L'ORDRE
... A LA PRATIQUE

Michel FORGES
Avocat associé Faber inter Law Firm
@michelforges
www.faberinter.be

L'avocat isolé, membre du conseil de l'ordre : vouloir ou pouvoir ?

Der Einzelanwalt, Mitglied des Kammervorstandes: wollen oder können?

Ein Anwalt, der als Einzelanwalt oder in einer kleinen Struktur arbeitet, hat seinen Platz in den Anwaltskammergremien (Kammervorstand, Verwalter von avocats.be oder Kammerpräsident): er muss sich trotz der sich daraus ergebenden Zwänge beteiligen können.

L'avocat qui travaille seul ou dans une petite structure a sa place au sein des institutions ordinales (conseil de l'ordre, administrateur d'avocats.be ou bâtonnier) : il doit pouvoir y participer en dépit des contraintes.

L'avocat isolé n'est pas une espèce en voie de disparition.

Le nombre d'avocats qui travaillent dans des cabinets de moins de dix avocats reste très important, même si la mode apparente est à la multiplication d'entités qui rassemblent beaucoup d'avocats.

Mais l'avocat isolé n'a-t-il pas le nez dans le guidon, au point de ne pouvoir, ni pratiquement, ni financièrement, libérer le temps nécessaire pour exercer un mandat au sein des institutions ordinales ?

Des centaines d'avocats peuvent répondre d'emblée par la négative : au prix d'une réorganisation quotidienne, de la mise en veilleuse d'une activité d'enseignement ou de loisir ou du sacrifice de quelques weekends, le cumul est possible !

La raison pour laquelle les candidats sont peu nombreux réside ailleurs que dans la structure des cabinets : lors des dernières élections bruxelloises, le nombre de candidats correspondait à celui des postes à pourvoir. Ainsi, ce sont les avocats en général, membres de petits ou de gros cabinets, qui manifestent un désintérêt apparent pour les activités liées à la gestion, à l'organisation ou à la défense de la profession.

L'intérêt pour ces activités et la possibilité d'y participer ne dépendent pas de la structure dans laquelle les avocats travaillent : un avocat de 40 ans dont le cabinet tourne est davantage maître de son temps qu'un avocat de 35 ans qui travaille dans un gros cabinet … dont la hiérarchie comprend mal qu'une part de son temps soit consacrée à des activités non facturables.

Tous les avocats sont conscients de l'importance des missions dévolues au bâtonnier, au conseil de l'ordre et à avocat.be ; ils savent que sans eux, l'avocat risque fort de devenir une « entreprise » ou un « agent économique » comme les autres. Ils connaissent ces missions, telles qu'elles sont précisées par la loi (articles 428 et suivants du code judiciaire) : la maîtrise du tableau, le maintien des principes de dignité, de probité et de délicatesse qui font la base de la profession, la formation professionnelle, le bureau d'aide juridique, la déontologie…

Aucun avocat n'accepterait que le sort de la profession, de sa discipline, de son indépendance ou de ses valeurs (ne citons que le secret professionnel) soit remis entre les mains d'autres personnes.

Mais pourtant, au quotidien, seule une minorité de confrères se jette à l'eau : la plupart des avocats s'abstiennent, et les assemblées générales se déroulent devant un public clairsemé. Parfois, il ne se trouve qu'un candidat à la fonction de bâtonnier, qui a la modestie de déclarer qu'il a fini par accepter, faute de volontaires.

Ce n'est pas tant qu'on n'en ait rien à faire : on estime qu'on n'a pas le temps de le faire, voilà tout. On n'a même pas le temps de lire les lettres du barreau, la tribune ou le bulletin de prévention, alors … tant qu'il y a un petit groupe de sots qui s'agitent et qui réfléchissent, cela ronronne. Peu importe que ce soient toujours les mêmes. Ni leurs rites, ni leurs cursus ne dérangent, à défaut de perturbation immédiate du quotidien du plus grand nombre.

Je suis d'avis de combattre avec force ce pessimisme, quitte à prôner une autre répartition des tâches ou des délégations.

