

HOE BEPS-PROOF IS UW BEDRIJF?

Wat betekent de nieuwe regelgeving concreet voor de bedrijven? Meer in het bijzonder: hoe kunnen de CFO's, bedrijfsfiscalisten en hun teams zich optimaal voorbereiden op de fiscale tsunami die op hen afkomt? We vroegen het aan Wim Wuyts, Global Head of Tax van Bekaert, voorzitter van de Fiscale commissie van het VBO en oprichter van de Internationale School voor Tax Leadership (Fontainebleau)*.



Eerst willen we duidelijk stellen dat de nieuwe regels in de internationale fiscaliteit enkel impact zullen hebben op de internationaal actieve bedrijven. Anders gezegd, op ondernemingen die buiten de Belgische grenzen een filiaal, dochter of juridische entiteit hebben. De nieuwe internationale en Europese fiscale regelgeving heeft geen invloed op de business van bedrijven die enkel actief zijn op Belgisch grondgebied – de zgn. Belgo-Belgische-bedrijven – ongeacht hun omzet.

Moeten de internationaal actieve bedrijven zich voorbereiden op een fiscale tsunami?

“De voorbije jaren evolueerde de internationale fiscaliteit fundamenteel van richting met als ultieme doel de creatie van transparantie om er zo voor te zorgen dat internationale ondernemingen in de toekomst overal hun ‘fair share’ aan vennootschapsbelasting zullen betalen. Minder de (talrijke) technische veranderingen of striktere regels dan wel de absolute transparantie is de fundamentele ommezwaai binnen de heersende fiscale cultuur. Met die openheid moet je als bedrijf leren omgaan.”

Zijn de bedrijven in België al voorbereid op die nieuwe constellatie?

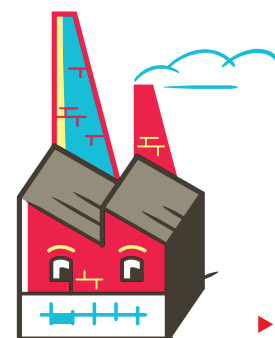
“De transparantie die de OESO en Europa beogen, gaat pas echt zichtbaar worden tegen 2018. Bedrijven hebben nog twee jaar om zich voor te bereiden op de effecten van de ‘Country-by-Country’-rapportering (verplicht vanaf een geconsolideerde omzet van 750 miljoen euro) die voor de eerste maal moet worden opgemaakt over het boekjaar 2016 en wordt ingediend tegen eind 2017. Maar ga er maar vanuit dat in de toekomst alles wat een bedrijf fiscaal zal doen, wellicht ook aan het grote publiek moet kunnen worden uitgelegd. Wat een bedrijf niet publiek kan of wil ‘verantwoorden’, daar houdt het best zijn handen van af!”

Moeten bedrijven zich zorgen maken? Of is BEPS gewoon deel van een onvermijdbare evolutie?

“Als het een evolutie zou zijn, dan moesten ze zich geen zorgen maken. Maar dat is het niet. Kijk, een internationaal bedrijf sleept altijd een fiscaal verleden van zo’n tien jaar mee. Tegelijk moet het zich proactief voorbereiden op de fiscale strategie voor de komende vijf jaar op basis van de wetgeving van vandaag. Tot op vandaag kon het zijn verleden beheersen op basis van de toen fungerende wetgeving. De nieuwe regelgeving gooit dat principe overboord en vaak beoordeelt men vandaag het verleden door de ‘BEPS-bril’ van de toekomst.”

* Wim Wuyts richtte begin 2015 de International School for Tax Leadership op. In samenwerking met CEDEP organiseert hij ‘Executive Tax Leadership Programmes’ in de hele wereld.

Meer info op www.cedep.fr/Portals/0/TAX/TaxLeadership.pdf



HOW

- ▶ Dat maakt het zo goed als onmogelijk om op een adequate manier aan fiscaal riskmanagement te doen. Anders gezegd, bedrijven krijgen de tijd niet om hun structuren en processen aan te passen aan de nieuwe realiteit."

Het grote probleem wordt evenwel de dubbele belasting van eenzelfde winst?

"Door de verplichte 'Country-by-Country'-rapportering zal elke fiscale overheid waar een multinational operationeel is, op een heel transparante manier zien wie hoeveel waar betaalt en zal zichzelf rijk kunnen rekenen door een groter stuk van de totale winst op te eisen. De transparantie vormt dus een enorme multiplicator voor dubbele belasting. Alle wetgeving in het verleden werd geschreven om dubbele belasting te vermijden. Toegegeven, de bedrijven hebben daarvan gebruikgemaakt om het voor hen fiscaal meest voordelige systeem toe te passen. Met de nieuwe transparantie denkt elke autoriteit dat ze te weinig van de totale belastbare basis van een bedrijf krijgt en gaat elk land een groter stuk van de koek eisen dan wat via de klassieke transfer pricing-methoden aan dat land toekomt."

