

PACIOLI



Editorial

A la fin de chaque législature, comme dans toute entreprise ou organisation, il est d'usage de dresser un bilan reprenant bien entendu les succès engrangés sans pour autant en occulter les échecs.

Lors de son installation, l'équipe de l'IPCF mise en place en 2003, avait déposé auprès du gouvernement un mémorandum en neuf points qui constituait le programme qu'elle envisageait de réaliser au cours de sa législature.

Le fait de n'avoir pu finaliser la fusion des deux Instituts, l'IPCF et l'IEC, en vue de créer un Institut qui aurait regroupé tous les professionnels de la comptabilité et les conseils fiscaux, fut un échec regrettable. Il serait superflu de revenir sur les aléas qui ont abouti à ce raté malheureux, mais il est évident que l'IPCF déplore très amèrement de n'avoir pu concrétiser ce projet. A ce propos, notre Institut tient publiquement à remercier tous ceux qui ont œuvré dans le sens qui était le nôtre, et plus particulièrement Monsieur Gérard DELVAUX, Président de l'IEC, qui a véritablement porté ce projet à bout de bras, ainsi que tous les membres des commissions et du Conseil national qui nous ont soutenus dans la mise au point de la solution équilibrée qui avait été élaborée.

Venons-en maintenant aux points du mémorandum :

1. E-Gouvernement et simplification administrative

Le protocole signé avec le Secrétaire d'Etat H. JAMAR et les commissions de travail instaurées à sa suite ont permis de mettre en place les bases d'un « guide de bonne conduite », tant au niveau des professionnels que de l'administration. En outre, il y a eu le travail accompli en collaboration avec la Chancellerie du Premier ministre, grâce auquel des modifications importantes en matière de livres comptables et sous peu, de procédures en matière de TVA, sont devenues possibles. Enfin, nos interventions auprès du Secrétaire d'Etat V. VAN QUICKENBORNE ont

débouché sur des mesures concrètes en matière de simplification administrative.

2. Délais de dépôt des déclarations, comptes annuels, ...
Le système TOW permet aujourd'hui de déposer jusqu'au 31 octobre de chaque année, les déclarations IPP. Au niveau des comptes annuels, ce qui constituait une amende (non déductible au titre de frais professionnels) en cas de dépôt tardif, est devenu un supplément aux coûts de publication (désormais déductible) applicable seulement à partir du 1^{er} septembre pour les bilans clôturés au 31 décembre de l'année précédente.
3. Article 100, C.Soc.
Le nom des comptables et comptables-fiscalistes peut désormais être mentionné à la page 1bis des comptes annuels si le membre de l'IPCF a accompli une ou plusieurs des missions mentionnées dans ces comptes annuels.
Sur proposition de l'IPCF, le Comité Inter-Institut envisage de rendre cette mention obligatoire.
4. Faux indépendants et statut de nos stagiaires
L'IPCF a été régulièrement consulté dans le cadre de la mise au point de la loi sur les faux indépendants, dite « Loi Laruelle ». Nos remarques et suggestions

SOMMAIRE

- **Editorial** **1**
- **Comment aider les entreprises à recouvrer leurs créances ?** **3**
- **Un jugement important se prononce sur l'amortissement d'une clientèle de médecin travaillant en hôpital et sur les frais d'un usufruit d'immeuble** **6**

ont été écoutées et appréciées, et l'une ou l'autre d'entre elles se retrouvent dans cette loi, notamment en matière de réglementation du statut des stagiaires.

5. Adaptation du droit comptable belge aux normes IAS

Trois groupes de travail, constitués sous l'égide des ministres intéressés, concernaient la fiscalité, le droit des sociétés et l'application aux PME. L'IPCF a été représenté dans chacun de ces groupes.

6. Assistance aux entrepreneurs et chefs d'entreprise

En collaboration avec l'IEC, nous avons mis en place une norme et une méthode de travail en matière d'établissement d'un plan financier. D'autre part, avec l'aide du Secrétaire d'Etat H. JAMAR, le délai de réclamation en matière d'impôt sur les revenus, a été reporté de trois à six mois. Enfin, les premiers textes permettant de constituer des sociétés interprofessionnelles ont été mis en chantier.

