

<u>Numéro d'information</u>	<u>Sommaire</u>	<u>Page</u>
	<i>I Communications</i>	
	Commission	
98/C 93/01	ECU.....	1
98/C 93/02	Communication de la Commission sur la transmission des petites et moyennes entreprises (PME) ⁽¹⁾	2
98/C 93/03	Nouvelle composition du comité des consommateurs.....	22
98/C 93/04	Retrait de la notification d'une opération de concentration (Affaire n° IV/M.1047 — Wienerberger/Cremer & Breuer) ⁽¹⁾	23
98/C 93/05	Non-opposition à une concentration notifiée (Affaire n° IV/M.1094 — Caterpillar/Perkins Engines) ⁽¹⁾	23
98/C 93/06	Notification préalable d'une opération de concentration (Affaire n° IV/M.1139 — DLJ/FM Holdings) ⁽¹⁾	24
98/C 93/07	Notification préalable d'une opération de concentration (Affaire n° IV/M.1098 — Generali/AMB/Athena) ⁽¹⁾	25
98/C 93/08	Notification préalable d'une opération de concentration (Affaire n° IV/M.1155 — Cendant Corporation/NPC) ⁽¹⁾	26
98/C 93/09	Notification préalable d'une opération de concentration (Affaire n° IV/M.1131 — AGF/Royal) ⁽¹⁾	27
98/C 93/10	Notification préalable d'une opération de concentration (Affaire n° IV/M.1060 — Vendex/KBB) ⁽¹⁾	28

Avis (voir page 3 de la couverture)

I

(Communications)

COMMISSION

ECU (*)

27 mars 1998

(98/C 93/01)

Montant en monnaie nationale pour une unité:

Franc belge et franc luxembourgeois	40,9031	Mark finlandais	6,01791
Couronne danoise	7,55912	Couronne suédoise	8,55231
Mark allemand	1,98290	Livre sterling	0,645797
Drachme grecque	345,282	Dollar des États-Unis	1,08843
Peseta espagnole	168,271	Dollar canadien	1,53784
Franc français	6,64506	Yen japonais	140,810
Livre irlandaise	0,789573	Franc suisse	1,62067
Lire italienne	1956,40	Couronne norvégienne	8,17463
Florin néerlandais	2,23487	Couronne islandaise	78,5844
Schilling autrichien	13,9504	Dollar australien	1,61248
Escudo portugais	203,100	Dollar néo-zélandais	1,93223
		Rand sud-africain	5,41655

La Commission a mis en service un télex à répondeur automatique qui transmet à tout demandeur, sur simple appel télex de sa part, les taux de conversion dans les principales monnaies. Ce service fonctionne chaque jour à partir de 15 h 30 jusqu'au lendemain à 13 heures.

L'utilisateur doit procéder de la manière suivante:

- appeler le numéro de télex 23789 à Bruxelles,
- émettre son propre indicatif télex,
- former le code «cccc» qui déclenche le système de réponse automatique entraînant l'impression des taux de conversion de l'écu sur son télex,
- ne pas interrompre la communication avant la fin du message, signalée par l'impression «ffff».

Note: La Commission a également en service un télécopieur à répondeur automatique (sous le n° 296 10 97 et le n° 296 60 11) donnant des données journalières concernant le calcul des taux de conversion applicables dans le cadre de la politique agricole commune.

(*) Règlement (CEE) n° 3180/78 du Conseil du 18 décembre 1978 (JO L 379 du 30.12.1978, p. 1), modifié en dernier lieu par le règlement (CEE) n° 1971/89 (JO L 189 du 4.7.1989, p. 1).

Décision 80/1184/CEE du Conseil du 18 décembre 1980 (convention de Lomé) (JO L 349 du 23.12.1980, p. 34).

Décision n° 3334/80/CECA de la Commission du 19 décembre 1980 (JO L 349 du 23.12.1980, p. 27).

Règlement financier du 16 décembre 1980 applicable au budget général des Communautés européennes (JO L 345 du 20.12.1980, p. 23).

Règlement (CEE) n° 3308/80 du Conseil du 16 décembre 1980 (JO L 345 du 20.12.1980, p. 1).

Décision du conseil des gouverneurs de la Banque européenne d'investissement du 13 mai 1981 (JO L 311 du 30.10.1981, p. 1).

Communication de la Commission sur la transmission des petites et moyennes entreprises (PME)

(98/C 93/02)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

INTRODUCTION

La transmission des entreprises est l'un des dossiers clés de la politique d'entreprise de la Commission européennes⁽¹⁾. Après la création et la croissance, la transmission est la troisième phase cruciale dans le cycle de vie d'une entreprise⁽²⁾. Beaucoup d'emplois sont en jeu au moment où le fondateur arrive à l'âge de la retraite et doit envisager de passer le flambeau.

Des études récentes ont démontré que plus de 5 millions d'entreprises dans l'Union européenne, soit environ 30 % de l'ensemble des entreprises européennes, seront confrontées au problème de leur transmission au cours des prochaines années. Or, selon les prévisions, environ 30 % de ces entreprises, soit 1,5 million, disparaîtront à cause du manque de préparation de leur transmission, compromettant ainsi environ 6,3 millions d'emplois⁽³⁾.

L'action de la Commission européenne en la matière remonte aux 28 et 29 janvier 1993, lorsqu'un symposium a été organisé à Bruxelles dans le but de faire le point sur la situation dans les divers États membres et de définir les meilleurs pratiques dans le domaine de la transmission des entreprises. Ce colloque a été suivi, dans le courant de 1994, d'une vaste consultation de toutes les parties intéressées sur la base d'une communication spéciale⁽⁴⁾. Cette consultation a mené à l'adoption, le 7 décembre 1994, d'une recommandation officielle concernant la transmission des petites et moyennes entreprises (PME), adressée par la Commission européenne aux États membres⁽⁵⁾.

Conformément à l'article 9 de la recommandation, le délai imparti aux États membres pour présenter leur rapport sur les progrès accomplis a expiré le 31 décembre 1996. La Commission n'a d'ailleurs pas attendu cette date pour inviter tous les États membres à communiquer des informations intermédiaires sur les mesures prises dans les divers domaines évoqués par la recommandation et sur les futures modifications qu'ils envisageaient d'apporter à la législation existante.

⁽¹⁾ «Valorisation maximale du potentiel d'emploi, de croissance et de compétitivité des PME européennes». Proposition de décision du Conseil relative à un troisième programme pluriannuel pour les petites et moyennes entreprises dans l'Union européenne (1997-2000), COM(96) 98 final du 20 mars 1996.

⁽²⁾ Programme intégré en faveur des PME et de l'artisanat, COM(94) 207 final du 3 juin 1994.

⁽³⁾ L'observatoire européen des PME, quatrième rapport annuel, 1996, p. 183.

⁽⁴⁾ Communication de la Commission sur la transmission des entreprises. Actions en faveur des PME (JO C 204 du 23.7.1994, p. 1).

⁽⁵⁾ JO L 385 du 31.12.1994, p. 14 (ci-après dénommée «la recommandation»); voir également la communication contenant la justification de la recommandation (JO C 400 du 31.12.1994, p. 1).

Dans sa proposition de décision du Conseil relative à un troisième programme pluriannuel pour les PME, la Commission a signalé son intention de susciter de nouvelles initiatives, dont une action concertée, sur la base de l'évaluation des suites données à la recommandation de 1994⁽⁶⁾. La décision du Conseil du 9 décembre 1996 relative à un troisième programme pluriannuel a confirmé l'objectif de poursuivre les efforts dans ce sens⁽⁷⁾.

Dans le prolongement de cette décision, la Commission européenne a organisé les 3 et 4 février à Lille (France) le Forum européen sur la transmission des entreprises. L'évaluation des informations fournies par les États membres, ainsi que les discussions en séance plénière et dans les divers ateliers du forum, ont abouti aux résultats décrits dans la présente communication.

Depuis la publication de la recommandation de la Commission, plusieurs États membres ont adopté ou, pour le moins, envisagé d'adopter des mesures pour améliorer l'environnement législatif et fiscal en matière de transmission. De plus, la plupart des États membres affichent leur volonté de faciliter la transmission des PME. L'ensemble des parties concernées, c'est-à-dire les autorités nationales, les organisations professionnelles et les entrepreneurs, commencent à mesurer l'ampleur de la tâche. Ceci est un progrès considérable, puisque la sensibilisation des personnes concernées constitue l'une des préoccupations majeures de la Commission.

MESURES PRISES OU PROPOSÉES

La plupart des mesures prises jusqu'à présent portent sur la modification de l'environnement juridique pour encourager et faciliter la préparation de la transmission d'entreprise (voir point A). Plusieurs États membres ont modifié le traitement fiscal de la transmission, notamment par la réduction des droits de succession et de donation (voir point B). D'autres initiatives visent à améliorer les perspectives financières des entreprises au moment de leur transmission (voir point C). Enfin, un certain nombre d'aspects pratiques peuvent avoir un impact sur la réussite ou l'échec de la transmission (voir point D).

A. Mesures légales en matière de transmission des entreprises

Dans certains États membres, des mesures légales ont été prises récemment pour faciliter la transmission, des entreprises. La plupart de ces mesures concernent

⁽⁶⁾ Voir note n° 1, p. 6.

⁽⁷⁾ JO L 6 du 10.1.1997, p. 25.

le droit civil et le droit des sociétés. Certains progrès ont été accomplis dans certains domaines, mais très peu dans d'autres, et les améliorations varient d'un État membre à l'autre. Les matières suivantes sont particulièrement importantes.

