

COMITÉ DE TRANSPARENCE 127 – PROCÈS-VERBAL

29.11.2024 – GAL MAHI TAHI (01.E.1)

1. APPROBATION DE L'ORDRE DU JOUR

[REDACTED], sont excusés.

[REDACTED] a donné procuration à [REDACTED] a donné procuration à [REDACTED] pour suivre la réunion.

L'ordre du jour est approuvé.

2. APPROBATION DU PROCÈS-VERBAL DE LA RÉUNION DU 08.11.2024

Le procès-verbal est approuvé.

3. POINTS RÉCURRENTS

1) Dossiers législatifs :

Le rapport a été transmis aux membres pour information. Comme de coutume, les remarques peuvent être transmises directement à [REDACTED]

2) Plan de recrutement 2024:

[REDACTED] passe le document en revue. Les membres n'ont pas de remarques à formuler.

4. RAPPORTAGE RÉALISATIONS ET FORECAST 2024

[REDACTED] commente la présentation PowerPoint.

[REDACTED] a une remarque sur le slide 5 (= budget 2024 - résultat budgétaire) sur le « boni théorique hors recettes irrécouvrables ». Selon [REDACTED], ça doit être « y compris les recettes irrécouvrables ». [REDACTED] répond que la formulation était effectivement ambiguë, mais que l'excédent était bien de 4 millions d'euros, c'est-à-dire y compris l'amortissement des recettes irrécouvrables. [REDACTED] précise que lors de la réunion du 8 novembre 2024, les recettes *one-shot* ont été présentées aux membres. Ces recettes *one-shot* sont toujours présentes. L'objectif

n'est pas de présenter à nouveau en 2025 un tableau avec les recettes irrécouvrables. Selon [REDACTED] le slide aurait dû indiquer : $8 - 4 = 4$.

[REDACTED] se demande comment l'Agence peut savoir qu'il y aura un excédent de 4 millions d'euros sur le compte en 2025. Un budget en équilibre a été présenté pour 2025, mais il n'y a pas encore de gouvernement ni de visibilité sur les recettes et les dépenses de cette année-là. [REDACTED] répond qu'étendre l'excédent à l'année prochaine est effectivement hypothétique. [REDACTED] constate seulement que les dépenses en personnel augmenteront. Si l'excédent de 2024 disparaît en 2025, nous nous retrouverons avec un déficit de 4 millions d'euros.

Par ailleurs, [REDACTED] commente le forecast 2024. Lors de la réunion du 27 septembre 2024, le boni était de 4,4 millions d'euros et maintenant il est passé à 3,9 millions. On montre le slide 7 (= budget 2024 - résultat budgétaire) du point budget 2024 de cette réunion. Le forecast a effectivement évolué. Les boni estimés pour 2024 et 2025 sont importants, mais [REDACTED] rappelle que les dépenses pour 2025 augmenteront. [REDACTED] a de bonnes raisons de penser qu'[REDACTED] dispose des ressources nécessaires pour faire face à l'augmentation des dépenses de personnel d'ici à 2025.

Concernant le slide 6 (= Forecast 2024 : recettes irrécouvrables 3 millions EUR), [REDACTED] signale que [REDACTED] a effectué la même chose lors de la clôture des comptes de 2023. [REDACTED] avait alors affirmé que le montant diminuerait d'année en année, et [REDACTED] renvoie à cet effet au rapport du Comité de transparence du 26 avril 2024. Le montant est plus élevé dans cette présentation et [REDACTED] se demande comment on en est arrivé là. [REDACTED] confirme que l'opération de 2023 portait sur la période jusqu'en 2018 et désormais nous examinons la période à partir de 2019. Quelques slides supplémentaires ont été montrés aux membres pour clarification.

[REDACTED] a estimé à 3 millions d'euros les recettes irrécouvrables pour les cinq dernières années. [REDACTED] signale qu'en théorie, [REDACTED] doit attendre cinq ans avant de considérer une facture comme impayée. Si des factures impayées plus récentes sont déjà comptabilisées comme irrécouvrables, cela réduit le montant remboursé aux stakeholders via la taxe variable. Les bons payeurs sont pénalisés. [REDACTED] pense donc qu'il est préférable de comptabiliser chaque année uniquement les factures dues cette année-là (en raison de l'expiration d'une période de cinq ans) et de déduire le montant correspondant du résultat annuel. Pour l'exercice 2024, il s'agit donc des factures impayées de 2019. [REDACTED] ajoute qu'en raison de faillites, certaines des factures les plus récentes (2020-2024) pourraient également être considérées comme irrécouvrables avec certitude, ce qui augmenterait légèrement le montant de cet amortissement.

