must be included in the remuneration report, the instructions of the draft guidelines relating to the remuneration report drawn up by the European Commission must be followed.

In addition to checking that the required information has actually been included in the remuneration report, the role of the auditor will also be to check that this information corresponds to the financial statements and make sure that all the information provides a true and fair view of the situation of the company.

Woord van de Hoofdredacteur

VAARWEL PASCAL – EERBETOON AAN PROFESSOR MINNE

Mot du Rédacteur en chef

AU REVOIR PASCAL – HOMMAGE AU PROFESSEUR MINNE

Onze vriend en collega Pascal MINNE overleed op 17 januari 2021, op 70-jarige leeftijd; een verraderlijke ziekte werd hem op enkele maanden fataal.

In 2010 trad Pascal MINNE toe tot het redactiecomité van *Tax, Audit & Accountancy*, dat werd omgevormd van een gemeenschappelijk tijdschrift van de drie instituten van de economische beroepen tot een nog wetenschappelijker tijdschrift, uitgegeven onder leiding van de stichting ICCI.

Binnen het redactiecomité herlas professor MINNE, die nauwelijks een vergadering miste, vele artikelen, met zowel de nauwkeurigheid en kritische blik van de academicus, als de welwillendheid van een man die voor zichzelf niets te bewijzen had.

Hij aarzelde evenmin, van tijd tot tijd, zelf de pen ter hand te nemen.

De lezer kreeg dan duidelijke, analytische en nauwkeurige teksten voorgeschoteld, vergezeld van ondubbelzinnige, goed beargumenteerde en evenwichtige standpunten.

Graag zou ik de volgende bloemlezing van de conclusie over de hervorming van de vennootschapsbelasting goedgekeurd vóór Kerstmis 2017 nogmaals met u willen delen (P. MINNE, "La réforme de l'impôt des sociétés - anno 2018", TAA, nr. 58, april 2018, p. 22) (eigen vertaling):



Notre ami et collègue Pascal MINNE est décédé le 17 janvier 2021, à l'âge de 70 ans, d'une maladie insidieuse, qui l'aura emporté en quelques mois.

En 2010, Pascal MINNE avait rejoint le comité de rédaction de *Tax, Audit & Accountancy*, qui se transformait alors, de magazine commun aux trois instituts des professions économiques, en une revue plus scientifique encore, publiée sous l'égide de la fondation ICCI.

Au sein du comité de rédaction, le professeur MINNE, qui ne manquait quasiment aucune réunion, relisait de nombreux articles, avec à la fois la précision et le regard critique de l'académique, et la bienveillance d'un homme qui n'avait rien à prouver quant à lui-même.

Il n'hésitait cependant pas, de temps à autre, à prendre lui-même la plume.

Le lecteur recevait alors en cadeau des textes clairs, analytiques, précis, accompagnés de prises de position à la fois nettes, argumentées et équilibrées.

Je voudrais ainsi partager à nouveau avec vous cette conclusion d'anthologie à propos de la réforme de l'impôt des sociétés de Noël 2017 (P. MINNE, « La réforme de l'impôt des sociétés – anno 2018 », TAA, n° 58, avril 2018, p. 22) :

"De wet bevat dus de door de regering-Michel beloofde "grote hervorming" van de vennootschapsbelasting, maar deze hervorming is geen revolutie. De wijzigingen zijn weliswaar talrijk en belangrijk, maar in feite worden veel nieuwe bepalingen gekoppeld aan reeds van kracht zijnde maatregelen en blijft de samenhang van het WIB inzake vennootschapsbelasting behouden. Als gevolg hiervan zijn vennootschapsbelastingen nog nooit zo complex geweest en zijn de goede voornemens van de regering om de belastingen weer modern en eenvoudig te maken, niet verwezenlijkt. Daarbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan het nieuwe belastingstelsel van kapitaalverminderingen of de wijzigingen met betrekking tot de aftrekken buiten de boekhouding.