1. Transformation des sociétés de personnes en sociétés de capitaux et vice versa

La modification de la forme juridique d'une entreprise (transformation) peut se révéler utile pour le cédant, afin de lui permettre de se préparer à la transmission en adoptant la structure la plus adéquate, et pour le cessionnaire, afin d'instaurer des procédures de décision appropriées, par exemple. Toutefois, dans ce cas, la plupart des États membres exigent la cessation de l'entreprise, ce qui constitue une exigence très lourde faisant souvent obstacle à la réussite d'une transmission.

Comme le précise l'article 4, point a), de la recommandation, il est dès lors important de mettre à la disposition des PME de tous les États membres un droit de transformation leur permettant de passer d'une forme juridique vers une autre, sans dissolution ni création d'une nouvelle entité.

En Allemagne, la loi de 1994 sur les transformations (*Umwandlungsgesetz*) a introduit plusieurs types de transformations, à savoir la fusion, le changement du statut juridique et la division. Elle a également introduit le concept de scission dans le droit des sociétés allemand. Ces dispositions s'appliquent aussi bien aux sociétés de capitaux qu'aux sociétés de personnes et pourraient donc concerner un grand nombre de transmissions de PME. De plus, cette loi était accompagnée de dispositions fiscales (*Umwandlungssteuergesetz*) qui garantissent la neutralité fiscale de toute opération de transformation (voir point B.4 ci-dessous).

En droit des sociétés espagnol, la transformation des sociétés de personnes en sociétés de capitaux et vice versa est déjà possible dans de nombreux cas.

En droit autrichien (*Umwandlungsgesetz*), la transformation des sociétés de capitaux est possible par fusion, transformation, concentration et scission, toutes ces opérations ayant été facilitées en 1996 par l'adoption de dispositions fiscales (*Umgründungssteuergesetz*) garantissant la neutralité fiscale de toute transformation (voir point B.4 ci-dessous). Cette loi ne prévoit pas la transformation d'une société de personnes en société de capitaux, qui n'est possible que par l'apport de son actif dans la société de capitaux. L'exonération fiscale visée plus haut ne s'applique à ce type de transformation qu'après une période minimale d'existence de la société de capitaux en question.

En droit des sociétés finlandais, la transformation d'une société de personnes en société de capitaux est possible mais non l'inverse. Enfin, en Suède, la transformation des sociétés en cas de transmission d'entreprise a été récemment facilitée par une loi de 1996.

Dans les divers États membres, toutes les lois précitées ont été accueillies favorablement par les praticiens. Cette expérience devrait être donc prise en considération par d'autres États membres où ces transformations ne sont pas encore autorisées ou assorties d'effets fiscaux négatifs, comme au Royaume-Uni, au Danemark et en Irlande (voir annexe, tableau n° 2).

2. Société anonyme simplifiée

Les PME devraient être en mesure d'envisager leur conversion d'entreprises individuelles ou de sociétés de personnes en sociétés anonymes. Il est vrai que la société à responsabilité limitée (Sàrl, GmbH) dispose également d'un statut qui la rend très indépendante de ses associés et peut dès lors survivre au décès de l'un des associés. Cependant, si ce statut peut se révéler très utile aux petites entreprises en raison de ses critères moins contraignants en matière de capital social, il est moins approprié dans le cas des entreprises de taille moyenne, son crédit auprès des banques étant plus faible que celui des sociétés anonymes. De plus, dans de nombreux États membres, la société à responsabilité limitée n'est pas autorisée à émettre des titres au porteur, si bien que ce type de société se prête moins bien à la transmission de la deuxième à la troisième génération (voire au-delà), où il faut tenir compte d'un nombre plus élevé d'héritiers. La société anonyme (SA, AG) se prête mieux à ce type d'opérations.

C'est la raison pour laquelle l'article 4, point b), de la recommandation préconise l'introduction d'un concept de société anonyme simplifiée dans le droit de tous les États membres. Ceci donnerait aux PME un accès plus facile à ce type de société, qui résiste mieux au processus de transmission et permet la répartition des actions entre les héritiers actuels ou futurs, selon les dispositions du droit de succession.

Ce type de société anonyme simplifiée n'a jusqu'à présent été institué qu'en Allemagne, par la loi régissant les sociétés anonymes (*Aktiengesetz*). Cette loi a été modifiée en 1994 afin de permettre aux PME d'adopter plus facilement la forme d'une société anonyme simplifiée (*kleine Aktiengesellschaft*). La loi modifiée prévoit dès lors un certain nombre d'allègements pour la création d'une entreprise de ce type et pour son fonctionnement, comme la réduction des formalités lors de l'assemblée générale annuelle pour les sociétés qui ne dépassent pas une certaine taille, l'exemption de l'obligation de

disposer d'un conseil de surveillance pour les entreprises employant moins de 500 personnes et la possibilité d'exclure le droit d'acquérir prioritairement les parts nouvellement émises.

En France, la Société par actions simplifiée (SAS) a été introduite en 1994. Cependant, cette forme juridique a été créée dans le but de faciliter la coopération entre les grandes sociétés et n'est pas donc un instrument approprié pour toutes les PME, notamment en ce qui concerne les plus petites d'entre elles. C'est pourquoi l'allègement des critères de création d'une telle entreprise est actuellement à l'étude, comme en témoigne le rapport sur la modernisation du droit des sociétés, présenté au Premier ministre en 1996 par le sénateur Philippe Marini⁽⁸⁾.

D'autres États membres devraient également examiner l'opportunité de simplifier l'accès au statut juridique de société anonyme pour que ce type de société soit plus largement employé par les PME.

3. Société anonyme unipersonnelle

Si, en matière de transmission des entreprises, la société anonyme est souvent la structure juridique la plus commode et la plus adéquate, de nombreux États membres ont posé des conditions très strictes en ce qui concerne le nombre minimal de souscripteurs et/ou d'actionnaires. Par conséquent, de nombreux chefs d'entreprise de petites sociétés s'abstiennent d'adopter cette structure juridique, parce qu'elle trop complexe.

La douzième directive sur le droit des sociétés⁽⁹⁾, qui prévoit la création d'une société avec un seul associé, s'applique en principe aux sociétés à responsabilité limitée. Selon son article 6, cette directive s'applique également si un État membre permet une société anonyme avec un seul associé. Dans les nombreux États membres qui n'ont pas introduit cette possibilité cette directive s'applique uniquement aux sociétés à responsabilité limitée, de sorte qu'il faut encore plusieurs fondateurs pour créer une société anonyme. Pour les motifs évoqués plus haut, il est souhaitable d'étendre cette faculté aux sociétés anonymes (voir l'article 4, point c), de la recommandation). Ceci est déjà le cas en Autriche, au Danemark, en Allemagne (depuis la révision de l'*Aktiengesetz* en 1994), en Finlande, en Espagne (depuis 1995), aux Pays-Bas et en Suède. En Belgique, depuis 1995, une société anonyme peut avoir un seul actionnaire, mais le nombre minimal de souscripteurs initiaux est encore de deux.

⁽⁸⁾ «La modernisation du droit des sociétés», rapport au Premier ministre, La Documentation française, collection des rapports officiels, Paris, 1996.

⁽⁹⁾ Directive 89/667/CEE du Conseil (JO L 395 du 30.12.1989, p. 40), voir article 2, paragraphe 1.

Les autres États membres devraient examiner l'opportunité de modifier leur droit des sociétés afin de permettre la constitution de sociétés anonymes à un seul souscripteur/actionnaire. Cette possibilité a été récemment relevée en France dans le rapport Marini⁽¹⁰⁾.

4. Amélioration de la continuité des entreprises

De nombreuses petites et moyennes entreprises se constituent sans que les chefs d'entreprise demandent des conseils juridiques. S'il va de soi que cette possibilité doit subsister, cette façon de procéder risque toutefois de conduire à une situation dans laquelle les choix stratégiques et les dérogations juridiques ne sont pas exploités de manière optimale, notamment en cas de décès inopiné du chef d'entreprise. De nombreuses entreprises sont par conséquent soumises à des dispositions légales qui les contraignent à la dissolution. De légers changements dans le droit interne pourraient suffire à remédier dans une large mesure à cette situation, notamment en ce qui concerne les points suivants:

a) Principe légal de continuité

Comme le précise l'article 5, point a), de la recommandation, la continuité des sociétés de personnes devrait être inscrite en tant que principe juridique dans tous les droits civils nationaux, afin d'éviter la fermeture injustifiée des PME. Ce principe est déjà prévu en Italie et au Portugal, ce qui constitue la meilleure pratique en la matière.

En Allemagne, ce principe a été instauré pour les sociétés de personnes dans le secteur des professions libérales (en vertu du *Partnerschaftsgesellschaftengesetz* de 1994) et son introduction plus générale a été récemment envisagée dans le projet de réforme du droit commercial (*Handelsrechtsreformgesetz*) de 1996.

b) Droit de préemption

D'autres manières d'assurer une meilleure continuité des sociétés de personnes pourraient consister, par exemple, à prévoir un droit pour le chef d'entreprise de transférer, même provisoirement, sa fonction à un membre de la famille, que ce soit en cas de décès, de maladie ou d'autre incapacité permanente, de manière à assurer la continuité de l'entreprise (comme, par exemple, au Luxembourg dans la loi réglementant l'accès aux professions d'artisan, de commerçant, d'industriel ainsi qu'à certaines professions libérales de 1988).

En Belgique, la loi de 1995 modifiant les lois coordonnées sur les sociétés commerciales (loi de réparation) a introduit la possibilité d'utiliser des clauses d'agrément et des clauses de préemption dans des conventions de succession ou de liquidation du patrimoine commun entre parents, clauses auparavant interdites. Par

⁽¹⁰⁾ Voir note n° 8.

conséquent, les chefs d'entreprise disposent désormais d'une plus grande liberté contractuelle pour planifier la succession de leur entreprise et pour la maintenir au sein de la famille, en requérant une approbation entre héritiers ou en accordant l'attribution préférentielle de l'entreprise à l'un des héritiers.