[REDACTED] soutient [REDACTED] et estime que [REDACTED] devrait s'appuyer sur des chiffres réels. Seuls les 939.000 euros de 2019 sont mesurables et traçables et peuvent être amortis, selon [REDACTED]. À partir de 2020, les entreprises peuvent encore être incitées à payer.

À la question de [REDACTED] de savoir si [REDACTED] envoie des rappels aux firmes, [REDACTED] répond par l'affirmative. Cependant, certaines firmes ne réagissent toujours pas après plusieurs rappels. Jusqu'à présent, on n'a pas encore fait appel aux huissiers de justice, mais [REDACTED] a récemment commencé à travailler avec [REDACTED] pour récupérer des fonds par leur intermédiaire.

[REDACTED] se demande si les firmes qui ne paient pas leurs factures continuent à bénéficier des services de [REDACTED]. Ceux qui ne paient pas ne devraient pas bénéficier des services. [REDACTED] confirme que la législation a récemment permis de le faire. Dans un premier temps, [REDACTED] commencera à contacter les firmes. Ce sont surtout les grandes entreprises dotées de structures financières complexes, tant au niveau national qu'international, qui posent problème. Par exemple, [REDACTED] ne peut pas refuser des études cliniques, mais [REDACTED] peut, par exemple, bloquer le renouvellement des autorisations de mise sur le marché. De plus, [REDACTED] estime qu'il est important que les différents membres du comité informent leurs membres que cette mesure sera appliquée. Il est également bon de leur rappeler que l'État n'est pas un fournisseur et qu'[REDACTED] ne doit donc pas se conformer aux procédures de facturation que les entreprises imposent à leurs fournisseurs (mention du numéro *purchase order*, etc.). L'obligation de paiement découle directement de la loi [REDACTED]. [REDACTED] peut faire appel en second lieu au [REDACTED].

■■■■■ remarque que la problématique du paiement a déjà été signalée lors de la réunion TOR. ■■■■■ avait alors demandé à plusieurs reprises que les factures soient payées par les entités locales, mais ■■■■■ sait que ce n'est pas facile sur le plan comptable. En effet, il n'est pas possible d'attribuer deux bénéficiaires à la même facture.

■■■■■ a suggéré que ■■■■■ prépare une communication courte et neutre sur la nouvelle mesure afin que tous les membres du comité transmettent le même message à leurs membres. ■■■■■ a deux remarques. Tout d'abord, ■■■■■ estime que pour les montants impayés pour les années 2020 à 2023, il faudrait suivre ligne par ligne les firmes qui n'ont pas payé leurs factures. Si une entreprise ne paie pas plusieurs factures chaque année, il s'agit d'un problème structurel et des mesures doivent être prises. Deuxièmement, ■■■■■ constate que ces factures sont en fin de compte payées par les autres. ■■■■■ a le droit de facturer des intérêts pour une facture impayée. ■■■■■ précise que le taux d'intérêt est de 0,8 % par mois, applicable à partir de 30 jours suivant la facturation. Si les membres le demandent, l'Agence percevra les intérêts. Cependant, de nombreuses heures et de nombreux collaborateurs seront nécessaires pour accomplir ce travail énorme et complexe. Deux grandes firmes n'ont pas payé depuis des années et ■■■■■ leur demandera des comptes.

Pour ■■■■■, cette discussion porte sur la différence entre EBIT (= *Earnings Before Interest and Taxes* > bénéfice opérationnel) et EBITDA (*Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortisation* > bénéfice après amortissement). Toutes les factures qui peuvent être difficilement recouvrées sont placées dans les amortissements. Ce mode de reporting est utilisé dans le monde de l'entreprise et elle trouve que c'est un moyen pratique et facile de suivre les transactions financières de manière transparente. En outre, pour la différence entre EBIT et EBITDA, il convient d'établir un plan d'action clair qui sera suivi à l'aide d'un tableau d'amortissement spécifique. ■■■■■ est d'accord avec la proposition de ■■■■■ de ne pas maintenir le coût élevé significatif sur le compte année après année. Toutefois, ■■■■■ n'est pas d'accord pour amortir 3 millions d'euros en une seule fois et soutient la proposition de ■■■■■ de n'amortir que 939.000 euros cette année. ■■■■■ demande également une analyse claire et un plan d'action concret afin qu'une politique puisse être mise en œuvre avec plusieurs rappels aux mauvais payeurs, éventuellement des huissiers et des sanctions. Il est utile de communiquer sur cette politique.