De complexiteit wordt nog vergroot door de inwerkingtreding van de bepalingen van de wet over een periode van drie jaar. Voor de niet-deskundige zal het niet altijd gemakkelijk zijn om na te gaan welke bepaling in een bepaald boekjaar van kracht is.

Naar onze mening is deze hervorming ook een opeenvolging van gemiste kansen om bepaalde delen van het Wetboek in een 2018-context te herschrijven. Voorbeelden: waarom werden de voorwaarden van artikel 215 gehandhaafd om van de verlaagde tarieven te kunnen genieten?

Waarom werden de notionele interesten gehandhaafd terwijl ze tot op het bot zijn geschaafd? Waarom werd artikel 203 WIB niet herschreven? Bepaalde voorwaarden hiervan die recht geven op de DBI-regeling zijn immers achterhaald en dit geldt des te meer bij de inwerkingtreding van de CFC-regels (Controlled Foreign Company Rules).

De verlaging van het nominaal vennootschapsbelastingtarief is echter spectaculair: als alles volgens plan verloopt, zal het tarief dalen van ongeveer 34% naar 25%, hetzij een daling van 36%! Ook de 100% DBI-aftrek, de afschaffing van de 0,412%

« La loi contient donc la « grande réforme » de l'impôt des sociétés que nous promettait le gouvernement Michel, mais cette réforme n'est pas une révolution. Certes les changements sont nombreux et importants mais on superpose en fait beaucoup de nouvelles dispositions à des mesures déjà en vigueur, et l'articulation du CIR en matière d'impôt des sociétés est conservée. En conséquence, l'impôt des sociétés n'aura jamais été aussi complexe et les bonnes intentions du gouvernement de ramener modernité et simplicité dans l'impôt ne se sont pas concrétisées : songeons par exemple au nouveau régime fiscal des réductions de capital ou aux modifications apportées aux déductions extra-comptables.

La complexité est aussi augmentée par le fait que les dispositions contenues dans la loi entrent en vigueur sur une période de trois ans ; pour le non expert, il ne sera pas toujours simple de suivre quelle disposition est en vigueur durant tel exercice.

A notre avis cette réforme est aussi une succession d'occasions manquées de réécrire certaines parties du Code dans un contexte de 2018. Exemples : pourquoi avoir maintenu les conditions de l'article 215 pour bénéficier des taux réduits ?

Pourquoi avoir maintenu les intérêts notionnels alors qu'on les rabote jusqu'à l'os ? Pourquoi ne pas avoir réécrit l'article 203 CIR dont certaines conditions donnant droit au régime des RDT sont obsolètes et le seront d'autant plus lors de l'entrée en vigueur des règles CFC (Controlled Foreign Company Rules) ?

Ceci posé, la réduction du taux nominal de l'impôt des sociétés est spectaculaire : si tout se déroule comme prévu, le taux passera de quelque 34% à 25%, soit une baisse de 36% ! De même, la déduction RDT à 100%, la suppression de la taxe sur les plus-values sur

belastingheffing op meerwaarden op aandelen en de aangekondigde afschaffing van de fairness tax zijn goed nieuws voor ondernemingen. Normaal gesproken zouden al deze maatregelen de staatsbegroting ongeveer 5 miljard euro (d.w.z. 20% van de vennootschapsbelasting) kosten. Vandaar de geplande compenserende maatregelen.

Het positieve aspect van de hervorming voor de ondernemingen moet immers worden getemperd met de meervoudige compenserende maatregelen. Bovendien zijn deze maatregelen in tegenspraak met de doelstelling om het concurrentievermogen van de ondernemingen te herstellen: indien de berekeningen van de ontwerpers van de hervorming juist blijken te zijn, zal de algemene belastingdruk voor de ondernemingen gelijk blijven. Maar de gewoonte of noodzaak om begrotingsneutraliteit te vinden, is hardnekkig in dit land: wanneer wordt de werkelijke verlaging van de algemene belastingdruk verwacht?"