Les sociétés de personnes, bien que très répandues parmi les PME en Europe continentale, sont des formes d'association intrinsèquement faibles quand il s'agit de résister aux tensions qui surgissent souvent à l'occasion d'une transmission. Ceci est particulièrement vrai lorsque plusieurs héritiers réclament leur part dans l'entreprise et exigent sa liquidation. Par conséquent, la société de personnes est en règle générale dissoute et l'entreprise ferme ses portes, ce qui entraîne une perte d'activité économique et d'emplois. Afin de protéger les sociétés de personnes contre la dissolution par des héritiers ayant des intérêts contradictoires, un certain nombre d'États membres ont introduit un droit de préemption ou une autre forme d'attribution préférentielle des parts d'une entreprise à l'un des héritiers travaillant dans l'entreprise, moyennant l'obligation d'indemniser les autres héritiers (au Luxembourg, par exemple, dans l'article 815-1 à 815-18 du Code civil, modifié par la loi relative à l'organisation de l'indivision et étendant l'attribution préférentielle en cas de succession aux entreprises commerciales, industrielles et artisanales de 1993; en Belgique, pour les entreprises agricoles en vertu de l'article 41 de la loi de 1988).

c) *Administratiekantoor, Trust, Fiducie*

La continuité des entreprises pourrait être également renforcée par l'introduction d'une forme de certification des parts dans le droit interne, comme par exemple l'*administratiekantoor* du droit néerlandais, dont l'introduction est actuellement envisagée en Belgique.

Un instrument encore plus performant serait l'introduction du trust, concept bien connu dans le droit anglais, ou d'autres formes similaires, comme il en existe déjà en Allemagne (*Treubhandgesellschaft*) et au Luxembourg (*fiducie*). L'introduction de la fiducie a été envisagée récemment par les législateurs belge et français⁽¹¹⁾.

d) *Pacte d'entreprise/protocoles familiaux*

Une autre manière d'augmenter la continuité de l'entreprise est l'utilisation de pactes d'entreprise ou de protocoles familiaux. Notamment dans le cas des entreprises familiales, ces accords peuvent être utilisés pour préserver un certain nombre de règles de gestion d'une génération à l'autre. Ils sont déjà utilisés dans une cer-

taine mesure en France et en Espagne, afin d'atténuer les conséquences de l'interdiction des pactes sur succession future.

Il est clair, toutefois, que ces accords demeurent une solution relativement insatisfaisante par rapport aux pactes de succession admis dans la majorité des États membres. Les États membres qui interdisent les pactes sur succession future (Italie, France, Belgique, Espagne, Luxembourg) devraient envisager de les autoriser, puisque cette interdiction complique inutilement une bonne gestion du patrimoine.

5. *Simplification administrative et comptable*

Il serait important pour la survie de nombreuses entreprises que les contraintes administratives liées à leur transmission soient simplifiées de la même manière que pour leur création⁽¹²⁾, c'est-à-dire moins de formalités, des délais plus courts et un point de contact unique. Actuellement, un chef d'entreprise italien, par exemple, doit prendre contact avec plusieurs administrations et passer par de longues procédures administratives avant que la transmission puisse avoir lieu.

Au Danemark, un projet de loi a été déposé en 1996, visant à simplifier les charges administratives pesant sur les entreprises. De plus, une simplification radicale de la législation comptable applicable aux PME a été approuvée dans le cadre de la loi danoise de 1996 sur la comptabilité des sociétés. Un ensemble de comptes-type a été mis au point pour faciliter la présentation des comptes annuels par les PME appartenant aux secteurs d'activité les plus courants, comme le commerce, l'artisanat et l'industrie. En Finlande, un groupe de travail interministériel a été chargé de déterminer des mesures visant à simplifier l'administration des petites entreprises.

B. *Mesures fiscales facilitant la transmission des entreprises*

La transmission d'entreprise ne devrait pas être motivée essentiellement par des raisons fiscales. Le but devrait en être de garantir que les régimes fiscaux ne fassent pas obstacle au bon déroulement des préparatifs de la transmission et ne conduisent pas à la vente forcée de l'entreprise pour pouvoir régler la dette fiscale. L'objectif clair de la politique fiscale concernant la transmission devrait donc être la sauvegarde de l'emploi. Tout le monde, y compris l'État, est pénalisé si l'emploi souffre de l'échec des transmissions.

⁽¹¹⁾ Voir le rapport Marin voir note n° 8.

⁽¹²⁾ Recommandation de la Commission du 22 avril 1997 concernant l'amélioration et la simplification de l'environnement des entreprises en phase de démarrage (JO L 145 du 5.6.1997, p. 29).

Depuis la publication de la recommandation de la Commission, un certain nombre de mesures fiscales ont été prises dans les États membres pour améliorer le traitement fiscal de la transmission d'entreprise. La plupart des mesures concernent les droits de succession ou de donation. Un allègement de cette charge fiscale pourrait être réalisé en réduisant les taux ou en introduisant des exonérations, des dégrèvements et des seuils d'imposition. Pour être de nature à favoriser la continuité des entreprises, il faut que ces seuils soient fixés à des niveaux susceptibles d'intéresser les PME.

En matière de fiscalité, comme dans le cas des mesures légales, on constate des progrès dans certains domaines, mais peu dans d'autres, les améliorations étant en outre inégales d'un État membre à l'autre. L'imposition sur les plus-values, les droits de succession et (lorsqu'ils existent sous la forme d'un impôt distinct) les droits de donation, par leurs taux quelquefois prohibitifs, continuent à susciter des difficultés pour la transmission des entreprises dans presque tous les États membres, que la transmission se fasse par donation ou par succession dans la famille ou à des tiers. Les points suivants sont particulièrement importants:

1. *Donations et successions*

Dans certains États membres, les taux maximaux des droits de succession restent élevés (80 % en Belgique, 68 % aux Pays-Bas, 65 % en Grèce, 64 % au Danemark), tandis que d'autres ont introduit ou envisagé d'introduire des allègements fiscaux pour les donations et/ou successions d'entreprises.

Le Royaume-Uni a instauré une exonération de 100 % des droits de succession sur les actifs de l'entreprise. Cette exonération s'applique aux transmissions des parts sociales et des actions, non cotées en bourse, dans les sociétés commerciales (y compris des sociétés inscrites sur l'*Alternative Investment Market*), pourvu que ces actions aient été détenues pendant au moins deux ans avant la transmission, sans qu'il soit pris en compte quels sont leurs nombre et nature (avec ou sans droit de vote).

En région flamande (Belgique), les droits de succession pour la transmission d'entreprise ont été réduits, en 1996, à 3 % de la valeur nette du patrimoine d'une entreprise familiale, l'assiette de cet impôt dépendant du nombre de salariés. En 1997, le gouvernement fédéral belge a approuvé une loi réduisant les droits de donation d'une entreprise à 3 %, si ce transfert se fait au profit d'un membre de la famille qui continue l'entreprise pendant au moins cinq ans.

En Suède, un droit de succession est seulement dû au delà d'un seuil de 70 000 couronnes suédoises, et ce au taux de 10 % pour les montants jusqu'à 300 000 couronnes suédoises, de 20 % jusqu'à 600 000 couronnes suédoises et de 30 % au delà de 600 000 couronnes suédoises.

En Allemagne, un seuil d'imposition de 500 000 marks allemands et une réduction de la valeur de 60 % ont été introduits en 1996 pour les actifs d'entreprise. Le reste du montant de toujours imposable au taux le plus bas, applicable aux membres de famille les plus proches (entre 7 et 30 %). Le paiement des droits de succession peut être échelonné sans intérêts sur une période de dix ans au maximum.

L'Espagne applique désormais un important dégrèvement fiscal sur les droits de succession en cas de transmission de l'entreprise dans la famille. L'article 20 de la loi sur les droits de succession et de donation a été récemment modifié afin de favoriser la transmission des entreprises et des valeurs mobilières à l'intérieur de la famille. La modification consiste à introduire un dégrèvement de 95 % sur la base imposable des droits de succession si l'entreprise ou les valeurs mobilières sont transmises au conjoint ou aux descendants du défunt. Certaines conditions ont été imposées en ce qui concerne la transmission de titres d'une société. Par exemple, le particulier doit détenir un intérêt de 15 % et être associé à la gestion de la société. De plus, les bénéficiaires de la transmission sont censés conserver la propriété pendant dix ans. Le même dégrèvement s'applique aussi aux donations si le donneur est âgé de plus de 65 ans ou se trouve en incapacité professionnelle permanente et ne perçoit plus aucun revenu de l'entreprise.

Depuis le 1^{er} avril 1996, la France a réduit l'impôt sur les donations en instaurant un abattement fiscal sur les transmissions gratuites. La réduction fiscale sur les donations a été portée de 25 à 35 % pour les donateurs âgés de moins de 65 ans et de 15 à 25 % pour les donateurs âgés de 65 à 75 ans. Cependant, ce régime limité aux donations ne permet pas de résoudre de manière satisfaisante les cas des transmissions non préparées.

Il est important que les États membres fassent des efforts supplémentaires pour réduire les droits de succession et de donation sur la transmission des actifs d'une entreprise, comme le précise l'article 6, point a), de la recommandation. Ces allègements fiscaux peuvent prendre la forme d'une exemption fiscale totale, d'une réduction du taux applicable ou d'une augmentation des abattements. Enfin, il pourrait également être envisagé de prévoir un report du paiement de l'impôt, le cas échéant avec la possibilité pour le repreneur d'une remise de cette dette en fonction du nombre d'années qu'il continue l'affaire reprise.

2. Vente à des tiers

En ce qui concerne la transmission des entreprises à des tiers, des exonérations ou réductions de l'impôt sur les plus-values existent déjà dans plusieurs États membres. Tel que préconisé par l'article 7, point a), de la recommandation, il serait important qu'elles soient également introduites dans d'autres législations nationales.