7. Article 205, C.J.

Aujourd'hui, les comptables et comptables-fiscalistes sont reconnus par le Code Judiciaire pour accéder officiellement à la charge de juges consulaires.

8. Comptables internes

L'IPCF persiste dans l'idée qu'un seul Institut, regroupant les professionnels de la comptabilité, est une nécessité. C'est pourquoi des contacts ont été pris afin de réunir sous une seule bannière, les comptables externes et ceux qui exercent leur profession dans les liens d'un contrat de travail.

9. Loi sur la protection du titre des professions intellectuelles prestataires de services – Protection de nos acquis

Des garanties au niveau législatif ont été obtenues dans ce domaine. En cas de réglementation d'une nouvelle profession, il n'y aura pas d'interférence avec les professions déjà réglementées, et les titres de ces professions, dont notamment les professions du chiffre.

Outre les réalisations ci-dessus, citons également :

- la mise sur pied d'une commission « Ecoles » ;
- la réactivation, par le biais de « SOS Comptables » de l'aide aux comptables en difficulté ;

- le lancement d'une lettre électronique (Newsletter) ;
- l'élaboration d'un nouveau site plus convivial ;
- l'installation du cahier de stage électronique ;
- la consultation gratuite, via l'extranet et un lien direct des bilans de la BNB, du *Moniteur* et de la Banque-Carrefour des Entreprises ;
- la naissance d'une revue interprofessionnelle (T.A.A.) réunissant les trois Instituts ;
- la réforme du stage et la préparation des stagiaires à l'examen pratique d'aptitude en fin de stage ;
- la nouvelle norme en matière de formation permanente ;
- and last but not least, l'IPCF a acquis aujourd'hui, tant à l'égard du monde politique que du monde économique et de la presse écrite, parlée ou télévisuelle, une visibilité telle que l'on associe immédiatement les mots de « comptable » et de « comptable-fiscaliste » avec ceux de « professionnalisme » et de « compétence ».

Voilà l'acquis de ces quatre années de législature. Nous pensons ainsi avoir fait connaître et reconnaître la valeur de la profession. En tout état de cause, ce fut toujours le but qui sous-tendait notre action.

Enfin, remercions tout particulièrement les membres du Conseil sortant, sans qui il eut été impensable de réaliser ce programme malgré tout ambitieux, ainsi que le personnel de l'Institut pour son efficacité, son professionnalisme et... sa patience. Enfin, il n'est que justice de se féliciter des liens, parfois d'amitié sincère, qui ont pu se nouer avec les autres Instituts, et plus spécialement avec les Présidents de l'IEC et de l'IRE avec lesquels la collaboration fut parfois ardue, mais toujours teintée du pragmatisme qui est indispensable pour faire évoluer favorablement nos professions.

Une autre équipe va désormais prendre les rênes de l'Institut. Elle va elle aussi se retrouver devant des interlocuteurs qui ne seront pas forcément les mêmes que ceux que nous avons côtoyés. Il faudra donc réinstaurer l'esprit de compréhension mutuelle qui nous a tant aidé. Formulons le vœu qu'elle arrivera également à ses fins et atteindra les buts qu'elle se fixera. Ce n'est pas toujours chose simple, mais il s'agit d'une action exaltante. Souhaitons-lui sincèrement bonne chance.

J. PATTYN
Vice-Président

V. GODDEERIS
Trésorière

M.-J. PAQUET
Président

Comment aider les entreprises à recouvrer leurs créances ?

Pour prévenir et réduire les retards de paiements et les non-paiements, il existe tout un arsenal de mesures pratiques. Il s'agit d'un problème bien réel pour les indépendants et les PME : en Belgique, entre privés, une facture sur trois est payée en retard !

Les dégâts sont sévères : sur les 7.692 faillites enregistrées l'an dernier, le bureau d'études Graydon estime qu'une sur quatre est due aux mauvais payeurs. Le phénomène est endémique. Qui n'est pas payé par ses clients ne peut pas payer ses fournisseurs !