HOE KUN JE ALS TAX DIRECTOR ZONDER RECHTSZEKERHEID NOG COMPLIANCE-GARANTIES GEVEN AAN UW CFO OF AUDIT & FINANCE COMMITTEE?

Bovendien zal de gemiddelde belastingaanslagvoet voor de bedrijven stijgen.

"De OESO berekende dat BEPS tussen de 100 en 240 miljard dollar zal opbrengen. Bijgevolg kan men verwachten dat de 22% gemiddelde belastingvoet van de Bel-20-bedrijven (aldus berekende Deloitte), maar ook de belastingvoet van buitenlandse multinationals zal stijgen in de volgende jaren met omgerekend zo'n 2 tot 3 procentpunten. Een bedrijf wil 'shareholder value' creëren. De winst per aandeel fluctueert in functie van uw aanslagvoet. Stijgt de belasting, dan daalt de koers van het aandeel. Zelfs niet OESO-lan-

den passen de BEPS-regels toe. Bottomline: alle bedrijven zullen wereldwijd meer belasting moeten betalen."

En het aantal geschillen zal toenemen?

"Inderdaad. De Belgische overheid zal meer dan ooit met de buitenlandse autoriteiten een compromis moeten bereiken onder een arbitrageprocedure. Maar zonder gedwongen arbitrage aangezien niet alle landen lid zijn van de OESO. Als bijvoorbeeld China of India de regels naast zich neerlegt, dan wordt het risico op dubbele belasting heel groot. Binnen de OESO zullen de geschillen hopelijk worden opgevangen door de zgn. 'multilateral agreement procedure'. Maar de haalbaarheid van zo'n procedure is vandaag nog lang niet zeker."

Elk bedrijf moet voor zichzelf uitmaken of het belasting beschouwt als een pure compliance-kost, als een middel om aandeelhouderswaarde te creëren of als een middel om maatschappelijk verantwoord te ondernemen?

"Dat is de eerste vraag die elke onderneming zich moet stellen, en misschien wel tot op het niveau van de raad van bestuur. Dat is een strategische keuze die elk bedrijf voor zichzelf moet maken. Hoe 'agressief' of hoe conservatief stelt het zich op in zijn fiscaal beleid? Tien jaar geleden moest de aanslagvoet zo laag mogelijk zijn om zoveel mogelijk aandeelhouderswaarde te creëren. Zolang dat binnen de wet gebeurt, vind ik dat ook niet immoreel. De wet is de wet. Almaar meer bedrijven stellen zich vandaag echter de vraag of ze nog wel het onderste uit de kan moeten halen willen ze hun reputatie niet in de waagschaal leggen. De ondernemer bekommert zich meer om zijn maatschappelijke verantwoordelijkheid en vindt dat zijn bedrijf 'shared value' moet creëren. Dat is een heel moeilijke, want een niet-objectiveerbare oefening waarover je als bedrijf zelf geen controle hebt. Maar zelfs binnen een strategie die niet streeft naar fiscale optimalisatie en die belasting benadert als een aanvaarde compliance-kost, kan een onderneming nog zware gevolgen ondervinden van de BEPS-regelgeving. Louter en alleen compliant zijn is één van de moeilijkste zaken in de internationale fiscaliteit geworden en zelfs een utopie."



SPECIALISED STUDY PROGRAMME (LL.M.)

COMPETITION LAW AND ECONOMICS

2015 - 2016



MODULES

CLINICAL SEMINARS

- 1** **General Introduction to Competition Law and Economics**
B. DURAND and N. PETIT
Friday, 25 September, 2 and 9 October 2015
- 2** **The Law and Economics of Cartel Agreements**
E. SAKKERS, J. YSEWYN and D. JACKSON
Friday, 16, 23 and 30 October 2015
- 3** **The Law and Economics of Horizontal Cooperation Agreements**
A. LOFARO, D. HULL and H. ZENGER
Friday, 13, 20 and 27 November 2015
- 4** **The Law and Economics of Vertical Restraints**
F. WIJCKMANS and L. PEEPERKORN
Friday, 4, 11 and 18 December 2015
- 5** **The Law and Economics of Merger Control**
N. LEVY, P. HOFER and M. DE LA MANO
Friday, 8, 15 and 22 January 2016

