

# ‘De lobbyfiscaliteit moet op de schop’

DENIS-EMMANUEL PHILIPPE

Philip Vanstapel

‘Ik ben een bon vivant’ zegt een ontspannen Denis-Emmanuel Philippe (Denis voor de vrienden) wanneer we samen uitstekende wijn en tapenade nuttigen in The Winery, waar hij al eens voor een korte pauze passeert tijdens de soms met adrenaline gevulde werkdagen in het mee door hem opgerichte advocatenkantoor Bloom Law aan de statige Vorstlaan in het groene Watermaal-Bosvoorde. De inwoners van die Brusselse gemeente worden door de meer centraal-stedelijke elite tongue in cheek ‘des wallons’ genoemd. Een cliché dat alvast opgaat voor Denis wiens ouders beiden hun roots hebben in de provincie Henegouwen. ‘Mijn vader, Denis Philippe, is professor emeritus verbintenissenrecht aan de UCL en stichtend venoot van Philippe & Partners, een Brussels kantoor dat vooral ondernemingen bijstaat. Hij is een echt werkpaard en klopt zelfs nu nog, op zijn 67, dagen tot 23u. Mijn moeder was lerares godsdienst en Frans in het middelbaar. Hoge punten halen was thuis dus superbelangrijk, maar dat was voor mij niet zo moeilijk, ik was als scholier en student een beetje een nerd. Ik amuseerde mij op mijn manier, al spijt het me dat ik niet wat socialer was en meer durfde bij de meisjes (lacht).’

Als oudste van drie is Denis de enige die in de voetsporen van zijn vader is getreden. Zijn zus, een getalenteerd schilder, verkoos na een korte passage bij de balie om haar passie te volgen. De juridische microbe sloeg over tijdens zijn vakantiewerk op het advocatenkantoor van zijn vader. ‘Ik deed vooral administratief werk. In die tijd werkten alle advocaten met dictaten die ik moest uittypen. Dat was bijzonder leerrijk. De passie voor de fiscaliteit kwam er dankzij mijn professoren fiscaal recht aan de UCL, Jacques Autenne en Jacques Malherbe. Ze gaven klassieke hoorcolleges, maar ze waren alle twee zo gepassioneerd door hun vak. Dat heeft een speciale indruk op mij gemaakt. Hoe je allerlei regeltjes moest combineren, vond ik gewoon al geweldig!’

## COMBINATIE VAN REGELS

Die combinatie van allerlei regels, maar vooral ook het anticiperen op de zet van de tegenstander toont voor Philippe grote gelijknissen met het schaken, waar hij het niveau van expert heeft bereikt, en dat men gerust een gezonde obsessie mag noemen. ‘Ik heb de regels van mijn vader geleerd en toen ik als dertienjarige van hem begon te winnen, ben ik lid geworden van de lokale schaakclub in Boitsfort. Intussen schaaik ik al meer 30 jaar, wat mij op toernooien in Duitsland, Canada, Italië, het Verenigd Koninkrijk heeft gebracht.’

‘Het is jammer dat er maar 24 uren in een dag zijn. Ik kom niet aan het vereiste aantal uren studie om mijn niveau op te krikken van expert (ELO 2020) naar meester (ELO 2300 – 2400), maar ik blijf die ambitie koesteren. Om er te geraken zal ik eerst van een aantal slechte gewoontes moeten afmaken (lacht).’

Men zou het nu niet zeggen, maar de levensgenieter die enorm gelukkig kan worden van de kleinste dingen, zoals een verse tas koffie, de vogels in zijn tuin of een goed nummer van Depeche Mode, kampte vroeger met nervositeit, mede door zijn perfectionisme. ‘Dankzij de advocatuur heb ik geleerd om mijn nervositeit te kanaliseren. Als je dossiers moet behandelen waar vaak tientallen miljoenen euros op het spel staan, moet je het hoofd koel houden. Ik heb ook geleerd om sneller beslissingen te nemen, op een pragmatische wijze. Die kwaliteit is ook van belang als je aan schaakcompetities deelneemt: je hebt maar een beperkte tijd en het is dus onmogelijk om altijd de ‘beste’ zet te doen. Dat was in het begin heel moeilijk voor mij, zodat ik vaak in tijdsnoed geraakte. Ik blijf een perfectionist, maar met de jaren leer je relativeren.’



Grote vermogens ontzorgen en tegelijkertijd de kleinste eren, is voor fiscalist Denis-Emmanuel Philippe, die zijn energie ook botviert in de schaaksport, een tweede natuur. Zijn didactische aanpak en scherpe geest uitte zich in mediale interventies over beide zijden van de taalgrens. ‘Een lezing over fiscale holdings geven in Brussel aan een groep van dertig Russen na twee jaar intensieve taallessen te volgen, dat is een ervaring die je meeneemt in je graf.’

‘Mijn mooiste herinnering aan het schaken is een eerste overwinning, in de eerste afdeling nationaal, toen ik 17 was. Ik heb die nacht niet geslapen omdat ik zo gelukkig was. Ik moet overigens eerlijk toegeven dat het verlies van een officiële schaakpartij na al die jaren nog steeds veel pijn doet. Het verdriet bij een verlies is doorgaans intenser dan de vreugde bij een overwinning en ik kan daar nog altijd, soms meerdere nachten, van wakker liggen.’ Van slapeloosheid heeft Denis ook op emotioneel neutralere momenten wel eens last, maar hij heeft daar de ideale remedie voor gevonden: ‘Een halfuur luisteren naar een Russische podcast over schaken werkt perfect. Daarna lig ik weer te ronken.’