Pourtant, des solutions existent, et la prévention est possible. Quand les règles sont claires, le règlement du contentieux peut s'obtenir en priorité par des voies non judiciaires praticables, même pour un indépendant ou une petite entreprise.

Parmi certaines mesures suggérées pour assurer une prévention efficace et optimiser le recouvrement des créances, trois d'entre elles sont à épingleter.

Identifier et évaluer la santé financière du débiteur avant de s'engager...

Une étude récente de la CCIB révèle que 57 % des entreprises consultées sur la question des retards de paiement considèrent qu'elles ne disposent pas des outils nécessaires pour évaluer si leurs futurs débiteurs sont ou non solvables.

L'identification rapide du débiteur : comment et où s'informer préalablement

Le créancier doit pouvoir être sûr de l'adresse du siège social de son débiteur, et ne pas confondre celle-ci avec une simple adresse de facturation... Ce genre de confusion peut porter préjudice au créancier qui enverrait ses lettres de mise en demeure à une mauvaise adresse...

Il faut également connaître le nom de la personne juridiquement apte à engager l'entreprise débitrice, afin de s'assurer que le contrat ou le bon de commande est signé par la bonne personne.

Si le débiteur est une personne morale de droit belge, ou de droit étranger, mais qui dispose d'un siège en Belgique, le créancier pourra l'identifier en consultant la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE) qui reprend les coordonnées et informations telles que l'adresse du siège

social, la forme juridique et le numéro d'enregistrement de l'entreprise.

Pour prendre connaissance des actes d'une personne morale, ainsi que de toute donnée officielle la concernant, on pourra consulter les annexes du *Moniteur belge*. Vous pouvez aussi les consulter avec les comptes annuels publiés via l'extranet de l'IPCF.

Des bases de données éditées par des sociétés privées sont également fort utiles pour recueillir des informations générales et financières sur une entreprise.

Si le débiteur est une personne physique, son identification et ses données personnelles, telles que son adresse privée, sa composition de ménage, etc. peuvent être obtenues en consultant le Registre national des personnes physiques (attention, les règles d'accès à ce registre sont strictes et seules les personnes énumérées par la loi, soit les avocats, les notaires et les huissiers de justice, y ont accès).

De nombreuses sources d'informations sont à la disposition des entreprises qui négligent trop souvent de les consulter, apprenant à leurs dépens, lorsqu'il est trop tard, qu'un débiteur est déjà fort endetté et dispose d'une surface financière insuffisante pour faire face à ses nouveaux engagements pris à leur égard.

L'évaluation de la santé financière et patrimoniale du débiteur

Pour permettre aux créanciers de rapidement repérer les « clignotants », ou les indices d'une situation financière ou patrimoniale éventuellement alarmante, les consultations suivantes sont suggérées :

Les comptes annuels

Si le débiteur est soumis à l'obligation de déposer ses comptes annuels auprès de la Banque nationale de Belgique, le créancier pourra obtenir, contre paiement, une copie des comptes annuels qui ont été déposés par le débiteur pour l'année en cours lors de la consultation, et jusqu'aux trois années antérieures. Ces documents que l'on peut se procurer auprès de la Centrale des bilans de la Banque Nationale et via l'extranet de l'IPCF pour les membres IPCF, peuvent déjà révéler la « santé financière » du débiteur. En outre, le non-respect de cette obligation de dépôt, qui constitue une infraction, peut aussi être un

indice pour le créancier que le débiteur sur lequel il se renseigne connaît certaines difficultés.

Les registres des administrations du cadastre, de l'enregistrement et des domaines

Le créancier pourra obtenir des renseignements sur les immeubles que le débiteur détient en propriété auprès de l'Administration du cadastre, de l'enregistrement et des domaines.

Le Cadastre délivre, contre paiement, des informations qui permettent de localiser et d'identifier les propriétés immobilières qui appartiendraient au débiteur.

Le créancier pourra également se renseigner sur l'état de disponibilité du patrimoine de son débiteur, en vérifiant s'il n'a pas déjà fait l'objet de saisies pratiquées par d'autres créanciers.