- 6** **The Law and Economics of Abuse of Dominance**
J-F BELLIS and R. O'DONOGHUE
Friday, 29 January, 5 and 12 February 2016
- 7** **The Law and Economics of State Aid**
J. DERENNE, J. WIEMANN and V. VEROUDEN
Friday, 19, 26 February and 4 March 2016
- 8** **The Procedural and Institutional Framework of EU Competition Enforcement**
E. DE SMIJTER, L. ORTIZ BLANCO and A. LAMADRID DE PABLO
Friday, 11, 18 March and 8 April 2016
- 9** **Competition Law and the Regulation of Network Industries**
A. DE STREEL, B. MOSELLE and L. COPPI
Friday, 15, 22 and 29 April 2016
- 10** **EU Competition Law and Intellectual Property**
E. VAN ZIMMEREN and M. RATO
Friday, 20, 27 May and 3 June 2016

- 1** **Consumer Protection and Consumer Law**
E. TERRYN
Friday, 10 June 2016
- 2** **Competition Compliance**
J. KOPONEN and C. MASKE
Friday, 17 June 2016
- 3** **Belgian Competition Law**
J. STEENBERGEN and A. WALCKIERS
Friday, 24 June 2016

> The programme covers a full academic year, starting on **25th September 2015** and ending on **24th June 2016**.

> The course is organised every **Friday afternoon** in Brussels on the premises of the FEB.

> Participants may opt for a **limited range of modules or clinical seminars**.

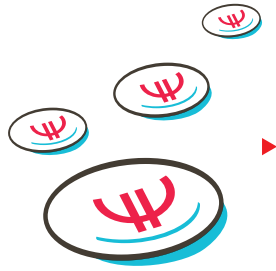
> The programme is divided into **10 modules** and **3 clinical seminars**.

> Attendance may be **spread over 2 years**.



BRUSSELS SCHOOL OF COMPETITION

www.brusselsschoolofcompetition.be - info@brusselsschoolofcompetition.be



Hoe ver moet de fiscale transparantie reiken? Blijft die binnen de relatie bedrijf-overheid of bereikt die ook het brede publiek?

"In principe blijft het een zaak tussen fiscale overheden en bedrijven. De onderneming heeft de optie om een stap verder te gaan. Je kunt een bedrijf niet verplichten om elke fiscale stap dat het zet uit te leggen aan het brede publiek."

Is dat door de sociale media en de WikiLeaks-cultuur überhaupt nog mogelijk?

"Elk bedrijf moet ervan uitgaan dat zijn fiscaal beleid publiek transparant zal worden. Als bedrijf moet je de Wall Street Journal-test doorstaan. Anders gezegd, ben je bereid om een bepaald fiscaal systeem te verdedigen als het op de cover van de krant komt? Maar het blijft een dilemma. Want hoe leg je een case fiscaaltechnisch uit aan iemand zonder fiscale scholing? Mijn grote vrees is dat ook mensen die het wel begrijpen de case populistisch zullen uitleggen waardoor ze conceptueel niet meer correct zijn."

DE NIEUWE REGELGEVING BEOORDEELT HET VERLEDEN DOOR DE BRIL VAN DE TOEKOMST

Aan welke gevolgen mag de bedrijfswereld zich nog verwachten, behalve het groter risico op dubbele belasting en het toenemend aantal geschillen?

"Hybride structuren die kunnen leiden tot een effectieve niet-belasting van een deel van de winst, zullen bijna volledig verdwijnen. Holdingstructuren zullen enkel nog verdedigbaar zijn als ze nodig zijn vanuit bedrijfseconomische of bedrijfsstrategische context, bijvoorbeeld in overname- en financieringszaken, voor joint ventures of om bepaalde regio's en landen aan te sturen. De aftrekbaarheid van interestkosten zal in sommige landen verder worden beperkt. De intra-groep-facturatie zal nog beter en meer onderbouwd moeten worden. Fiscale nichewetgeving, zoals de publiek verguisde Belgische 'excess profit rulings', verdwijnt of andere, zoals de octrooiaftrekgeregeling, zullen worden bijgesteld. Dat zijn allemaal maatregelen die de meeste multinationals al lang kennen en die geen nieuwe fundamentele wijzigingen betekenen. Bovendien pasten veel bedrijven de afgelopen twee jaar hun fiscale voetafdruk reeds aan aan de nieuwe werkelijkheid."

Om dubbele belasting te vermijden, zullen bedrijven veel meer dan in het verleden een beroep moeten doen op rulings?

"Dat klopt. Maar weet dat die rulings vanaf nu gerapporteerd zullen worden aan andere landen voor wie ze relevant zijn. Dat betekent dat elk land uit die rulling kan kiezen wat binnen hun context het meest interessant is. Aan het bedrijf om het risico af te wegen al dan niet een rulling in te dienen. Persoonlijk denk ik nog altijd dat een rulling de hoogste bescherming biedt. Maar paradoxaal genoeg kan de toegenomen transparantie in de toekomst leiden tot meer onzekerheid."



