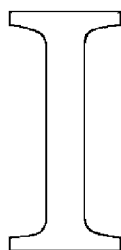


La bisbrouille est de retour dans le tax shelter

Les producteurs de films et plusieurs sociétés de levée de fonds ont écrit au ministère des Finances. Ils dénoncent des distorsions de concurrence dans le secteur.



Il y a de nouveau de la bisbrouille dans l'air dans le secteur du tax shelter. Trois ans seulement après l'entrée en vigueur d'une loi censée rendre plus transparent cet incitatif fiscal destiné à encourager la production dans le cinéma/arts de la scène et mettre un terme à certaines dérives, des acteurs du secteur dénoncent à nouveau les pratiques jugées « agressives » de certains et parlent de concurrence déloyale. Le malaise est tel que les associations professionnelles de producteurs de films francophone et flamande (UPFF et VOFTP) ainsi que plusieurs sociétés de levée de fonds tax shelter ont pris leur plume fin de l'année dernière pour interpellier le ministre des Finances Johan Van Overtveldt (N-VA). Ils lui demandent de clarifier la loi pour remettre tous les protagonistes sur un pied d'égalité.

Où se situe le problème ? Le tax shelter permet aux entreprises d'investir une partie de leurs bénéfices dans des œuvres destinées au cinéma, à la télé ou aux arts de la scène et d'obtenir en contrepartie un avantage fiscal. La loi fixe une méthode de calcul permettant

de déterminer pour chaque film une somme qui pourra être levée auprès de ces entreprises. Il s'agit d'un pourcentage des dépenses qui seront réalisées pour tourner le film en Belgique.

70 % de ces dépenses doivent être directes : salaire des acteurs, des techniciens, les effets spéciaux et autres frais de production... 30 % maximum doivent couvrir les dépenses indirectes, c'est-à-dire le salaire du producteur, la commission des intermédiaires (ceux qui lèvent les fonds) et les frais généraux. C'est au niveau de ces dépenses indirectes que le problème se pose. Certaines sociétés, étant à la fois actives dans les levées de fonds et la production, auraient tendance à gonfler au maximum leur commission d'intermédiaire et à pratiquer des tarifs bien plus élevés que ceux en cours sur le marché.

Pourquoi les coproducteurs étrangers ayant choisi de tourner une partie de leur film en Belgique pour bénéficier du tax shelter acceptent-ils de payer un tel niveau de commission ? Parce qu'une partie de ce trop-plein leur serait ensuite rétrocédée pour financer le film. L'avantage de ce montage ? En gonflant artificiellement les dépenses indirectes, il augmente le montant global pouvant au final être levé pour le tax shelter. Les sociétés ayant recours à cette technique ont donc un avantage concurrentiel sur les autres acteurs du marché car elles peuvent proposer des levées de fonds plus importantes.

« Certains acteurs interprètent la loi de façon assez agressive pour se rendre plus attractifs sur le marché, estime un

acteur du tax shelter. Une partie de la loi sur le tax shelter n'est pas suffisamment claire pour que chacun applique les mêmes règles. Cela engendre des situations de concurrence déloyale. »

Même son de cloche du côté des producteurs indépendants. « Ces pratiques, qui ne sont pas illégales je le précise, faussent la concurrence sur le marché à nos dépens, estime Joseph Rouschop, président de l'UPFF. Ces acteurs qui cumulent à la fois le statut d'intermédiaire et de producteurs peuvent plus facilement que nous prendre des positions sur des films étrangers. »

« Cette polémique n'a pas lieu d'être. La loi est très claire »

MAXIME HOUSIAUX (UMEDIA)

Même si personne ne le cite, Umedia, le leader du marché, est visé. C'est l'une des sociétés de tax shelter les plus gourmandes en commission. Son directeur général Maxime Housiaux se défend, estimant que « cette polémique n'a pas lieu d'être. La loi est très claire ». Il réfute l'idée selon laquelle Umedia gonflerait artificiellement ses commissions. « Notre niveau de commission doit être mis en regard des services prestés. Nous offrons un accompagnement personnalisé pour lequel les producteurs sont prêts à payer. En outre, nous ne pouvons pas nous reposer comme d'autres sur un réseau d'agences bancaires. On doit avoir nos propres délégués commerciaux pour prospecter le marché. Cela a un coût. Chaque acteur a un positionnement différent et il faut respecter cela ». ■

JEAN-FRANÇOIS MUNSTER

EN 2017

Des premiers chiffres encourageants

On ne dispose pas encore des chiffres officiels des levées de fonds tax shelter en 2017. Selon

les chiffres donnés par les principaux acteurs du marché, l'année a été plutôt bonne. Ils n'ont pas trop souffert de la diminution du nombre de coproductions françaises consécutive à la mise en place d'un environnement fiscal

plus attractif en France. Dopé par les arts de la scène - une nouveauté 2017 - Casa Kafka signe la plus forte progression en doublant les montants levés (36,5 millions). Umedia progresse de 24,5 % (43,6 millions), BNP

Paribas, de 60 % (25 millions) tandis que Taxshelter.be (ING) et Scope restent stables (16 et 15 millions) et que Belga Films perd 50 % (7 millions). Si on s'en tient à ces six acteurs, le marché a progressé de 22 % (143 millions).

J.-F. M.