Zijn reputatie als fiscalist van zeer hoog niveau was hem uiteraard voorgegaan, na zoveel generaties te hebben opgeleid aan de *Solvay Business School* en ook als auteur, samen met Marc DASSESSE, van de beroemde *Précis de la Faculté de droit de l'ULB: Droit fiscal - principes généraux et impôts sur les revenus*. Hij baseerde zijn analyses op zijn dubbele opleiding in de rechten en economie.

Onder de bedrijfsrevisoren was hij ook welbekend als *managing partner* van *Coopers & Lybrand België* en nadien als partner en voorzitter van de raad van bestuur van *PwC Belgium*.

Pascal MINNE heeft nooit gearzeld om zijn handen uit de mouwen te steken, meer bepaald als gedelegeerd bestuurder van de *Petercam Groep* en vervolgens als uitvoerend bestuurder van *Bank Degroof Petercam*. Hij was bestuurder van verschillende grote ondernemingen, waaronder de *Groep D'Ieteren*. En waar hij volgens de statuten geen onafhankelijk

actions de 0,412%, et la suppression annoncée de la fairness tax sont de bonnes nouvelles pour les entreprises. Toutes ces mesures coûteraient environ 5 milliards au budget de l'Etat en régime de croisière (soit 20% de l'impôt des sociétés). D'où les mesures compensatoires prévues.

Car il faut tempérer le caractère positif de la réforme pour les entreprises avec les multiples mesures compensatoires. Celles-ci sont d'ailleurs contradictoires avec l'objectif de restaurer la compétitivité des entreprises : si les calculs des concepteurs de la réforme s'avèrent corrects, la charge fiscale globale pour les entreprises restera identique. Mais l'habitude ou la nécessité de trouver une neutralité budgétaire est tenace dans ce pays : à quand la vraie réduction de la charge fiscale globale ? »

Bien sûr, sa réputation de fiscaliste de très haut niveau l'avait précédé, ayant formé tant de générations à l'école de commerce *Solvay* et étant notamment l'auteur, avec Marc DASSESSE, du fameux *Précis de la faculté de droit de l'ULB : Droit fiscal – principes généraux et impôts sur les revenus*. Il appuyait ses analyses sur sa double formation en droit et en économie.

Il était bien connu également dans le monde des réviseurs d'entreprises pour avoir été associé-gérant de *Coopers & Lybrand Belgique*, avant de devenir associé et président du conseil de *PwC Belgium*.

Pascal MINNE n'a jamais hésité à mettre les mains dans le cambouis, notamment en tant qu'administrateur délégué du groupe *Petercam*, puis administrateur exécutif de *Banque Degroof Petercam*. Il était administrateur de plusieurs entreprises importantes, dont le groupe *D'Ieteren*. Lorsque quelque part il n'était pas statutairement administrateur indépendant, il

bestuurder was, was hij toch altijd onafhankelijk van geest. Zo was hij zowel gewoon hoogleraar (emeritus) aan de ULB, als voorzitter van de kerkfabriek van de parochie *Saint-Nicolas de La Hulpe*.

Vaarwel Pascal. Naast alle functies die je hebt bekleed, zullen wij je vooral herinneren als een man met principes, eerlijk en respectvol voor anderen.

Prof. Dr. Michel DE WOLF,
Hoofdredacteur.



Au revoir, Pascal. Nous garderons de toi, au-delà de toutes les fonctions que tu as assumées, l'image d'un homme de convictions, honnête, respectueux des autres.

Prof. Dr. Michel DE WOLF,
Rédacteur en chef.

Uw advies interesseert ons: aarzel niet ons uw suggesties mee te delen op het adres info@icci.be.

Votre avis nous intéresse : n'hésitez pas à nous faire part de vos suggestions à l'adresse info@icci.be.