A noter que le créancier ne pourra pas effectuer ses recherches lui-même et qu'il devra mandater un avocat ou un huissier de justice pour consulter le fichier central des avis de saisies.

La proposition de loi sur l'insaisissabilité du domicile des travailleurs indépendants, en principe votée avant la fin de l'actuelle législature, aura inévitablement des répercussions sur le recouvrement de créances effectué par des entreprises à l'égard de leurs débiteurs lorsqu'il s'agit d'un travailleur indépendant. Dès que cette loi sera publiée dans le Moniteur, nous publierons un article dans Pacioli sur ce sujet.

Le clignotant « sécurité sociale »

Les arriérés de paiement accumulés par le débiteur en matière de sécurité sociale sont également des « clignotants » qui permettent de rapidement cerner si la situation financière du débiteur est détériorée.

Les huissiers de justice peuvent consulter la Banque-carrefour de la sécurité sociale qui renseigne sur les secteurs de la sécurité sociale où une personne est connue, à la condition qu'il soit prouvé que cette personne a une dette financière (cette preuve peut notamment être apportée par la production d'une décision judiciaire ou d'un acte notarié).

La consultation de toutes ces sources d'informations n'est pas toujours aisée, et certains créanciers peuvent plus difficilement que d'autres adopter cette démarche de détective, comme certaines professions libérales où ce genre de pratiques serait plutôt malvenu. Mieux vaut alors jouer la prudence et demander éventuellement des paiements provisionnels avant d'accomplir des prestations plus importantes qu'une simple consultation.

Prévoir des garanties suffisantes et disposer de conditions générales de vente adaptées

Des garanties suffisantes

Il ne suffit pas d'être aussi bien informé que possible. Pour se prémunir du risque de non-exécution de l'obligation de paiement par son débiteur, le créancier veillera à ce que les contrats qu'il conclut, stipulent des sûretés pour sécuriser sa créance.

Les informations que le créancier aura préalablement recueillies sur le débiteur et sur sa situation financière permettront de choisir adéquatement le type de sûreté à prévoir. Ce sera principalement le type d'actifs et l'activité professionnelle du débiteur qui détermineront le choix du créancier.

Les conventions qui établissent ces garanties et ces sûretés (cautions, cession de rémunération, clause de réserve de propriété, etc.) devront également être rédigées avec précision et professionnalisme.

Des conditions générales de ventes adaptées et précises

Il faut malheureusement souligner que la majorité des entreprises qui consultent un avocat pour régler leur contentieux de factures impayées n'ont pas de conditions générales, ou en ont, mais disposent d'un texte qui n'a pas été rédigé par un professionnel du droit.

La conséquence est que les clauses qui doivent protéger l'entreprise en cas de retard ou de non-paiement sont soit inexistantes, soit imprécises, soit incomplètes, car elles n'ont pas été mises à jour en fonction des nouvelles législations, et que la récupération de leurs créances s'en trouve déforcée.

Le créancier avisé fera rédiger ses conditions générales de vente par son conseil, à qui il aura préalablement communiqué les particularités de son activité professionnelle à prendre en considération.

Définir une stratégie efficace pour optimiser le recouvrement des créances de l'entreprise

Se prémunir contre les mauvais payeurs en perdant un minimum de temps et d'argent, c'est non seulement une question d'organisation, mais aussi et surtout une réelle volonté chez les créanciers de modifier le comportement et les procédures qui existent « en interne » dans leur entreprise à l'égard des mauvais payeurs.

Soulignons d'entrée de jeu que les informations préalablement recueillies sur les débiteurs doivent surtout permettre aux créanciers d'être efficaces dans leurs choix, les amenant parfois même à préférer refuser ce qu'ils craignent être un mauvais payeur, et les aidant à s'orienter vers le type de sûretés qu'ils devront exiger du débiteur pour sécuriser au mieux leurs créances.

Les créanciers devront également faire preuve de pragmatisme avant d'entamer une éventuelle procédure en recouvrement, et se renseigner sur les coûts d'une telle procédure, en ne perdant jamais de vue le montant en jeu...