Bovenal vindt u één van de grootste risico's de 'criminalisering van de fiscaliteit'. Hoe bedoelt u?

"In een stabiel rechtsklimaat krijgt een bedrijf bij discussie over transfer pricing een uitspraak in zijn voor- of nadeel en zal die al dan niet aanvechten via de bestaande wettelijke procedures. En dat voert het uit. Steeds meer landen echter dreigen er nu mee wanneer een bedrijf geen regeling aanvaardt, om de vennootschap, de bestuurders of zelfs de interne accountant strafrechtelijk te vervolgen. Het wordt als het ware een chantagemiddel. Hoe ga je daar als fiscalisten mee om in de toekomst? Als de rechtszekerheid wegvalt, hoe kun je dan als tax director nog compliance-garanties geven aan uw CFO of Audit & Finance Committee? Dat wordt zo goed als onmogelijk."

Welke kansen of opportuniteiten biedt BEPS voor bedrijven?

"In elke bedreiging schuilt ook een opportuniteit. Zij het voor BEPS eerder indirect. Daar bepaalde nichewetgeving zal moeten verdwijnen, zullen overheden zelf meer en meer terugvallen op een lagere statutaire belastingvoet om nog attractief te blijven voor buitenlandse investeerders. Nederland, Zwitserland en Groot-Brittannië sloegen die richting al in. Om in de toekomst nog op een shortlist te komen van een buitenlandse investeerder, zullen landen op een termijn van drie tot vijf jaar moeten zakken naar een statutaire belastingvoet van om en bij 20%. In combinatie met fiscale stimuli, zoals de notionele interestaftrek, die wel de steun krijgen van Europa en niet als 'overheidssteun' worden bestempeld. Bijkomend is het onontbeerlijk dat een competitief land een ervaren, betrouwbare en rechtszekere rullingpraktijk uitbouwt. België geldt hier vandaag reeds als een van de beste leerlingen."

Dus op lange termijn alsnog een lagere statutaire belastingvoet dan het huidige Europese gemiddelde van 22%?

"Op lange termijn welteverstaan. Voor de komende jaren voorspel ik zoals gezegd een stijging met enkele procentpunten. Naarmate de oude situatie zich reguleert en de dubbele belasting afneemt, zal die stijging weer dalen. In een meer transparante, voor velen meer faire (want level playing field) omgeving, kan BEPS dus op een periode van pakweg tien jaar wel een win-winverhaal worden voor zowel overheden als bedrijven. Hoe dan ook zal de internationale fiscale concurrentie niet verdwijnen waardoor de druk om de aanslagvoet te verlagen, toeneemt. De tijd zal het uitwijzen."

Hoe kunnen het bedrijf en de bedrijfsfiscalist zich best voorbereiden op de nieuwe regelgeving?

"Eén: communiceer dwars doorheen de onderneming de nieuwe spelregels en cultuur. Zodat iedereen in het bedrijf de complexiteit begrijpt en de juiste reflex maakt bij het nemen van beslissingen. Twee: de raad van bestuur moet strategisch de lijn uitzetten waarop de onderneming zich fiscaal wil positioneren, meer of minder risico-avers. Drie: maak de gap-analyse en werk een actieplan uit over hoe de overgang van de oude naar de nieuwe fiscale wereld moet gebeuren. Vier: documenteer gedetailleerd alle transfer pricing-transacties. Die documentatie is als het ware een verzekeringspolis die u afsluit om dubbele belasting maximaal te vermijden."

FISCALE LAKMOESPROEF

Toets elk fiscaal vraagstuk op drie niveaus.

1. Juridisch-fiscaal. Is de structuur of het project legaal?

Kunt u het project fiscaaltechnisch verdedigen op het moment van de fiscale controle? Vaak bestaat hiervoor geen eenduidig antwoord. Uiteindelijk moet de bedrijfsfiscalist groen licht geven of niet. Met wat geluk organiseert het betrokken land een performante rullingcommissie die zekerheid kan bieden.

2. Past het project binnen de strategie van de onderneming of is het vooral fiscaal geïnspireerd?

Indien de drijfveer louter fiscaal is, zullen veel bedrijfsfiscalisten het project afketsen. Hoewel het afhankelijk van land tot land absoluut geen probleem is om het project wel uit te voeren.

3. Doorstaat het project de zgn. 'smell test'?

Soms beslist het management om een fiscaal correct, bedrijfsstrategisch gedreven project niet uit te voeren omdat het geen enkel reputatierisico wil nemen om bv. klanten of consumenten voor het hoofd te stoten.