L'affirmation par ceux-là mêmes qui sont membres du conseil de l'ordre ou administrateurs d'avocats.be, du caractère chronophage de leur fonction, au point qu'une rémunération se justifie, renforce peut-être les craintes des candidats potentiels.

Mais rien n'oblige chaque avocat à briguer une fonction qui l'occuperait à temps plein ou à mi-temps : de nombreuses tâches (participation à des commissions, préparation d'avis sur honoraires, …) ne demandent pas qu'on leur consacre un temps exagéré ; et les missions des membres du conseil de l'ordre ne les accaparent pas tous de la même manière.

Dans une certaine mesure, chaque élu peut en outre fixer les limites du temps qu'il consacre à sa mission et résister à un présentéisme inutile : des réunions sont certes inévitables, mais elles ne doivent pas nécessairement être consacrées à la lecture du procès-verbal de la réunion précédente !

Enfin, nul ne reprocherait au bâtonnier de continuer à exercer son métier d'avocat durant son mandat, ne fût-ce que pour garder une bonne vision du terrain.

Des adaptations, le cas échéant au cas par cas, sont le prix à payer pour maintenir au sein des institutions ordinales la diversité qui fait la richesse du barreau : loin d'être rejetés, les électrons libres -et les avocats isolés en sont souvent- y ont leur place.

La contrepartie est immense, et ce qu'un avocat donne aux activités ordinales lui est rendu au centuple : la force et l'indépendance de l'avocat s'apprennent au fil des ans ; leur connaissance est dopée par le passage au conseil de l'ordre.

Permettre au barreau de rester une profession qui se gère elle-même suppose que chaque avocat, qu'il soit de petite ou de grande structure, sache qu'il est le bienvenu au sein des institutions ordinales. Qu'il pourra y penser le rôle du barreau au sein de la société, contribuer à la valeur des avocats, et, en définitive, trouver sa propre place.

Notre conseil / Unser Ratschlag :

En bref, et je parle d'expérience, point n'est besoin d'appartenir à une grande structure pour participer aux activités ordinales : on peut rester soi, faire son boulot … et se trouver au sein d'un merveilleux réservoir d'amitiés.

Alors, portez-vous candidat !

KNOPS BOOKS

KNOPS BOOKS

Jean BELLEFLAMME
Licencié en droit fiscal
Expert-Comptable
Gérant de la sprl Belfisco
belfisco@belfisco.be

FISCALITÉ

Le tax-shelter audiovisuel : un mécanisme de déduction fiscale appelé à connaître un succès grandissant depuis sa récente réforme

Audiovisueller Taxshelter : ein Steuerabzug mit zunehmendem Erfolg seit der jüngsten Reform