Il conviendrait notamment d'instaurer un dégrèvement pour le réinvestissement des recettes de la vente dans une autre entreprise (*roll-over relief*). Cette possibilité existe déjà en Irlande et au Royaume-Uni, où le dégrèvement s'applique également lorsque le produit de la vente de l'entreprise est réinvesti dans une nouvelle société de capitaux. La plus-value est transférée (*rolled-over*) au nouvel actionnariat et l'auteur de la transmission ne devient redevable de l'impôt sur la plus-value que s'il vend ses parts. Cette possibilité existe également, dans une certaine mesure, en Allemagne.

De même, les allègements fiscaux encourageant les chefs d'entreprise à transmettre leurs actifs à partir d'un certain âge, qui existent déjà en Autriche, en Belgique, en Allemagne, en Irlande, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni (*retirement relief*), devraient être possibles dans les autres États membres. En Allemagne, lorsque le propriétaire est âgé de plus de 55 ans, il peut bénéficier d'un dégrèvement fiscal de 60 000 marks allemands. De ce dégrèvement est déduit toute plus-value supérieure à 360 000 marks allemands. Si les recettes de cette vente dépassent 15 millions de marks allemands, le taux applicable est réduit de 50 %.

En Irlande, depuis la loi de finances de 1995, le propriétaire d'une petite entreprise, s'il est âgé de plus de 55 ans et possède l'entreprise depuis dix ans, peut prendre sa retraite et transmettre son entreprise familiale sans être redevable de l'impôt sur la plus-value à concurrence de 250 000 livres irlandaises du prix de vente. Au Royaume-Uni, le dégrèvement de l'impôt sur la plus-value lors du départ à la retraite a également été étendu récemment. L'âge auquel un chef d'entreprise peut transmettre son entreprise et bénéficier du dégrèvement a été ramené de 55 à 50 ans. Lorsqu'un investisseur actif dans l'entreprise (*full-time working investor*) possède tout ou partie d'une entreprise ou d'une société commerciale, il existe d'importantes exonérations pour les bénéfices imposables. Si le bénéfice est inférieur à 250 000 livres sterling, l'exonération est totale et de 50 % sur les bénéfices dans la tranche de 250 000 à un million de livres sterling. L'âge minimal requis est de 50 ans, sauf si la retraite est motivée par des raisons de santé.

En Autriche, la charge fiscale sur une transmission à des tiers a été réduite par une loi de 1996 (*Strukturanpassungsgesetz*). Le bénéfice résultant de la vente d'une entreprise peut désormais être étalé sur trois ans si

l'entreprise existait au moins sept ans auparavant. La plus-value dégagée est imposée à 50 % du tarif habituel si le vendeur est décédé, en incapacité professionnelle ou a pris la retraite à l'âge d'au moins 60 ans. En France, environ 80 % de ces transferts peuvent être soit totalement exemptés de l'impôt soit imposés au taux fixe de 5 %.

3. Vente au personnel

La transmission d'une entreprise à son personnel est un moyen pour préserver l'emploi assuré par l'entreprise et pour maintenir la motivation et les compétences des personnes déjà intégrées dans l'entreprise. Or la charge fiscale qui accompagne la vente d'une entreprise à son personnel peut constituer un obstacle à une telle opération. C'est pourquoi la Commission a recommandé un traitement plus favorable pour ce type de transmission.

Cependant, très peu de mesures fiscales ont été introduites jusqu'à présent pour encourager les transmissions d'entreprises aux employés, telles qu'évoquées à l'article 7, point b), de la recommandation. En France, de tels transferts sont, sous certaines conditions, exemptés des droits d'enregistrement. Au Royaume-Uni, divers dégrèvements sont prévus pour le transfert d'actions aux salariés, par exemple au moyen de « trusts » (par exemple le *Statutory Employee Share Ownership* et le *Approved Profit Sharing Schemes*). Il serait intéressant pour le soutien d'un grand nombre d'entreprises que de tels dégrèvements, qui rencontrent un grand succès, fussent introduits dans d'autres États membres afin d'encourager la reprise de l'entreprise par les employés.

4. Transformation des sociétés

Des charges fiscales injustifiées peuvent être la conséquence de la transformation d'une entreprise en vue de sa transmission (voir point A.1 ci-dessus). Les États membres devraient, de ce fait, examiner l'opportunité de les réduire pour favoriser la réussite des transmissions. En Allemagne, par exemple, les mesures fiscales adoptées avec la loi de 1994 sur la transformation des entreprises (*Umwandlungssteuergesetz*) garantissent la neutralité fiscale au regard de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés pour tous types de transformations, y compris celles qui ne sont pas explicitement couvertes par la loi sur les transformations. En Autriche, la loi du même genre (*Umgründungssteuergesetz*) garantit également la neutralité de toutes opérations de transformation. En France, la transformation d'une société de personnes en une société de capitaux est assujettie à un droit fixe de 500 francs français, si les associés s'engagent à conserver les parts sociales pendant au moins cinq années à compter de la date de la transformation. Il serait dès lors souhaitable que d'autres États membres introduisent de tels allègements fiscaux.

5. Double imposition

Peu de conventions existent actuellement en matière de double imposition entre les États membres dans le domaine des droits de succession et de donation. La double imposition peut être un problème important pour la transmission d'actifs autres qu'immobiliers lorsque l'entreprise possède des succursales dans plusieurs États membres. Il serait important que toute double imposition dans ce domaine soit éliminée moyennant un parachèvement du réseau de conventions internationales en matière de droits de succession et de donation, comme le prévoit l'article 220 du traité.

6. Information et meilleures pratiques

Tel que préconisé par l'article 2 de la recommandation, il importe que les organismes publics ou privés concernés tiennent à la disposition des entrepreneurs des informations claires et accessibles sur les implications fiscales de la transmission d'entreprise. Un système de décisions à priori des autorités fiscales, définissant par avance les conséquences fiscales d'une transmission d'entreprise avant son engagement, apporterait une plus grande sécurité à toutes les parties concernées. Ceci est actuellement envisagé en France.

Les chefs d'entreprise devraient avoir le réflexe de penser aux incidences fiscales, lorsqu'ils préparent la transmission de leur entreprise, et ce dès les tout premiers préparatifs. La Commission a, pour sa part, un rôle à jouer dans la diffusion d'information actuelle, assortie d'exemples de bonnes pratiques dans l'ensemble des États membres.

7. Réformes fiscales

L'article 6 de la recommandation prévoit que la survie des entreprises devrait être soutenue par un traitement fiscal approprié. Dans cette perspective, il convient de prendre en considération que les régimes fiscaux doivent évoluer de concert avec les pratiques d'affaires et les priorités politiques respectives. Il importe dès lors que les États membres poursuivent les réformes fiscales en cours dans le domaine des transmissions d'entreprises, en mettant le cap sur les obstacles les plus pressants. La Commission continuera, dans ce domaine aussi, d'assister les États membres dans l'échange des meilleures pratiques.

C. Mesures de soutien privées et publiques pour faciliter la transmission d'entreprise

Tel que préconisé par l'article 2 de la recommandation, il convient d'encourager les initiatives publiques ou privées visant les sensibilisation, l'information et la formation des chefs d'entreprise. En outre, l'article 3 de la recommandation prévoit que les PME devraient bénéficier d'un environnement financier favorisant la réussite de leur

transmission. Ces suggestions, qui concernent avant tout les établissements financiers et les consultants, sont toujours d'actualité et peuvent être spécifiées comme suit:

1. Rôle des établissements financiers

Les PME sont souvent confrontées à des difficultés pour obtenir des financements auprès des établissements financiers. Or la transmission d'entreprise exige souvent un apport financier élevé, allant au-delà du seul prix d'acquisition. En effet, un rachat impose souvent une réorganisation stratégique de l'entreprise, qui peut exiger une quantité considérable de capital supplémentaire. Une étude effectuée par la Deutsche Ausgleichsbank a montré que le besoin de capital pour les rachats est de 60 % plus élevé que pour les créations d'entreprises (400 000 marks allemands pour les rachats contre 250 000 pour les créations).

a) Mesures existantes

Les mesures de soutien actuellement proposées par les banques comprennent des bases de données pour la collecte et la fourniture d'informations sur le calcul des risques, un réseau pour la recherche active de partenaires permettant de mettre en rapport les acheteurs et les vendeurs potentiels d'une entreprise (notamment des réseaux d'information transfrontaliers), un service d'évaluation pour déterminer la valeur précise de l'entreprise, des conseils sur le montant exact de l'aide financière nécessaire, des fonds de garantie des prêts ainsi que des fonds de cautionnement mutuel.

En Belgique, un fonds spécial pour le financement des transmissions d'entreprises (Fonds de transmission) a été créé dans le cadre du Fonds de participation à la Caisse nationale du crédit professionnel. Le fonds de transmission propose des taux d'intérêt préférentiels en cas de prêts destinés à permettre la transmission d'entreprise dans la famille ou à des tiers. Le prêt est accordé pour une période comprise entre sept et vingt ans. Le taux d'intérêt est de 3 % au cours des cinq premières années, et augmente ensuite de 0,25 % points, avec un plafond de 3,75 %. Aucune garantie n'est demandée pour nantir le prêt.

Depuis 1990, la Deutsche Ausgleichsbank, un organisme public allemand, favorise la transmission des entreprises grâce à son *Eigenkapitalhilfeprogramm* (programme d'aide au capital propre). Plus de 20 000 rachats d'entreprises ont été financés par des prêts subordonnés à des taux d'intérêt très favorables. Près de 50 % des entreprises reprises appartiennent à l'artisanat, 25 % au commerce et 20 % au secteur des services. Cette expérience a montré que, si le taux par défaut des prêts accordés pour la transmission de l'entreprise était légèrement plus élevé que pour la création d'entreprises (4,6 % pour la transmission contre 3,3 % pour la création), il pouvait néanmoins être maintenu dans des limites raisonnables.