De même qu'être attentifs aux délais de prescription est également un « must » pour les créanciers qui ne veulent pas être mis devant le fait accompli d'une dette devenue prescrite. Pas question de transformer le chef d'entreprise en juriste, mais bien de l'informer du délai endéans lequel il peut agir en justice avant que sa créance ne soit prescrite. Ces délais peuvent varier en fonction du type de créance, et sont énumérés par le Code civil.

Schématiquement, le Code civil distingue des délais de prescription généraux (10 ou 5 ans, selon que la dette est née d'un contrat ou non) et des délais de prescription particuliers (de 6 mois à 5 ans selon le type de créance). Les délais particuliers étant fort courts, les créanciers se doivent d'y être attentifs.

Enfin, il est important pour le créancier de bâtir une relation efficace et de confiance avec son avocat.

Le créancier qui fait appel à un avocat pour l'aider à mettre en place des mécanismes de prévention ou assurer la gestion de son recouvrement de créances, peut contribuer à optimiser l'efficacité des compétences que l'avocat met à sa disposition de multiples manières.

Par exemple, en communiquant à l'avocat des informations complètes et de qualité sur ses débiteurs. Ou encore en tenant compte des délais de prescription pour éviter de transmettre à l'avocat des dossiers quelques jours seulement avant la fin du délai de prescription de la créance.

Pour éviter ce dernier problème, la mise en place préalable d'une procédure de communication des pièces et des informations entre l'avocat et le créancier est à suggérer.

De même que fixer les paramètres de la relation avec l'avocat, tant sur le plan financier que sur le plan des délais et de la fréquence de « reporting », sont autant de clés de réussite pour que l'avocat puisse assister au mieux le créancier, que ce soit pour l'aider à prévenir ou pour résoudre les problèmes qu'il aurait avec ses débiteurs.

A noter que depuis l'entrée en vigueur du règlement de l'OBF, le 1^{er} mai 2005, l'avocat est tenu d'informer son client sur son mode de tarification d'honoraires et de frais, préalablement à toute intervention. Le respect de ce principe de transparence ne pourra que renforcer encore la relation de confiance entre l'avocat et son client.

Pour plus d'informations, la brochure « Le recouvrement de créances » peut être obtenue sur simple demande via les sites web www.dicksteinlawyers.eu et www.ucm.be, ou dans l'un des bureaux de l'Union des Classes Moyennes.

Marianne DICKSTEIN

Avocat au Barreau de Bruxelles

Médiatrice agréée en matière civile & commerciale

Un jugement important se prononce sur l'amortissement d'une clientèle de médecin travaillant en hôpital et sur les frais d'un usufruit d'immeuble

1.-

Un jugement du tribunal de première instance de Namur, daté du 14 juin 2006 (*Courrier Fiscal*, 2006, liv.15, p. 701) présente un intérêt tout particulier en ce qu'il se prononce (notamment) sur deux questions essentielles qui alimentent aujourd'hui d'importants débats fiscaux : la question de la déductibilité d'un amortissement pratiqué sur une clientèle apportée à une société, constituée pour la cause, par un médecin travaillant en hôpital et la question de la déduction des charges immobilières pratiquées par une société qui a l'usufruit de l'immeuble (dans le contexte bien connu du rattachement de telles charges à l'objet social de la société). Nul n'ignore que l'administration qui veut rejeter une dépense, choisit depuis quelques années de brandir l'étendard de la conformité de la dépense à l'objet social de la société, tel qu'exprimé par les statuts. Cet étendard subit en l'espèce un réel « effilochage » par le tribunal de Namur. Nous étudions en détail ce jugement qui ne manquera pas d'interpeller le lecteur.

2.-

Les faits dont eut à connaître le juge, se résument comme suit : une société médicale est constituée le 22 août 2000 par un médecin avec pour objet l'exercice de la profession de médecin gastro-entérologue en Belgique.

Le 26 juin 2001, ce docteur et son épouse cèdent à la société, pour une durée de 15 ans, l'usufruit de l'immeuble. La société usufruitière a obtenu le droit de faire à ses frais des améliorations qui, à la cessation de l'usufruit, resteront acquises aux nus-proprétaires, sans indemnités. Le prix de la cession a été fixé à 8.000.000 BEF. La valeur locative du bien est estimée par les parties à 720.000 BEF par an, la valeur en pleine propriété étant de 11.000.000 BEF. La partie de l'immeuble utilisée au titre d'habitation par les dirigeants de la société demanderesse, est estimée à 82 %.