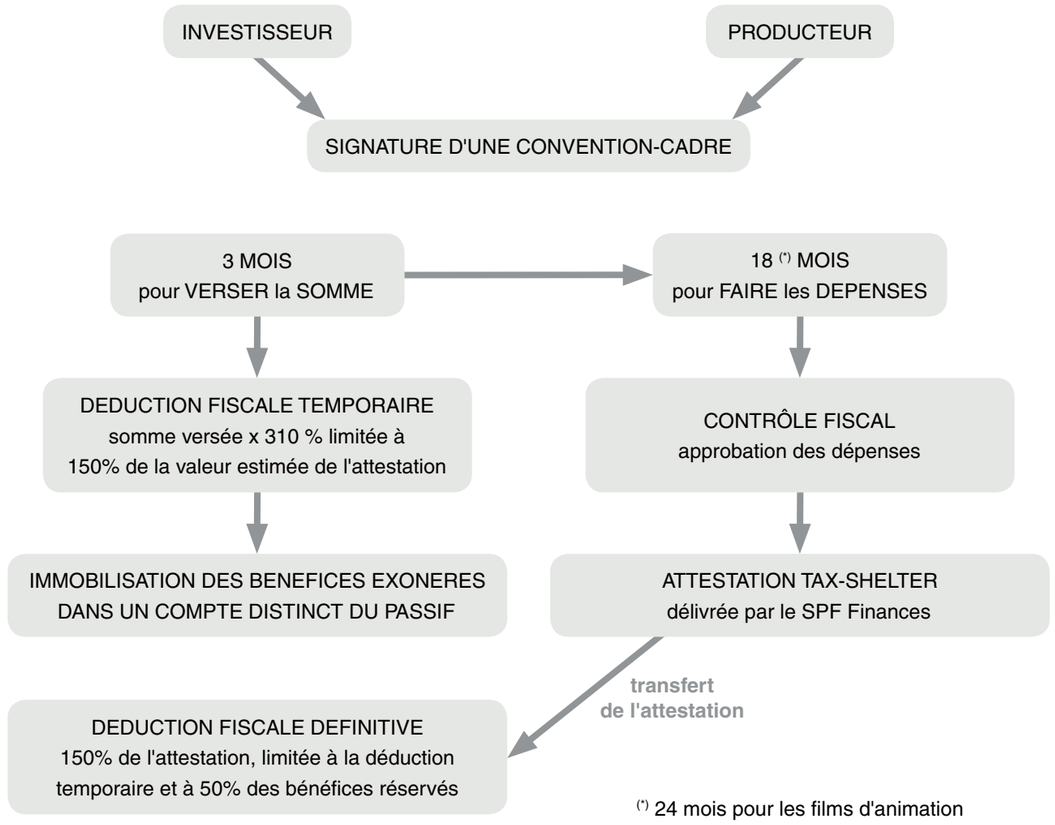
Die neue Regelung der audiovisuellen Tax-Shelter, anwendbar seit dem 1. Januar 2015, hat die Funktionsweise erheblich vereinfacht.

Le nouveau régime du tax-shelter audiovisuel, applicable depuis le 1er janvier 2015, en a considérablement simplifié le fonctionnement.

Avant toute chose, il importe de souligner que cet incitant fiscal ne concerne que l'impôt des sociétés et n'est donc pas accessible aux contribuables assujettis à l'impôt des personnes physiques. Il est réglementé par l'article 194 ter du code des impôts sur les revenus.

Finie la trop complexe distinction entre « prêt » et « equity » qui caractérisait le régime antérieur. Place à un système beaucoup plus simple et lisible, en vertu duquel les sommes versées au producteur sont désormais déductibles à concurrence de 310 %. Désormais, le montant versé dans le cadre d'une convention de tax-shelter peut pratiquement être assimilé à un versement d'impôt. La Commission des Normes Comptables vient d'ailleurs de préconiser de comptabiliser la somme versée dans un sous-compte du compte 6702 ***Charges fiscales estimées***, car elle considère que l'investissement tax shelter est, d'un point de vue économique, une forme de versement anticipé d'impôts : l'investisseur verse un montant en échange d'une diminution des impôts sur les revenus qu'il doit payer.

Schématiquement, une opération de tax-shelter audiovisuel fonctionne de la manière suivante :



QUELQUES EXPLICATIONS

Quant à l'attestation tax-shelter (ATS)

La valeur fiscale de l'ATS équivaut à 70 % des « dépenses de production et d'exploitation qualifiantes dans l'Espace Economique Européen (EEE) ». Plusieurs critères sont à respecter :

- Ces 70 % de dépenses dans l'EEE doivent être directement liées à la production de l'œuvre éligible.
- La société de production doit effectuer des dépenses en Belgique à concurrence d'au moins 90 % de la valeur de l'ATS.
- 70 % au minimum des dépenses belges doivent être directement liées à la production de l'œuvre éligible.
- Si le total des dépenses directes belges est inférieur à 70 % du total des dépenses belges, la valeur fiscale de l'ATS est proportionnellement réduite.

Quant à l'exonération fiscale

L'investisseur préfinance les dépenses du producteur avec qui il conclut une convention. De ce fait, il va pouvoir provisoirement réduire sa base imposable en fonction de la somme qu'il s'engage à verser dans les 3 mois qui suivent la signature de la convention. L'ATS lui permettra de transformer son exonération provisoire en exonération définitive et de rendre disponible, pour une distribution de dividendes, le bénéfice exonéré immobilisé dans un compte de « réserve immunisée ».