■■■■■ se demande s'il est légalement possible que ■■■■■ transfère une facture à la filiale belge d'une firme étrangère pour des services fournis, qui se charge ensuite du reste via son propre système de facturation. ■■■■■ répond que la loi prévoit qui doit payer quoi. S'il s'agit d'une modification de l'autorisation de mise sur le marché, c'est le titulaire de l'autorisation qui doit payer. La loi peut être modifiée. Toutefois, si ■■■■■ fait faillite, le montant ne peut pas être récupéré. Selon ■■■■■, cela ne changera pas fondamentalement les choses. ■■■■■ fait également remarquer que certains cas seront réglés par la voie judiciaire. Nous verrons quelles en seront les conséquences à terme. Il est injuste que certains ne paient pas, mais il faudra du temps pour récupérer l'argent non recouvré. Tout le monde est d'accord pour faire passer un message fort, à savoir que les factures doivent être payées. ■■■■■ précise que les titulaire d'autorisation étrangers sont généralement établis en Europe. Le fait d'adresser leurs factures à la filiale belge peut constituer une violation du droit européen. ■■■■■ désavantagerait un pays par rapport à d'autres, ce qui empêcherait certaines firmes d'approvisionner le marché belge. ■■■■■ serait donc très prudent avec cette idée.

■■■■■ insiste sur le fait que les factures *fee for service*, en particulier, restent impayées. Cependant, l'impact de l'amortissement est ressenti par les payeurs de taxes variables, qui représentent 90 % des revenus de ■■■■■ dans le secteur des dispositifs médicaux. ■■■■■ a l'impression que son secteur doit supporter de manière disproportionnée les mauvais payeurs. ■■■■■ s'est également étonné que tant de factures impayées concernent un service *fee for service*. La conclusion est toutefois nuancée, comme il ressort de l'analyse. En effet, les 19,2 millions d'euros de factures impayées se répartissent entre le *fee for service* (= 8,3 millions d'euros), les taxes (= 7,3 millions d'euros) et la taxe variable (= 3,5 millions d'euros).

■■■■■ remercie ■■■■■ pour la transparence, les stakeholders pour leurs questions et ■■■■■ résume la discussion. ■■■■■ contactera d'abord quelques grands mauvais payeurs. ■■■■■ estime que l'idée de ■■■■■ (= un message clair de l'agence) est très importante et demande à ■■■■■ de faire une proposition de communication que les membres pourraient ensuite communiquer à leurs propres membres/administration. Un intérêt de retard de 0,8 % peut être appliqué aux factures impayées. ■■■■■ est d'avis qu'il faut également ajouter cette option à la communication, ainsi que la nouvelle disposition légale permettant à ■■■■■ de cesser de fournir des services à l'entreprise concernée en cas de non-paiement des factures. Les filiales belges doivent être bien conscientes des conséquences, telles que la suspension des autorisations de produits et d'activités, entraînant l'arrêt de la commercialisation. ■■■■■ est également demandé d'amortir le montant certain de 939.000 euros de factures irrécouvrables dans les comptes au lieu des 3 millions d'euros estimés. ■■■■■ espère que ■■■■■ pourra récupérer à court terme une partie du montant ouvert. ■■■■■ demande à ■■■■■ de finaliser la proposition de communication avant le Conseil d'administration de ■■■■■ le 11 décembre 2024.

■■■■■ signale que, selon ■■■■■ la plupart des firmes ne laissent pas délibérément des factures en suspens. La facturation est souvent confiée à des filiales étrangères, la communication interne n'étant probablement pas toujours optimale. Il s'agit souvent de systèmes lourds et compliqués. ■■■■■ se demande s'il est légalement possible de demander un supplément de 5 % à l'entreprise lors du démarrage des services, par exemple, pour que ■■■■■ puisse accéder plus rapidement à un système étranger. ■■■■■ répond que ce n'est pas possible en raison du volume important de factures à envoyer. ■■■■■ signale que 7.800 factures sont actuellement en suspens, pour un total de plus de 3.000 clients. ■■■■■ peut informer les membres sur le nombre de factures à envoyer annuellement d'ici la prochaine réunion.