Sont également apportés à la société les éléments incorporels liés à son activité professionnelle antérieure : il s'agit de « *la technicité, la spécialité, la notoriété, la clientèle et tout autre élément susceptible d'attirer ou de retenir la clientèle* ». La valeur de cette cession a été fixée à 7.000.000 BEF.

Suite à un contrôle de la situation fiscale de la société, l'administration lui a adressé, le 17 juin 2003, deux avis

de rectification, pour les exercices d'imposition 2001 et 2002, indiquant :

1. un rejet des amortissements sur les éléments incorporels constitutifs du quasi-apport, s'agissant d'éléments qui, hormis la clientèle, ne subissent aucune dépréciation dans le temps, tandis que l'existence d'une clientèle était elle-même déniée, les cédants travaillant en milieu hospitalier, n'ayant pu avoir de cabinet privé et n'ayant pu se constituer une clientèle propre ;
2. un rejet des frais relatifs à l'usufruit de l'immeuble, l'investissement ne satisfaisant pas aux articles 49 et 183 du C.I.R./92 pour n'avoir pas été fait en vue d'acquérir ou de conserver des revenus imposables.

Suite au rejet des réclamations introduites par la société, l'affaire est portée devant le juge namurois qui examine les thèses en présence.

3.-

S'agissant de l'apport par un médecin de la clientèle à sa société, l'administration soutient, dans ses conclusions, qu'il est impossible pour un médecin de céder une clientèle à une société en raison du fait que l'art de guérir n'appartient qu'au médecin lui-même. Selon le fisc, l'élément incorporel qu'un médecin apporte à sa société n'est en réalité que « *leur capacité à générer des honoraires en raison de l'exercice de leurs activités médicales au sein des établissements hospitaliers où ils travaillent.* ». L'administration en déduit que l'amortissement de cet actif incorporel doit se faire à concurrence du nombre d'années que le médecin a encore à prester, chacun au sein du centre hospitalier, jusqu'à l'âge de leurs retraites respectives. Ce point de vue ne vise qu'à étaler l'amortissement sur une période bien plus longue que 5 ans.

A cette thèse, la demanderesse oppose l'argument selon lequel la clientèle d'un médecin diminue nécessairement d'une année à l'autre, à cause de décès, de déménagements, de fins de traitements etc., et qu'il y a donc lieu de l'amortir rapidement.

Par ailleurs, contrairement au point de vue de l'administration, les clientèles qui sont cédées par les médecins restent bien leur propriété. La demanderesse avance notamment les arguments suivants :

- le Code de Déontologie Médicale, et en particulier l'article 18 de ce code, stipule que la clientèle d'un médecin ne peut appartenir qu'à un médecin ;

- un avis du Conseil national de l'Ordre des médecins du 19 septembre 1992 précise que, si un médecin quitte une institution hospitalière, il emporte son fichier de clientèle ou le cède aux confrères de son choix, qu'ils pratiquent au sein de la même institution ou non. Le cas échéant, la clinique a l'obligation de transmettre les nouvelles coordonnées du médecin démissionnaire aux patients ;
- un avis du Conseil national de l'Ordre des médecins du 20 avril 1996 (publié dans le bulletin dudit conseil, vol. 7, n° 8570, 1999, p. 19) précise que « *les principes concernant la cession de clientèle s'appliquent également à la cession d'une pratique hospitalière. Naturellement, seuls peuvent être cédés en ce cas les éléments de la pratique hospitalière qui appartiennent à ce médecin* ».

Le tribunal reçoit les arguments de la demanderesse et juge que c'est à tort que l'administration conteste qu'une clientèle personnelle ne puisse pas être constituée par un médecin hospitalier.

Cette thèse est, poursuit le juge, contraire aux principes déontologiques rappelés par la demanderesse et selon lesquels, même en milieu hospitalier, la clientèle appartient au médecin et non à l'établissement au sein duquel il exerce sa pratique.