Des régimes de soutien pour le rachat d'entreprises existent également en France, où des prêts bonifiés au taux de 3,5 % peuvent être octroyés par l'organisme financier public Sofaris⁽¹³⁾, au Royaume-Uni avec le Small Firms Loan Guarantees Scheme, en Autriche avec le Bürges-Förderungsbank, ainsi qu'en Finlande par l'intermédiaire de la banque publique Kera Ltd.

Tous les régimes précités ont en général prouvé leur utilité et leur adaptabilité dans d'autres États membres devrait être examinée.

b) *Priorités à prendre en considération*

Un grand nombre de transmissions d'entreprise pourra être facilité, si les établissements financiers étaient encouragés à adopter une attitude plus positive quant à l'octroi de prêts aux PME. En effet, le financement des transactions des PME en général et des transmissions de PME en particulier peut même s'avérer intéressant pour les banques, à condition qu'elles le pratiquent de manière hautement professionnelle, notamment en considérant un calcul à long terme des taux d'intérêt appliqués aux prêts et à la mise en place d'une évaluation de la qualité de l'entreprise à transmettre. Le financement du «fonds de commerce» (*goodwill*) demande une prudence particulière, étant donné la difficulté d'établir une évaluation précise des actifs incorporels.

Par ailleurs, les banques pourraient adopter une stratégie interne plus cohérente vis-à-vis de la transmission de PME. Cette stratégie pourrait prévoir des programmes de préparation pour une transmission d'entreprise réussie, ainsi qu'une information de meilleure qualité et à un stade plus précoce des chefs d'entreprise sur les mesures de soutien disponibles. Enfin, elle pourrait contenir des plans de transmission couvrant la valeur de l'entreprise, le profil du repreneur et les moyens d'obtenir le meilleur prix pour l'entreprise.

2. *Rôle des intermédiaires*

La transmission d'une entreprise présente des aspects comptables, fiscaux et juridiques et nécessite des ressources financières considérables. De ce fait, les chefs d'entreprise envisageant la transmission ou le rachat d'une entreprise devraient pouvoir disposer d'un large éventail de services de la part des avocats, des notaires, des consultants, des experts comptables, des conseillers fiscaux, etc. Toutes les options pour la succession devraient être examinées par les conseillers pro-

fessionnels suite à un examen approfondi du contexte commercial de l'entreprise et des relations personnelles entre les membres de famille concernés.

a) *Services offerts par les intermédiaires*

Pour le chef d'entreprise qui envisage de transmettre son entreprise, les principaux services assurés par les intermédiaires précités comprennent des conseils, études, enquêtes, séminaires, communications, ainsi que la mise en place d'un réseau et d'un bilan de santé de l'entreprise. Pour les personnes désireuses de reprendre une entreprise, les services essentiels sont la préparation et le suivi de l'entreprise avant et après le rachat, notamment en étudiant les entreprises potentiellement mises en vente, en contactant des réseaux ou des bases de données, ou en mettant en place un réseau d'entreprises prêtes à être transmises, ainsi que par l'élaboration de plans de transmission.

Beaucoup d'entreprises et d'organisations sont actives dans ce domaine et un grand nombre de bases de données ont été créées pour une région ou un secteur spécifiques. Or, les activités visant à mettre en rapport les parties intéressées ont généralement une portée limitée. Il n'existe aucune activité en mesure de répondre individuellement aux besoins de la totalité des entreprises. Pour une négociation efficace entre les parties, il est dès lors nécessaire de constituer une plus grande base de données des offres et demandes, de sorte que des contacts spécifiques et sélectifs puissent être organisés. Le fait que la plupart des bases de données ne sont pas accessibles au public pose un autre problème, puisque les chefs d'entreprise sont dans l'impossibilité de consulter les données, accessibles seulement aux banques et aux comptables. Il est important pour soutenir la réussite d'un grand nombre de transmissions que l'accès direct à ces bases de données soit élargi et facilité.

b) *Priorités à prendre en considération*

L'intervention des consultants devrait avoir lieu plus tôt, de sorte qu'un plan d'entreprise puisse être préparé à temps. Les consultants auraient pour mission de contrôler les critères pour la réussite d'une transmission autour de trois grands axes: le futur chef d'entreprise (par exemple: formation, expérience, situation financière, etc.), le chef d'entreprise actuel (par exemple: pensions, âge, intérêt futur, etc.), l'entreprise elle-même (actifs, investissements, salariés, situation financière, perspectives, etc.). Les intermédiaires devraient en outre développer une approche globale pour l'élaboration du plan de transmission, en y associant toutes les professions concernées. Les services fournis pourraient se répartir en

⁽¹³⁾ La Sofaris et le CEPME ont été récemment intégrés dans le holding financier BDPME (Banque pour le développement des PME) afin de coopérer en utilisant leurs capacités complémentaires et ainsi offrir une plus large gamme de services financiers aux PME. Néanmoins la Sofaris continue à exister en tant qu'organisme spécialisé dans l'octroi de garanties.

trois principales catégories: les perspectives du nouveau chef d'entreprise, le régime de pension du chef d'entreprise partant à la retraite et la stabilité de l'entreprise transmise. Enfin, il conviendrait de créer une structure, telle qu'un forum familial, pour permettre une franche discussion sur les questions de succession avant l'élaboration d'un plan de succession. Le plan de succession devra régler la succession, la continuation de l'entreprise, ainsi qu'un calendrier et des mécanismes rectificatifs.

3. Conclusions

Pour être une réussite, la transmission d'entreprise nécessite d'être accompagnée dans toutes ses phases, puisque le chef d'entreprise a besoin d'un soutien financier (voir article 3 de la recommandation) et de conseils professionnels avant, pendant et après la transmission. Les critères garantissant le meilleur développement possible de l'entreprise à l'avenir et les mesures qui s'imposent doivent être clairement définis dès le début. La création d'un réseau transfrontalier d'acheteurs et de vendeurs potentiels (comme aux Pays-Bas et en Belgique) serait d'une grande utilité à cet égard. Enfin, il conviendrait de favoriser la transmission d'entreprise au même titre que la création d'entreprise, notamment par des mesures d'aide financière (comme en Belgique, en France, en Allemagne et en Italie).

D. Expériences pratiques des personnes ayant transmis ou repris une entreprise

Pour contribuer à la préparation du Forum européen de Lille, plusieurs associations professionnelles ont conduit une étude en 1996 sur les expériences pratiques des cédants (personnes transmettant l'entreprise) et des cessionnaires (personnes reprenant l'entreprise). Cette étude a été élaborée suite à l'évaluation d'un questionnaire qui avait été envoyé préalablement à un grand nombre d'entrepreneurs des différents États membres. Les résultats de cette étude peuvent être résumés de la manière suivante.

1. Préparation et formation

La conclusion la plus claire est celle que la transmission de l'entreprise est souvent mal préparée. D'une façon générale, le problème est abordé trop tard, ce qui impose des options plus coûteuses et plus risquées.

Les cédants préfèrent généralement transmettre l'entreprise dans sa totalité. Si ceci ne peut pas être réalisé, les cédants préfèrent la transmission progressive à un membre de la famille, plutôt que la transmission à un tiers ou à un salarié. Selon l'étude susmentionnée, les cessionnaires considèrent la transmission principalement comme une bonne occasion à saisir et, seulement dans une moindre mesure, comme un moyen d'assurer la

continuité de l'entreprise. Les cessionnaires ont tendance à opter pour la transmission totale ou partielle, tandis que le crédit-bail, la donation ou l'acotation en bourse recueillent peu de succès. Les deux aspects essentiels pour la réussite d'une transmission sont la prise de conscience, par le cédant, de la nécessité de préparer la transmission longtemps à l'avance et une bonne information du cessionnaire sur la structure de l'entreprise.

La transmission d'entreprise n'est généralement pas considérée comme une activité de gestion fondamentale. Il est donc essentiel de lancer des programmes de sensibilisation à l'intention des chefs d'entreprise, en tenant compte de ce que la transmission est une question sensible, tant sur le plan émotionnel qu'en termes de confidentialité. Une manière d'aborder ce sujet serait de lancer des mesures de formation dans les entreprises, en vue de familiariser les chefs d'entreprise à la question de la transmission, tel qu'il a été énoncé à l'article 2 de la recommandation.

2. Évaluation

L'évaluation joue un rôle important dans trois différents cas de figure, à savoir le traitement fiscal de l'entreprise, sa vente à un tiers et sa donation à un membre de la famille. L'évaluation peut être effectuée moyennant différentes méthodes, basées, entre autres, sur la valeur intrinsèque, sur les recettes, sur le rendement de l'investissement, sur le flux de liquidités ou sur la valeur du marché.

a) Traitement fiscal de l'entreprise

En ce qui concerne le traitement fiscal, notamment pour la transmission par voie de succession, les méthodes d'évaluation employées par les administrations publiques pour les droits de succession sont considérées comme trop rigides. Il est donc important de laisser aux entreprises la possibilité de faire réaliser une analyse indépendante. En outre, comme le précise l'article 6, point c), de la recommandation, il est important de veiller à ce que l'évaluation fiscale tienne compte de l'évolution possible de la valeur de l'entreprise après le décès du propriétaire. Dans la plupart des cas, cette valeur sera nettement inférieure par rapport à celle observée du vivant de l'ancien propriétaire. Elle devrait, de ce fait, être déterminée par référence à un moment se situant plusieurs mois après le décès de l'entrepreneur.

b) Vente de l'entreprise à un tiers

En ce qui concerne la transmission par vente, le résultat final est déterminé par les négociations ainsi que par les

capacités financières des parties concernées. À cet égard, il est fait appel aux cédants et cessionnaires de s'informer sur les différentes méthodes d'évaluation et, le cas échéant, d'avoir recours à un expert suffisamment tôt pour lui permettre un examen attentif de l'offre de cession ou de reprise. Cependant, c'est la valeur du marché qui l'emporte finalement, à savoir le prix que les cessionnaires potentiels de l'entreprise sont prêts à payer.

c) *Donation de l'entreprise à un membre de la famille*

Dans le cas de la donation à l'intérieur de la famille, le problème provient de l'absence d'un prix du marché, ce qui fait que l'évaluation dépend d'un certain nombre d'estimations. D'un autre côté, l'évaluation de l'entreprise sera comparée à celle des autres biens donnés aux membres de la famille en anticipation de la succession. Dans ce cas, l'évaluation de l'entreprise devra notamment prendre en considération les risques spécifiques et les faiblesses potentielles d'une entreprise en comparaison aux autres biens transférés, comme par exemple ceux de l'immobilier, dont la valeur tend à être moins instable.