■■■■■ remercie ■■■■■ pour tout le travail. ■■■■■ appuie également la demande de n'amortir que 939.000 euros. ■■■■■ souhaite également que ■■■■■ analyse les secteurs qui ne paient pas et qui ont donc des factures impayées en 2019 et 2020 pour des montants de respectivement 939.000 euros et 1.930.000 euros. L'amortissement du montant du 1.930.000 euros doit être réalisé par les secteurs qui sont responsables du mauvais paiement plutôt que par des secteurs qui paient bien. L'approche progressive qui vient d'être approuvée devrait être mise en œuvre pour limiter au maximum l'amortissement annuel. Nous le devons aux secteurs qui paient correctement. Le montant de 1.930.000 euros qui risque d'être amorti en 2025 en l'absence de mesure est une somme inacceptable.

5. MISE À JOUR DE LA CLÉ DE DÉPENSE, À UTILISER POUR L'ÉLABORATION DU BUDGET 2026

■■■■■ informe les membres au moyen d'une présentation PowerPoint.

■■■■■ se souvient de la conclusion de la présentation du financement croisé 2023 de la réunion du 8 novembre 2024 : les dispositifs médicaux et les pharmaciens ont trop payé et ■■■■■ trop peu. La clé proposée ici pour les dépenses générales ne change rien dans ce sens. ■■■■■ précise que pour cette clé, nous examinons uniquement les dépenses. La conclusion du financement croisé 2023 examine la différence entre les dépenses et les recettes.

■■■■■ a quelques réflexions quant à l'avenir. En ce qui concerne le financement croisé 2023, ■■■■■ a noté que le secteur des dispositifs médicaux avait apporté une forte contribution. Le secteur paie annuellement plus que le coût des services fournis par ■■■■■. La présentation actuelle montre que le coefficient pour les dispositifs médicaux augmente. À l'horizon 2026, on observe également une forte augmentation des frais de personnel et l'impact se fera principalement sentir sur les taxes variables. ■■■■■ se demande comment rassurer les membres de sa fédération sur le fait que l'équilibre sera rétabli à l'avenir. Dans l'intervalle, ■■■■■ invite le management à engager le dialogue afin que tous les stakeholders disposent d'un système équitable. ■■■■■ répond que la présentation montre

la clé pour la répartition des dépenses générales. ■ ne dit rien de spécifique sur les dépenses futures de ■ en matière de dispositifs médicaux. Dans le cadre de la préparation du budget 2026, ■ examine le montant des dépenses futures de ■ pour les dispositifs médicaux et les autres secteurs. ■ adaptera les tarifs sur cette base. Si le secteur des dispositifs médicaux bénéficie de plus de services en 2026, le tarif augmentera, autrement non - avec cette nuance que même à services égaux, les dépenses de ■ augmenteront en raison de l'indexation et de l'augmentation des cotisations de pension. ■ fait remarquer que ■ est ouverte à revoir le mode de contribution du secteur des dispositifs médicaux, par exemple en s'appuyant davantage sur le *fee for service* plutôt que sur les taxes.

6. DIVERS

6.1. Bien que le budget et le personnel de ■ soient en augmentation, ■ constate que les services fournis par les différents départements sont en diminution (= réponse tardive aux e-mails, pas de réponse au téléphone, retard de traitement des dossiers). Les autres membres du comité le ■ ont signalé. Les membres demandent d'effectuer une communication générale à ce sujet. ■ répond que cela doit certainement être expliqué en interne. ■ se rend compte qu'il n'y a plus d'échanges téléphoniques en principe. La philosophie et la stratégie de ■ est en effet de communiquer par e-mail et par mailbox générique. ■ souhaiterait avoir quelques indications afin qu'il puisse relayer au sein de ■. Vu que le problème se pose dans tous les départements d'après ■ demande si ■ pourrait envoyer des exemples par service. ■ accepte de transmettre un dossier non personnalisé. À la question de ■ sur le fait de savoir si la réduction du service peut être démontrée par des KPI, ■ confirme que les processus business possèdent des KPI. Les demandes relatives aux dossiers relèvent de cela, pas les demandes génériques. Le suivi de ces dernières est donc moins facile à cartographier. ■ examinera davantage ce point en interne.

■ clôture la réunion (11h45) et remercie tous les membres pour leur collaboration. La prochaine réunion du Comité aura lieu le 13 décembre 2024.