Talen zijn voor Philippe, die er vijf vlot beheerst, zijn andere grote passie. ‘Ik hou in het bijzonder van de Duitse taal. De moeilijkste taal die ik heb geleerd is ongetwijfeld het Russisch. Die studie heeft me enorm veel dingen bijgebracht. Zo kan ik nu de boeken van schaakgrootmeesters zoals Karpov en Kasparov in de brontaal lezen. Ik heb eens een presentatie moeten doen in het Russisch voor een 30-tal Russen in een hotel in het centrum van Brussel. Ik moest in grote lijnen de fiscale stelsels van holdings in België en Luxemburg schetsen. Het was een onvergetelijke ervaring, ik krijg er nog steeds kippenvel van.’

## CAISSIERE VAN DE CARREFOUR

Philippe begon zijn loopbaan in de advocatuur in de zogenaamde ‘magic circle’ kantoren Freshfields (met als stagemeester professor Axel Haelterman) en Clifford Chance, en zijn meest memorabele herinnering als advocaat dateert uit het prille begin. ‘Het eerste fiscaal geschil dat ik gewonnen heb voor mijn allereerste cliënt, een rusthuis, blijft mij eeuwig bij. De fiscus aanvaardde niet dat een rusthuis tantièmes atrok. De rechter volgde ons gelukkig en bespaarde het rusthuis ruim 500.000 euro aan belastingen.’ Het mooiste aan de job op de lange termijn zijn echter niet de overwinningen, maar wel het vertrouwen dat cliënten schenken. ‘Een cliënt vertrouwt ons zijn vermogen toe. Dat is uiteraard niet helemaal hetzelfde, maar toch vergelijkbaar met een patiënt die zijn gezondheid toevertrouwt aan een arts. Ik vind het daarnaast ook gewoon geweldig om alle kanten van een probleem te onderzoeken. Het gebruik van een holding kan bijvoorbeeld aanleiding geven tot vragen over vennootschapsbelasting, erfbelasting, roerende voorheffing, dubbelbelastingverdragen, Europese richtlijnen enzovoort. Ik zou mezelf niet als de meest creatieve fiscalist omschrijven, maar ben - denk ik - wel heel didactisch in mijn aanpak. Duidelijk en *to the point* communiceren heb ik geleerd in de magic circle

kantoren en later ook bij Bloom, vooral dan van mijn Vlaamse collega’s. Mediaopptredens, het schrijven van columns en lesgeven helpen uiteraard om dat te onderhouden.’

In zijn twintig jaar als advocaat ziet Philippe vooral positieve evoluties in de advocatuur. ‘Het klopt dat de jongeren vandaag meer belang hechten aan hun privéleven. Maar op zich vind ik dat een zeer goede evolutie. Ik werk zelf ook minder dan mijn vader en kan het hen dus moeilijk verwijten. De cliënten zijn steeds veel-eisender geworden. In tegenstelling tot vroeger hebben ze nu toegang tot veel meer informa-

“

*Pragmatisme is zowel bij het schaken als in de advocatuur cruciaal. De tijd is altijd te beperkt om de ‘beste’ zet te doen.*

tie via de sociale media, de fiscale databases, enzovoort. Ze zijn dus voor een stuk gesofisticeerder geworden. En ze komen enkel bij mij terecht als ze een complexe vraag hebben. Op zich vind ik die evolutie dus ook boeiend.’

‘Als ik me al aan iets erger in deze job, dan zijn het mensen die in mij een gratis hulplijn zien en ‘even tien minuten willen bellen’ zonder een afspraak te maken, laat staan ervoor te willen betalen. Het kapitaal van een advocaat bestaat louter en alleen uit zijn of haar ervaring en expertise. Leken beseffen te weinig dat wat voor hen een eenvoudige vraag lijkt, heel veel analyse en opzoekingswerk kan vergen.’

Over de fiscale toekomst van België ziet hij geen reden tot optimisme. ‘Een politicus die beweert dat hij de belastingdruk substantieel kan verlagen is een platte populist. Als je de schuldenberg ziet, is het bijna onvermijdelijk dat de toekomstige generaties nog meer belastingen zullen moeten betalen dan wij. Om de middenklasse niet volledig dood te wringen, is het belangrijk dat komaf wordt gemaakt met de lobbyfiscaliteit. Veel sectoren, denk maar aan de verzekeringsector, maar zeker ook de diamantsector genieten een voorkeursbehandeling. Je kan het niet verantwoorden dat een diamantair slechts een karaattekant van 0,55 procent op de omzet moet betalen. De kleine aanneemer, de caissière van de Carrefour of de kleine KMO zijn daarvan de dupe.’

België om fiscale redenen ontvluchten is voor hem uitgesloten. ‘Ik ben een échte Belg, met Waalse ouders en een Vlaamse echtgenote. Mijn kinderen volgen immersie-onderwijs en ik ging al sinds mijn achtste jaar op taalkamp Nederlands. Ik vind niets erger dan wanneer een Vlaming mij in het Frans antwoordt wanneer hij mijn accent hoort. Ik hou te veel van dit land om hier ooit weg te gaan!’

Philip Van Stapel is advocaat en geeft les in Leuven.

## Biografie

**NAAM:**  
Denis-Emmanuel PHILIPPE  
\*1979  
**LOOPPBAAN:**  
- Master Rechten UCL (2002)  
- Docent Universiteit Luik (2011-heden)  
- Advocaat-Venoot Bloom Law (2015-heden)