3. *Valorisation de l'expérience des anciens chefs d'entreprise*

Même après une période de préparation suffisamment longue et un déroulement de la transmission selon le plan convenu, il arrive encore souvent que le cessionnaire doive faire face à des situations de gestion inattendues. Dans de telles situations, le cédant pourrait soutenir le nouveau chef d'entreprise dans sa gestion, par exemple en qualité de consultant, de directeur à temps partiel ou de gérant pour une période déterminée. La bonne entente entre le cédant et le cessionnaire est essentielle à cet égard. On pourrait également envisager qu'un conseiller externe effectue les différents audits, social, fiscal et financier, pour aider le cédant et le repreneur à réussir une transmission sans frictions.

En outre, il serait intéressant qu'un dialogue puisse s'instaurer sur les avantages à retirer d'une plus grande compréhension et d'un transfert du savoir-faire entre les différentes générations de chefs d'entreprise. Par exemple, le concept du «business angel»⁽¹⁴⁾, qui est relativement répandu aux États-Unis d'Amérique et au Royaume-Uni, a pour but de regrouper des entrepreneurs retraités qui sont prêts à investir la recette de la vente de leur entreprise dans une ou plusieurs autres

petites et moyennes entreprises. Le réinvestissement de ces sommes a été rendu fiscalement attrayant et pourrait bien faciliter un certain nombre de transmissions d'entreprise. La plus-value de ce système réside dans le fait que les entrepreneurs retraités offrent également des conseils aux sociétés dans lesquelles ils investissent, les aidant ainsi à éviter les problèmes rencontrés dans la transmission d'une génération à l'autre.

TABLEAUX COMPARATIFS

Pour donner le meilleur aperçu possible de la situation actuelle en ce qui concerne les aspects juridiques et fiscaux de la transmission d'entreprises dans les quinze États membres de l'Union européenne, la Commission a mis à jour les tableaux annexés à la communication du 23 juillet 1994⁽¹⁵⁾. Ces six tableaux sont joints en annexe à la présente communication.

SYNTHÈSE ET CONSÉQUENCES DE LA SITUATION ACTUELLE

Comme démontré dans le chapitre précédent et dans les tableaux figurant en annexe, la situation diffère considérablement d'un État membre à l'autre. Certains États ont pris des mesures au cours des dernières années ou envisagent de le faire pour améliorer l'environnement juridique, fiscal et financier des transmissions d'entreprises, tandis que d'autres n'ont pas été très actifs en la matière.

L'image générale de l'ensemble des États membres montre que les diverses propositions formulées dans la recommandation n'ont pas été suivies dans une mesure suffisante pour éliminer les obstacles spécifiques rencontrés par les entreprises au moment de leur transmission. Cette conclusion semble particulièrement pertinente au vu du nombre élevé de liquidations de petites et moyennes entreprises, attendues en raison d'une mauvaise préparation de leur transmission.

Il importe donc que les États membres, les intermédiaires publics et privés et les chefs d'entreprise prennent conscience de l'importance cruciale de cette matière pour la survie de nombreuses entreprises et, partant, pour le maintien d'un grand nombre d'emplois. Les États membres devraient poursuivre et intensifier leur efforts pour faciliter la transmission d'entreprise, par la simplification législative et administrative, des abattements fiscaux efficaces et un meilleur accès au financement pour la reprise d'une entreprise. Les intermédiaires devraient être bien informés sur tous les points essentiels de la transmission d'entreprises, afin que leur savoir-

⁽¹⁴⁾ Voir la communication de la Commission concernant les problèmes de financement des petites et moyennes entreprises, COM(93) 528 du 10.11.1993, paragraphe 29; communication de la Commission sur l'amélioration de l'environnement fiscal des petites et moyennes entreprises (JO C 187 du 9.7.1994, p. 5, paragraphe 6).

⁽¹⁵⁾ Voir note n° 4.

faire puisse profiter à un grand nombre de chefs d'entreprise, tant de l'actuelle que de la prochaine génération.

Le rôle de la Commission européenne dans ce domaine sera d'assurer un suivi continu de la situation et de contribuer à la sensibilisation, l'information et la formation de toutes les parties concernées. Sur la base d'une évaluation approfondie de l'ensemble des réactions à la présente communication, la Commission européenne

pourrait proposer de nouvelles mesures pour faciliter la transmission des entreprises.

La Commission attend avec intérêt les réactions à la présente communication, qui peuvent être adressées à

M. Guy Crauser
Directeur général, DG XXIII
Rue de la Loi 200
B-1049 Bruxelles.

ANNEXE

TABLEAU COMPARATIF N° 1

Société anonyme (SA)

État membre	Nombre minimal d'associés requis pour la création	Capital minimal	Conseil de surveillance	Allègements pour les PME
A	2	1 million ATS 71 890 écus	obligatoire (3/7/12/20 membres selon la taille de la société)	non
B	2	1 250 000 BEF 30 660 écus	non	oui (comptabilité)
DK	1	500 000 DKK 66 490 écus	obligatoire (système mixte avec participation des travailleurs facultative)	oui (comptabilité)
D	1	100 000 DEM 55 500 écus	obligatoire (participation des travailleurs limitée aux sociétés avec au moins 500 employés)	oui (<i>kleine Aktiengesellschaft</i>)
EL	2	10 000 000 GRD 32 260 écus	—	non
FIN	1	500 000 FIM 83 750 écus	facultatif si capital d'au moins 500 000 FIM; en deçà le nombre des membres peut être inférieur à 3 et le poste de directeur n'est pas obligatoire	oui (comptabilité)
E	3	10 000 000 ESP 59 880 écus (plus élevé pour certaines sociétés)	non	oui (comptabilité)
F	7	cotées en bourse: 1 500 000 FRF 226 930 écus non cotées en bourse: 250 000 FRF 37 820 écus	facultatif	non
IRL	7	30 000 IEP 39 470 écus	non	non
I	2	200 000 000 ITL 103 250 écus	non	non
L	2	1 250 000 LUF 30 660 écus	non	non
NL	1	100 000 NLG 43 860 écus	obligatoire pour les grandes entreprises (capital d'au moins 25 millions NLG, conseil d'entreprise, au moins 100 employés)	non
P	5	5 000 000 PTE 24 780 écus (plus élevé pour certaines activités)	facultatif	non
UK	2	50 000 GBP 74 630 écus	non	non
S	1	500 000 SEK 57 600 écus	obligatoire	non

TABLEAU COMPARATIF N° 2

Sociétés de personnes et entreprises individuelles

État membre	Continuité des sociétés de personnes (principe légal)	Conflit testament/ contrat de société	Pouvoir de décision des cohéritiers	Transfert du patrimoine de l'entreprise	Transformation en une société de capitaux et vice versa
A	non	pas de solution légale, mais priorité du contrat de société dans la pratique	unanimité	—	partiellement codifié (seulement pour les sociétés de capitaux)
B	non	pas de solution légale, mais priorité du contrat de société dans la pratique	unanimité	concept du «fonds de commerce» utilisé en pratique	partiellement codifié
DK	non	pas de solution légale	—	—	codifié
D	non (bientôt: oui) oui pour les associations de personnes en profession libérale	solution partiellement en faveur de la priorité du contrat de société	unanimité (majorité dans certains cas spécifiques)	transfert <i>in toto</i> pour les sociétés de personnes et les associations de personnes en profession libérale	codifié
EL	non	solution très partiellement en faveur de la priorité du contrat de société	unanimité	—	—
FIN	non	priorité du contrat de société	unanimité	pas d'obligation légale de transférer chaque bien individuellement	partiellement codifié (seulement pour la transformation d'une société de personnes)
E	non	solution très partiellement en faveur de la priorité du contrat de société	unanimité pour la cession des parts sociales, majorité pour leur administration	obligation de paiement immédiat en liquide	partiellement codifié
F	non	priorité du contrat de société	unanimité	Transfert <i>in toto</i> («fonds de commerce»)	partiellement codifié
IRL	non	pas de solution légale, mais priorité du contrat de société dans la pratique	unanimité	transfert <i>in toto</i>	pas codifié, obligation de dissoudre la société en vue de sa transformation (<i>disincorporation</i>)
I	oui	pas de solution légale, mais les associés survivants ont un choix entre trois options	unanimité	transfert <i>in toto</i> («azienda»)	—
L	non	pas de solution légale	unanimité	concept du «fonds de commerce» utilisé en pratique	partiellement codifié
NL	non	—	—	pas de transfert <i>in toto</i>	partiellement codifié