Elle est également contraire à la réalité puisque, dans les faits, la plupart des patients qui se présentent aux consultations dans les établissements hospitaliers y viennent avec la volonté de rencontrer tel médecin bien identifié, et non n'importe quel médecin d'un service déterminé.

Ceci tient, pour le tribunal, d'une part, à la notoriété de chaque médecin (qui, surtout pour un spécialiste, est liée à ses qualités professionnelles bien plus qu'à la localisation du cabinet où il consulte) et, d'autre part, à l'influence des médecins généralistes qui se font un devoir d'aiguiller leurs patients vers les spécialistes qui leur paraissent les plus compétents pour traiter les pathologies constatées ou présumées.

4.-

S'agissant du rejet des frais relatifs à l'usufruit portant sur l'immeuble occupé par le médecin, l'administration rappelle que les principes applicables à la déductibilité des charges concernées sont ceux qui sont définis par les dispositions de l'article 49 du C.I.R./92, mais qu'il faut y ajouter ceux qui résultent de la jurisprudence de la Cour de Cassation, selon laquelle :

- de la circonstance qu'une société commerciale est un être moral créé en vue d'une activité lucrative, il ne se déduit pas que toutes ses dépenses peuvent être déduites de son bénéfice brut : les dépenses d'une

société commerciale peuvent être considérées comme des frais professionnels déductibles lorsqu'elles sont inhérentes à l'exercice de la profession, c'est-à-dire lorsqu'elles se rattachent nécessairement à l'activité sociale (*Cass. 18/01/2001, FJF 2001/220*) ;

- la société doit prouver que les dépenses se rattachent nécessairement à l'exercice de son activité sociale (*Cass. 03/05/2001, Bull. 827 p. 1615-1620* et *Cass. 19/06/2003, Actualités fiscales n° 27 du 14/08/2003*) ;

Le fisc estime que, puisque la demanderesse ne parvient pas à prouver que l'acquisition de l'usufruit portant sur la partie de l'immeuble utilisée comme habitation par ses dirigeants est une dépense nécessitée par l'exercice de son activité médicale, il convient de rejeter les frais relatifs à l'usufruit de l'immeuble.

La demanderesse répond que la condition du rattachement à l'objet social n'est pas reprise par l'article 49 du C.I.R./92, et que cette disposition impose que les dépenses soient faites ou supportées « en vue d'acquérir ou de conserver des revenus imposables ».

Les termes « en vue de » permettent de considérer que le véritable critère légal de la déductibilité des frais professionnels est celui de la finalité de la dépense.

Le seul lien qui doit exister n'est pas celui entre la dépense et l'activité professionnelle, mais bien entre la dépense et le revenu imposable.

La demanderesse ajoute que rien n'empêche une société de supporter les frais lui permettant de rémunérer adéquatement ses gérants par la voie d'un avantage en nature plutôt que de leur payer directement des revenus professionnels.

Après examen des points de vue, le tribunal observe à titre préliminaire que l'existence d'un lien avec son objet statutaire (l'exercice de la médecine dans les spécialités qui sont celles de ses associés) n'est en effet pas une condition reprise par l'article 49 du C.I.R./92.

Si aucune condition de lien entre la charge et l'objet social d'une société n'est requise, il en va autrement, poursuit le tribunal, du lien avec l'activité sociale, envisagée au sens large, qui peut fort bien s'écarter de l'objet social proprement dit.

Ce lien doit exister et pouvoir être démontré (tout comme il doit l'être par le contribuable personne physique, qui ne peut déduire des frais sans rapport avec son activité professionnelle).

Le critère qui permet de déterminer si ce lien existe est bien celui de la finalité de la dépense par rapport à l'obtention d'un revenu imposable.

Lorsque l'activité qui y mène (ou doit en principe y mener) relève de l'objet social, la déductibilité ne pose aucun problème.

Lorsque l'activité déployée s'écarte de la définition de l'objet social, il appartient à la société redevable de l'impôt de prouver que celle-ci s'inscrivait à tout le moins dans l'objectif de la recherche d'un revenu imposable.