L'exonération provisoire équivaut à 310 % de la somme que l'investisseur s'engage à verser au producteur dans les 3 mois de la signature de la convention. Elle est limitée à 150 % de la valeur estimée de l'ATS. Elle est plafonnée à 50 % du bénéfice de la période imposable (avec un plafond absolu de 750.000 € par période imposable).

L'exonération ne devient définitive que si l'ATS est délivrée au plus tard le 31 décembre de la 4ème année qui suit celle de la signature de la convention. Si tel n'est pas le cas, le bénéfice qui a été provisoirement exonéré deviendra taxable lors de la dernière période imposable au cours de laquelle l'ATS aurait pu valablement être délivrée. Si le montant de l'ATS est inférieur à celui qui était initialement prévu, l'exonération n'est pas perdue, mais proportionnellement réduite.

En cas d'absence ou d'insuffisance de bénéfice taxable, l'exonération est reportable jusqu'à l'exercice d'imposition qui est lié à la 3ème période imposable qui suit l'année au cours de laquelle l'ATS a été délivrée au producteur.

Quant au rendement sur la somme versée

Pour la période qui va s'écouler entre le versement de la somme par l'investisseur au producteur d'une part et la délivrance de l'ATS par le producteur à l'investisseur d'autre part, un rendement (taxable au taux normal de l'impôt des sociétés) peut être octroyé par le producteur à l'investisseur. Pour éviter toute spéculation, la loi prévoit que ce rendement ne peut excéder ***la moyenne des taux euribor à 12 mois du dernier jour de chaque mois du semestre civil qui précède le versement de la somme, majorée de 450 points de base***.

Quant au risque

Afin de sécuriser l'opération, la convention conclue avec le producteur peut inclure deux types de garanties :

- une assurance défiscalisation, à charge du producteur, pour autant que (§ 11 de l'article 194 quater) l'investisseur, en cas d'appel à cette garantie, ne reçoive pas plus que le montant des impôts et des intérêts de retard dus par lui en cas de non-respect des conditions d'exonération ;
- voire même, mais à charge de l'investisseur cette fois, une garantie optionnelle sur le rendement complémentaire.

Illustrons tout cela à l'aide d'un tableau synthétique ***(voir ci-dessous)***.

Notre conseil / Unser Ratschlag :

L'économie fiscale qu'elle engendre suffit déjà à elle seule à justifier l'opération de tax-shelter. Et, quand on y ajoute le rendement produit par la somme versée, l'opération n'en devient que plus attrayante. Seul bémol : l'obligation de bloquer, jusqu'à l'obtention de l'attestation, l'avantage fiscal (310 % de la somme versée) dans un compte distinct du passif, empêchant ainsi temporairement toute attribution quelconque.

bénéfice de l'exercice
(avant impôt)
310.000 €

tax-shelter maximal (1/2)
155.000 €

versement
50.000 €
x 310%
montant déductible
155.000 €
x 33,99%
économie fiscale
52.685 €

solde base imposable (1/2)
155.000 €

impôt (33,99%)
52.685 €

mise de fonds
50.000 €

rendement
10,20%

impôt sans tax-shelter
310.000 € x 33,99%
105.369 €

décaissement total
102.685 €

GAIN FISCAL TAX-SHELTER
2.685 €

+ Intérêts sur versement
maximum 18 mois
taux max actuel : 4,876%
impôt société déduit
2.414 €

GAIN TOTAL TAX-SHELTER
5.098 €

Nathalie VAN DAMME
Avocat
Associé elegis
n.vandamme@elegis.be
www.elegis.be

SPÉCIALISATION

La spécialisation : un outil indispensable que le barreau doit mieux promouvoir

Die Spezialisierung : ein unerlässliches Werkzeug, das die Anwaltskammern besser hervorheben müssen

Eine Spezialisierung wird in der Zukunft einen immer größeren Stellenwert einnehmen. Sowohl der Anwalt als auch der Klient profitieren von dieser Spezialisierung unter der Voraussetzung, dass diese nicht zur Engstirnigkeit führt. Der Rechtsanwalt sollte weiterhin offen für alle Fachgebiete sein, um seiner Entwicklung nicht entgegen zu stehen. Zur Förderung der Spezialisierung sollte die Anwaltskammer das Verfahren zur Anerkennung der Spezialisierung verbessern sowie diesen Mehrwert hervorheben.