État membre	Continuité des sociétés de personnes (principe légal)	Conflit testament/ contrat de société	Pouvoir de décision des cohéritiers	Transfert du patrimoine de l'entreprise	Transformation en une société de capitaux et vice versa
P	oui	pas de solution légale	unanimité pour la cession des parts sociales, majorité pour leur administration	transfert <i>in toto</i> (<i>estabecimento comercial</i>)	codifié
UK	non, mais un représentant peut disposer de l'entreprise pendant un an sur instruction de des cohéritiers	pas de solution légale	unanimité	transfert <i>in toto</i>	pas codifié, obligation de dissoudre la société en vue de sa transformation (<i>disincorporation</i>)
S	non	priorité du contrat de société	unanimité	transfert <i>in toto</i>	partiellement codifié

TABLEAU COMPARATIF N° 3

Transmission d'entreprise dans la famille et sa taxation

État membre	Transmission entre époux	Droits du conjoint au décès de l'entrepreneur	Taxation de la transmission entre époux	Moment de l'évaluation en vue de l'imposition de l'héritage	Paiement échelonné de la taxe sur la plus-value
A	oui	droit légal à l'héritage (<i>Ebegattenerbrecht</i>); compensation en liquide (<i>Pflichtteil</i>), à l'exception des propriétés agricoles: pas de compensation adéquate (<i>Anerbenrecht</i>)	—	—	oui, sur trois ans (<i>Strukturanpassungsgesetz</i>)
B	seulement si prévu dans le contrat de mariage; pas de vente; pas de pacte sur successions futures	pas de droit de propriété, mais droit d'usufruit, possibilité de racheter ce droit	—	—	non
DK	—	droit de propriété indivise facultatif sur l'immobilier	non	jour de l'inventaire (un à deux ans après la mort de l'entrepreneur)	non
D	oui	droit légal à l'héritage (<i>Ebegattenerbrecht</i>) compensation en liquide (<i>Pflichtteil</i>)	—	mort de l'entrepreneur	—
EL	—	—	—	—	—
FIN	oui	non	impôts sur la succession, la donation et sur la plus-value réalisée	mort de l'entrepreneur	non
E	—	pas de droit de propriété, mais compensation en liquide, à l'exception des propriétés agricoles	—	—	—
F	seulement si prévu dans le contrat de mariage (communauté universelle), donation possible; pas de vente; pas de pacte sur successions futures	—	abattement de 330 000 FRF	mort de l'entrepreneur (déclaration à faire dans un délai de six mois)	—
IRL	oui	—	non	par décision de l'administrateur de la succession en tenant compte des exigences fiscales et légales (rapidement après le décès)	—
I	seulement si prévu dans le contrat de mariage (<i>azienda coniugale</i>); pas de vente; pas de pacte sur successions futures	—	—	—	non

État membre	Transmission entre époux	Droits du conjoint au décès de l'entrepreneur	Taxation de la transmission entre époux	Moment de l'évaluation en vue de l'imposition de l'héritage	Paiement échelonné de la taxe sur la plus-value
L	—	—	—	—	—
NL	—	—	—	—	non
P	—	—	—	—	—
UK	oui	—	—	—	oui
S	oui	pas de droits spécifiques pour l'époux	pas d'impôt sur le revenu en cas de changement d'actionnaire, droits de succession et de donation	mort de l'entrepreneur	non

TABLEAU COMPARATIF N° 4

Droits de succession et de donation

État membre	Taux maximal des droits de succession	Taux maximal pour les enfants	Règles spéciales pour les entreprises	Échelonnement sans intérêts	Calcul de l'assiette
A	60 %	15 %	non	non	valeur marchande moins les dettes; pour l'immobilier: valeur vénale (10 % de la valeur du marché)
B	80 %	30 %	loi de la région flamande de 1996; droits de succession à 3 %; projet de loi fédérale de 1997: droits de donation à 3 %	—	valeur du marché + lien de parenté entre donateur et bénéficiaire
DK	36,25 %	15 %	exonération de 25 000 écus	non	valeur du marché + lien de parenté entre donateur et bénéficiaire
D	50 %	30 %	exonération de 500 000 DEM, réduction de 40 % sur le montant restant	oui: dix ans (si nécessaire pour assurer la survie de l'entreprise)	valeur du bilan fiscal pour l'immobilier: valeur estimée moins les exonérations + lien de parenté entre donateur et bénéficiaire
EL	65 %	25 %	—	oui: cinq ans	échelonné de 5 à 60 %
FIN	48 %	16 %	taxation sur la base de la valeur vénale au lieu de la valeur du marché (sur demande)	oui: cinq ans (sur demande)	valeur du marché moins les dettes
E	34 % (calcul avec un coefficient de richesse de max. 2.4)	la base imposable est réduite en fonction de l'âge des enfants	réduction de 95 %	oui: cinq ans	valeur marchande moins les dettes
F	60 %	40 %	paiement reporté ou échelonné	non	valeur estimée moins les exonérations
IRL	40 % (taxe immobilière)	40 %	exonération pour les entreprises	non	valeur du marché moins les exonérations + lien de parenté entre donateur et bénéficiaire
I	60 %	27 %	exonération de 250 000 000 LIT	—	valeur comptable plus «goodwill» + lien de parenté entre donateur et bénéficiaire

État membre	Taux maximal des droits de succession	Taux maximal pour les enfants	Règles spéciales pour les entreprises	Échelonnement sans intérêts	Calcul de l'assiette
L	15 %	15 %	—	—	valeur marchande moins dettes + lien de parenté entre donateur et bénéficiaire
NL	68 %	27 %	—	—	impôt sur le revenu et sur la succession
P	50 %	25 %	—	—	valeur du marché moins les dettes + lien de parenté entre donateur et bénéficiaire
UK	40 %	40 %	exemption de 100 % (seuil pour les actifs imposables augmenté à 155 000 écus)	oui: dix ans pour les actifs non exemptés	valeur du marché moins les dettes + lien de parenté entre donateur et bénéficiaire
S	30 %	30 %	Abattement de base: 70 000 SEK; taux de 10 % sur les montants jusqu'à 300 000 SEK, 20 % jusqu'à 600 000 et 30 % au-delà	non	valeur du marché moins les dettes + lien de parenté entre donateur et bénéficiaire

TABLEAU COMPARATIF N° 5

Transmission d'entreprise à des tiers et sa taxation

État membres	Mesures facilitant la transmission à un tiers	Allègements fiscaux sur les recettes d'une transmission, réinvesties dans une autre PME	Avantages en cas de retraite anticipée
A	paiement de l'impôt sur la plus-value échelonné sur trois ans si le vendeur a possédé l'entreprise pendant au moins sept ans	non	le taux de l'impôt sur la plus-value est de 50 % si le vendeur prend sa retraite à plus de 60 ans
B	—	non	réduction du taux de l'impôt sur la plus-value réalisée sur des biens immatériels si le vendeur a plus de 60 ans
DK	non	non	non
D	réduction de 50 % du taux moyen de l'impôt sur le revenu	oui	indemnité de base de 60 000 DEM sur la transmission par un entrepreneur âgé de plus de 55 ans, après déduction de la somme dépassant une valeur de transmission de 300 000 DEM
EL	—	—	—
FIN	non	non	non
E	non	—	—
F	—	non	non
IRL	oui	oui (<i>roll-over reliefs</i>)	exemption de l'impôt sur la plus-value si l'entrepreneur atteint l'âge de 55 ans et vend certains actifs de son entreprise pour moins de 250 000 IEP
I	—	non	—
L	—	—	—
NL	oui (selon la loi, l'impôt peut être différé et les taux élevés peuvent être évités)	non	exemption de 20 000 NLG; pour les personnes de plus de 55 ans cette exemption est augmentée à 45 000 NLG
P	—	—	—
UK	oui	oui	allègement fiscal pour revenus sur capitaux (l'âge requis réduit de 55 à 50 ans)
S	non	non	non

TABLEAU COMPARATIF N° 6

Transmission d'entreprise aux employés et sa taxation

État membre	Mesures spécifiques facilitant la transmission aux employés	Facilités pour les employés concernant les timbres fiscaux et les droits d'enregistrement	Règles spécifiques pour la transmission à une entreprise ou coopérative créée par des employés
A	—	non	—
B	—	allègement fiscal général: 40 000 BFR/1 000 écus	entreprises d'économie sociale
DK	non	non	non
D	diminution de l'impôt sur les successions et donations à 30 %	seuil annuel: 300 DEM/150 écus	—
EL	—	—	—
FIN	non	non	non
E	—	—	coopératives
F	—	réduction d'impôt	exonération fiscale des actions transmises
IRL	—	—	—
I	—	—	—
L	—	—	—
NL	—	—	—
P	—	—	—
UK	ESOP	ESOP	ESOP
S	non	non	non

Nouvelle composition du comité des consommateurs

(98/C 93/03)

Le comité des consommateurs a été institué par la décision 95/260/CE de la Commission ⁽¹⁾

Par décision du 18 mars 1998, la Commission a décidé de nommer comme membres titulaires et suppléants du comité des consommateurs pour une période de deux ans les personnes suivantes.

Membres:

M. Jim MURRAY (BEUC)
M^{me} Mireille LEROY (IEIC)
M. Noël MOLISSE (COFACE)
M^{me} Caroline NAETT (EUROCOOP)
M^{me} Anna CIAPERONI (CES)

M. Dirk KLASSEN (Allemagne)
M. Hannes SPITALSKY (Autriche)
M. Serge MAUCQ (Belgique)
M. Peter NEDERGAARD (Danemark)
M. Francisco J. ANGELINA (Espagne)
M^{me} Sinikka TURUNEN (Finlande)
M. Gérard MONTANT (France)
M. Sotirios PASCHALIDIS (Grèce)
M^{me} Bridin TWIST (Irlande)
M. Vincenzo DONA (Italie)
M. Aloyse SCHMITZ (Luxembourg)
M. Koos ANDERSON (Pays-Bas)
M^{me} Elisa RAMOS DAMIÃO (Portugal)
M^{me} Anne DALTROP (Royaume-Uni)
M^{me} Maicen EKMAN (Suède)

Suppléants:

M^{me} Valérie THOMSON
M^{me} Cynthia BAKER
M^{me} Marie-Brigitte VIGNON
M. Pierre DEJEMEPE
M. Pierre MARLEIX

M. Georg ABEL
M. Martin PROHASKA
M. J. P. DUCART
M^{me} Benedicte FEDERSPIEL
M^{me} Carmen BRAÑA PINO
M^{me} Maria OESCH-FELDT
M^{me} Véronique CRESPEL
M^{me} Helen GOULIELMOU
M^{me} Caroline GILL
M. Pietro PRADERI
M^{me} Valérie MONTEBELLO
M. Wibo KOOLE
M^{me} Isabel MENDES CABEÇADAS
M^{me} Susan KNOX
M. Bengt INGERSTAM

⁽¹⁾ JO L 162 du 13.7.1995, p. 37.