Or, en l'espèce, l'acquisition de l'usufruit litigieux a procuré à la demanderesse, la jouissance de l'immeuble sur lequel il porte. De plus, cet avantage entraîne pour elle un revenu immobilier (qui peut être limité au revenu cadastral si elle l'occupe elle-même, ou correspondre à un loyer si elle concède ce droit à un tiers, à titre onéreux).

Le juge en conclut qu'il n'est pas justifié de rejeter la déduction des charges liées à l'usufruit dans le chef de la demanderesse : si ces charges n'avaient pas été supportées, elle n'aurait pas bénéficié de l'usufruit et n'aurait pu accorder à ses dirigeants l'avantage que l'administration a taxé dans leur chef.

5.

Quelles brèves conséquences tirées de ce jugement ? Tout d'abord, il apparaît clairement que le seul fait d'exercer l'art de guérir en hôpital ne prive pas le médecin du droit de pratiquer un amortissement sur une clientèle qu'il apporterait à sa société. Une telle clientèle a, de surcroît, une durée limitée dans le temps, ce qui justifie un amortissement rapide. On ajoutera à cet égard que la requalification d'un apport de clientèle en « *capacité à générer des honoraires en raison de l'exercice d'activités médicales* » n'a aucun sens puisque cette capacité est

elle-même tributaire de l'existence d'une clientèle. Or, un jeune médecin qui débute a la capacité de générer des honoraires, mais celle-ci n'est encore que potentielle, voir virtuelle et à ce titre, elle est sans valeur.

Ensuite, il est intéressant d'observer que la position exprimée par la Cour de cassation (en 2001 et 2003) sur la nécessité d'un rattachement des charges à l'objet social statutaire d'une société n'est pas suivie de manière unanime par tous les tribunaux. On ne peut que se réjouir de ce que le critère de la finalité de la dépense est quelquefois préféré par les tribunaux aux principes exprimés par la Cour suprême. Faut-il rappeler que cette « cinquième » condition du lien à l'objet statutaire ne trouve aucune assise dans le texte de loi. Par ailleurs, la perception d'un loyer (ou d'un avantage de toute nature), voire même la simple jouissance de l'immeuble par la société qui a l'usufruit sont considérés comme profitant bien à la société et s'inscrivant dans le cadre de l'activité sociale de la société. En outre, le fait, pour une société, de supporter des frais immobiliers pour permettre la rémunération en nature de ses dirigeants, plutôt que d'assumer des frais de rémunérations en espèces, relève de la seule liberté de gestion de la société dans laquelle l'administration n'a pas à s'immiscer. Observons enfin que le seul fait que le produit titré de l'usufruit soit immédiatement rétrocédé sous forme de rémunération aux dirigeants n'est pas, pour le juge, un élément de nature à affecter les conditions imposées par l'article 49 du C.I.R./92.

Voilà donc un jugement particulièrement original et qui, espérons-le, fera date.

Pierre-François COPPENS
Avocat au barreau de Bruxelles
Professeur à la Chambre belge des comptables
et conseils fiscaux

Aucun extrait de cette publication ne peut être reproduit, introduit dans un système de récupération ou transféré électroniquement, mécaniquement, au moyen de photocopies ou sous toute autre forme, sans autorisation préalable écrite de l'éditeur. La rédaction veille à la fiabilité des informations publiées, lesquelles ne pourraient toutefois engager sa responsabilité. **Editeur responsable** : Marcel-Jean PAQUET, I.P.C.F. – av. Legrand 45, 1050 Bruxelles, Tél. 02/626.03.80, Fax. 02/626.03.90 e-mail : info@ipcf.be, URL : <http://www.ipcf.be> **Rédaction** : Gaëtan HANOT, Geert LENAERTS, Marcel-Jean PAQUET, Joseph PATTYN. **Comité scientifique** : Professeur P. MICHEL, Ecole d'Administration des Affaires de l'Université de Liège, Professeur C. LEFEBVRE, Katholieke Universiteit Leuven.

RÉALISÉE EN COLLABORATION AVEC KLUWER – WWW.KLUWER.BE