La spécialisation est une voie d'avenir pour la profession. Tant l'avocat que son client y ont intérêt à condition que la spécialisation ne signifie pas le confinement. L'avocat doit conserver une ouverture aux autres matières du droit pour ne pas scléroser sa réflexion. Pour encourager la spécialisation, le barreau devrait améliorer les procédures de reconnaissance des spécialisations et mettre l'accent sur leur valeur ajoutée.

La spécialisation des avocats n'est pas un phénomène nouveau, mais il semble s'intensifier. S'interroger sur sa pertinence est donc important.

La réflexion requiert, tout d'abord, de définir la notion de spécialisation. L'atelier organisé sur le thème de la spécialisation dans le cadre du congrès AGISSONS a tenté l'exercice. Ces travaux ont mis en évidence la multiplicité des approches. La majorité des participants ont estimé que la spécialisation nécessitait à la fois une bonne connaissance théorique et une réelle expérience pratique de la matière et que la spécialisation ne devait pas être assimilée à l'excellence.

Il est cependant regrettable que les pouvoirs publics instrumentalisent parfois la spécialisation des avocats pour tenter de résoudre des problèmes d'arriéré judiciaire en limitant l'accès à certaines juridictions à des avocats spécialisés. La spécialisation ne peut pas devenir un instrument de restriction de l'accès à la justice.

La spécialisation revêt aujourd'hui deux facettes différentes : d'une part, la spécialisation volontaire et spontanée et d'autre part, la spécialisation imposée par les pouvoirs publics qui limitent l'accès à certaines juridictions aux avocats spécialisés.

LA SPÉCIALISATION IMPOSÉE PAR LES POUVOIRS PUBLICS – DE GRANDS RISQUES D'ENTRAVER L'ACCÈS À LA JUSTICE

Concernant ce second aspect, on peut légitimement craindre que les pouvoirs publics tentent, avant tout, de résoudre des problèmes d'arriéré judiciaire alors que d'autres solutions, mieux adaptées, existent.

Il faut souligner que les participants à l'atelier étaient unanimes pour condamner ce qui peut apparaître comme une dérive causant des difficultés d'accès à la justice résultant des monopoles ainsi créés et des difficultés pratiques dans la gestion quotidienne des dossiers.

LA SPÉCIALISATION VOLONTAIRE – LA NÉCESSITÉ D'ÉVITER LE CONFINEMENT

L'examen du premier aspect de la spécialisation aboutit à des conclusions moins tranchées.

Pour l'avocat, les avantages de la spécialisation sont nombreux : exercice plus serein de la profession dans un domaine qu'il maîtrise bien, publicité induite par la mise en avant de la spécialisation, accès à certains marchés publics, meilleure rentabilité, …

Mais la spécialisation à outrance comporte des risques. L'avocat doit conserver une vue suffisamment générale du droit parce que les questions qui lui sont posées sont souvent pluridisciplinaires et parce qu'il doit conserver une ouverture d'esprit sur l'évolution des autres matières du droit pour mieux apprécier celle de son domaine de prédilection. L'avocat doit être conscient de ses limites et accepter de transmettre un dossier à un confrère plus compétent lorsqu'il n'est pas capable de rendre un service de qualité à son client.

Pour garantir cette vision globale, il est important que la spécialisation ne survienne pas trop précocement. S'il est inévitable que des orientations soient rapidement prises par l'avocat stagiaire, le maintien d'une formation pluridisciplinaire pendant le stage est important.

L'INTÉRÊT DU CLIENT

Au client, la spécialisation de l'avocat doit procurer une qualité de service meilleure à prix comparable car l'avocat spécialiste est capable de travailler plus rapidement et efficacement dans sa matière.

Certains participants de l'atelier se sont interrogés sur l'opportunité d'une présence systématique des mêmes avocats devant les mêmes magistrats, qui peut résulter de la spécialisation. Cette interrogation n'est pas sans fondement car il n'est pas toujours aisé pour l'avocat de garder un esprit critique suffisant par rapport au fonctionnement d'une juridiction qu'il fréquente quotidiennement.

Si le client trouve avantage à la spécialisation de l'avocat, son intérêt passe aussi par la possibilité de conserver un contact aisé avec le barreau. A cet égard, les avocats généralistes conservent toute leur raison d'être. Ils sont un lien indispensable et irremplaçable entre la justice et le justiciable. La reconnaissance de la spécialisation de l'avocat généraliste, à l'instar de ce qui est fait pour le médecin généraliste, pourrait mettre en valeur ce rôle important.

LES CHANTIERS POUR AMÉLIORER LA SPÉCIALISATION

Mais, pour que la spécialisation soit un outil efficace de mise en valeur des compétences, il faut encore que sa reconnaissance repose sur un examen sérieux et objectif et que son identification par les clients soit simple.

A l'heure actuelle, ces deux éléments sont perfectibles.

Une application plus uniforme des critères au sein des différents barreaux et des différentes matières devrait être organisée. Un suivi de la qualité de l'avocat après la reconnaissance du titre de spécialiste semblerait aussi utile.

Quant à l'identification de la spécialisation, le système actuel semble confus entre matières préférentielles pour lesquelles les avocats se déclarent spontanément et sans contrôle, et la reconnaissance officielle par l'ordre. Une clarification s'impose.

vidéo

https://www.youtube.com/watch?v=qHTHPRgQyic&feature=youtu.be&list=PLYUqkvXB8ICDkkgcXnq73q50CLyl3HrJ5

Notre conseil / Unser Ratschlag :

En conclusion, la spécialisation de l'avocat est une voie d'avenir pour la profession. Tant l'avocat que son client y ont intérêt. Mais la spécialisation ne doit pas signifier le confinement. L'avocat doit conserver une ouverture aux autres matières du droit pour ne pas scléroser sa réflexion. Pour encourager la spécialisation, le barreau devrait améliorer les procédures de reconnaissance des spécialisations et mettre l'accent sur sa valeur ajoutée car « pour éviter les problèmes après », il faut voir le BON avocat avant…

AGENDA

24 SEPTEMBRE ET **8** OCTOBRE 2015

Niveau I : formation de base en droit collaboratif – *AVOCATS.BE*
Bruxelles
https://gallery.mailchimp.com/d552fd66716b81b8fb8f922cc/files/Formations_marcs.pdf

4-9 OCTOBRE 2015

Congrès IBA
Vienne
http://www.ibanet.org/Conferences/Vienna2015.aspx

8 OCTOBRE OU **13** OCTOBRE 2015

Networking : nouer les bons contacts professionnels – *Wolters Kluwer Formations*
8 octobre 2015 – Limelette ou
13 octobre 2015 – Bruxelles
http://formations.wolterskluwer.be/fr/Training/networking-nouer-les-bons-contacts-professionnels/NETNWFB.aspx

20-21 OCTOBRE 2015

Time Management et MS Outlook – *Wolters Kluwer Formations*
9H00 à 17h30
Neder-Over-Heembeek
http://formations.wolterskluwer.be/fr/Training/OpenOpleidingen/OUTLTFB.aspx?dossier=COMLEG

28-1 OCTOBRE NOVEMBRE 2015

59e Congrès UIA
Valence, Espagne
http://www.uianet.org/fr/evenement/type-46986/59e-congrès

29 OCTOBRE ET **12** NOVEMBRE 2015

Niveau II : outils approfondis de droit collaboratif liés à la gestion des émotions et à l'établissement de la confiance – *AVOCATS.BE*
Bruxelles
https://gallery.mailchimp.com/d552fd66716b81b8fb8f922cc/files/Formations_marcs.pdf

AGENDA

12 NOVEMBRE 2015

L'avocat et les médias – *Larcier Formation*
Bruxelles
http://editionslarcier.larciergroup.com/pages/s_00000063551/formation-lavocat-et-les-medias.html

20-27 NOVEMBRE 2015

Time Management : votre temps et votre stress sous contrôle – *Wolters Kluwer Formations*
9H00 à 17H30
Diegem
http://formations.wolterskluwer.be/fr/Training/OpenOpleidingen/TIMMAFB.aspx?dossier=COMLEG

27 NOVEMBRE 2015

Aspects financiers en médiation familiale – *AVOCATS.BE*
Bruxelles
https://gallery.mailchimp.com/d552fd66716b81b8fb8f922cc/files/Formations_marcs.pdf

3 DÉCEMBRE 2015

Niveau III: approfondissement du processus de droit collaboratif et atelier pratique – *AVOCATS.BE*
Bruxelles
https://gallery.mailchimp.com/d552fd66716b81b8fb8f922cc/files/Formations_marcs.pdf

3-5 DÉCEMBRE 2015

Congrès CIB
Cotonou, Bénin
www.cib-avocats.org

KNOPS BOOKS

Blandine JUGÉ
Head of International Business Development Careers-in-law.be
@BlandineJuge
www.careers-in-law.be

RECRUTEMENT

La digitalisation du recrutement juridique enfin en marche

Die Digitalisierung der juristischen Anwerbung endlich in Gang

In unserer letzten Ausgabe haben wir über die Problematik des Aufsetzens eines leistungsstarken Einstellungsangebots berichtet. Ein Einstellungsangebot, sei es noch so gut verfasst, hat keinerlei Wert ohne eine effiziente Veröffentlichung. Dieses Thema wird in diesem Artikel behandelt.

Notre précédente contribution traitait de la problématique de la rédaction performante d'une offre d'emploi[1]. Une offre, aussi bien rédigée soit-elle, ne vaut rien sans une publication efficace. C'est l'objet de cet article.

Introduction

Le recrutement est la problématique des cabinets d'avocats et directions juridiques au XXIème siècle.

Chasseurs de têtes aux coûts onéreux, bouche à oreille traditionnel, forum de recrutement incertain, sont autant de stratégies mises en place par les recruteurs pour satisfaire leurs besoins. Entre dépenses exorbitantes et mobilisation humaine importante, avocats et HR Managers se retrouvent perdus dans la jungle du recrutement.

Quelles actions instaurer dans cette nouvelle ère du digital à tout prix ?

Le recrutement, un chantier 2.0

L'automne belge, c'est la période tant attendue des jobdays universitaires pour les recruteurs juridiques. Des cabinets internationaux tels que Baker & Mckenzie, Allen & Overy, aux cabinets belgo-belges tels que Buyle Legal, en passant par les cabinets luxembourgeois, tous se précipitent aux portes de ces foires au recrutement.

Pourtant, à l'heure du digital, ces forums ne sont plus la voie royale du recrutement. Leur obsolescence est programmée. Bienvenue dans la sphère 2.0 : avocats et recruteurs se digitalisent pour toucher les talents. Finies les files d'attentes interminables des jobdays, place à la rencontre virtuelle.

C'est dans ce cadre que plusieurs plateformes de recrutement sont nées en réponse aux besoins des recruteurs. Des plateformes générales ont vu le jour, alors que d'autres faisaient le choix de la spécialisation en se concentrant sur le secteur du droit. Entre sites dédiés aux professions juridiques et sites généralistes, le cœur des recruteurs balance.

Que choisir? Les sites dédiés aux professions juridiques ont l'avantage indéniable d'avoir une ***« data base »*** qualifiée. Les HR Manager ont la possibilité de recruter sur une même plateforme une secrétaire juridique, un stagiaire pour l'été ainsi que leurs futurs collaborateurs. A contrario, les sites généralistes ne sont plus aujourd'hui gage d'efficacité. L'offre d'emploi se trouve noyée dans la masse de toutes les autres offres d'emploi. La communication s'en trouve affectée.

[1] « L'art de rédiger une offre de recrutement », ***cette revue***, 2015/2, p. 10.

KNOPS BOOKS