Retrait de la notification d'une opération de concentration
(Affaire n° IV/M.1047 — Wienerberger/Cremer & Breuer)

(98/C 93/04)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

Le 4 décembre 1997, la Commission a reçu la notification d'un projet de concentration entre Wienerberger et Cremer & Breuer. Le 20 mars 1998, les parties notifiantes ont informé la Commission qu'elles retiraient leur notification.

Non-opposition à une concentration notifiée
(Affaire n° IV/M.1094 — Caterpillar/Perkins Engines)

(98/C 93/05)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

Le 23 février 1998, la Commission a décidé de ne pas s'opposer à la concentration notifiée susmentionnée et de la déclarer compatible avec le marché commun. Cette décision est basée sur l'article 6, paragraphe 1, point b), du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil. Le texte intégral de la décision est disponible seulement en anglais et sera rendu public après suppression des secrets d'affaires qu'il peut contenir. Il sera disponible:

- en support papier *via* les bureaux de vente de l'Office des publications officielles des Communautés européennes (voir page de couverture),
- en support électronique dans la version «CEN» de la base de données CELEX; il porte le numéro de document 398M1094. CELEX est le système de documentation automatisée du droit communautaire; pour plus d'informations concernant les abonnements, prière de s'adresser à:

EUR-OP
Information, Marketing and Public Relations (OP/4B)
2, rue Mercier
L-2985 Luxembourg
[téléphone: (352) 29 29 4 24 55; télécopieur: (352) 29 29 4 27 63].

Notification préalable d'une opération de concentration**(Affaire n° IV/M.1139 — DLJ/FM Holdings)**

(98/C 93/06)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

1. Le 23 mars 1998, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises⁽¹⁾, d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Donaldson, Lufkin & Jenrette, Inc. (DLJ) acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), dudit règlement, le contrôle de FM Holdings, Inc., par achat d'actions.

2. Les activités des entreprises concernées sont les suivantes:

— DLJ: banque d'investissement et activités liées,

— FM Holdings: conception, fabrication et distribution, au niveau mondial, de laminés pour haute pression et d'autres produits de surface.

3. Après examen préliminaire et sans préjudice de sa décision définitive sur ce point, la Commission estime que l'opération de concentration notifiée pourrait entrer dans le champ d'application du règlement (CEE) n° 4064/89.

4. La Commission invite les tiers concernés à lui transmettre leurs observations éventuelles sur le projet de concentration.

Ces observations devront parvenir à la Commission au plus tard dans les dix jours suivant la date de la présente publication. Elles peuvent être envoyées par télécopieur ou par courrier, sous la référence IV/M.1139 — DLJ/FM Holdings, à l'adresse suivante:

Commission européenne
Direction générale de la concurrence (DG IV)
Direction B — *Task Force* «Concentrations»
Avenue de Cortenberg 150
B-1040 Bruxelles
[télécopieur: (32 2) 296 43 01/296 72 44].

⁽¹⁾ JO L 395 du 30.12.1989.
JO L 257 du 21.9.1990, p. 13 (rectificatif).

Notification préalable d'une opération de concentration**(Affaire n° IV/M.1098 — Generali/AMB/Athena)**

(98/C 93/07)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

1. Le 19 mars 1998, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises ⁽¹⁾, d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Assicurazioni Generali SpA («Generali») acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), dudit règlement, le contrôle de l'ensemble de l'entreprise AMB Aachener und Münchener Beteiligungsgesellschaft («AMB») et GPA (Vie et IARD) et Proxima, les deux dernières contrôlées par le groupe Athena, par achat d'une majorité d'actions.

2. Les activités des entreprises concernées sont les suivantes:

- Generali: assurance vie, assurance des biens et dommages, réassurance,
- AMB: société en participation dans un nombre de compagnies d'assurances actives dans les secteurs des assurances des biens et dommages, assurance vie, assurance maladie et réassurance,
- GPA (Vie et IARD): assurance vie, assurance des biens et des dommages aux biens,
- Proxima: assurance sociale et non vie, assurance de retraite.

3. Après examen préliminaire et sans préjudice de sa décision définitive sur ce point, la Commission estime que l'opération de concentration notifiée pourrait entrer dans le champ d'application du règlement (CEE) n° 4064/89.

4. La Commission invite les tiers concernés à lui transmettre leurs observations éventuelles sur le projet de concentration.

Ces observations devront parvenir à la Commission au plus tard dans les dix jours suivant la date de la présente publication. Elles peuvent être envoyées par télécopieur ou par courrier, sous la référence IV/M.1098 — Generali/AMB/Athena, à l'adresse suivante:

Commission européenne
Direction générale de la concurrence (DG IV)
Direction B — Task-force «Concentrations»
Avenue de Cortenberg 150
B-1040 Bruxelles
[télécopieur: (32 2) 296 43 01/296 72 44].

⁽¹⁾ JO L 395 du 30.12.1989.
JO L 257 du 21.9.1990, p. 13 (rectificatif).

Notification préalable d'une opération de concentration
(Affaire n° IV/M.1155 — Cendant Corporation/NPC)

(98/C 93/08)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

1. Le 23 mars 1998, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises ⁽¹⁾, d'un projet de concentration par lequel Cendant Corporation («Cendant») acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), dudit règlement, le contrôle de l'ensemble de National Parking Corporation Limited («NPC») par offre publique d'achat annoncée le 23 mars 1998.

2. Les activités des entreprises concernées sont les suivantes:

- Cendant: services tels que franchises d'agences immobilières et de location d'automobiles, services dans l'immobilier et autres, aux professionnels et aux consommateurs finals,
- NPC: parkings automobiles, services d'urgence et autres.

3. Après examen préliminaire et sans préjudice de sa décision définitive sur ce point, la Commission estime que l'opération de concentration notifiée pourrait entrer dans le champ d'application du règlement (CEE) n° 4064/89.

4. La Commission invite les tiers concernés à lui transmettre leurs observations éventuelles sur le projet de concentration.

Ces observations devront parvenir à la Commission au plus tard dans les dix jours suivant la date de la présente publication. Elles peuvent être envoyées par télécopieur ou par courrier, sous la référence n° IV/M.1155 — Cendant Corporation/NPC, à l'adresse suivante:

Commission européenne
Direction générale de la concurrence (DG IV)
Direction B — Task-Force «Concentrations»
Avenue de Cortenberg 150
B-1040 Bruxelles
[télécopieur: (32 2) 296 43 01/296 72 44].

⁽¹⁾ JO L 395 du 30.12.1989.
JO L 257 du 21.9.1990, p. 13 (rectificatif).

Notification préalable d'une opération de concentration**(Affaire n° IV/M.1131 — AGF/Royal)**

(98/C 93/09)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

1. Le 19 mars 1998, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89 Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises ⁽¹⁾, d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Assurances Générales de France («AGF») acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), dudit règlement, le contrôle de l'ensemble de l'entreprise Royal Nederland Verzekeringsgroep NV («Royal»), contrôlée par AMB Aachener und Münchener Beteiligungsgesellschaft moyennant le *holding* EPIC. L'acquisition du contrôle est effectuée par l'achat de la totalité des actions d'EPIC dans Royal.

2. Les activités des entreprises concernées sont les suivantes:

— AGF: assurance vie, assurance non vie et réassurance,

— Royal: *holding* des participations dans des compagnies d'assurance actives dans les secteurs d'assurance vie et d'assurance non vie.

3. Après examen préliminaire et sans préjudice de sa décision définitive sur ce point, la Commission estime que l'opération de concentration notifiée pourrait entrer dans le champ d'application du règlement (CEE) n° 4064/89.

4. La Commission invite les tiers concernés à lui transmettre leurs observations éventuelles sur le projet de concentration.

Ces observations devront parvenir à la Commission au plus tard dans les dix jours suivant la date de la présente publication. Elles peuvent être envoyées par télécopieur ou par courrier, sous la référence IV/M.1131 — AGF/Royal, à l'adresse suivante:

Commission européenne
Direction générale de la concurrence (DG IV)
Direction B — Task-force «Concentrations»
Avenue de Cortenberg 150
B-1040 Bruxelles
[télécopieur: (32 2) 296 43 01/296 72 44].

⁽¹⁾ JO L 395 du 30.12.1989.
JO L 257 du 21.9.1990, p. 13 (rectificatif).

Notification préalable d'une opération de concentration**(Affaire n° IV/M.1060 — Vendex/KBB)**

(98/C 93/10)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

1. Le 19 mars 1998, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises ⁽¹⁾, d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Vendex International NV («Vendex») acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), dudit règlement, le contrôle de l'ensemble de NV Koninklijke Bijenkorf Beheer KBB («KBB») par achat d'actions suite à une offre publique d'achat.

2. Les activités des entreprises concernées sont les suivantes:

— Vendex: commerce de détail de produits alimentaires et non alimentaires, services de maintenance, agence d'emploi intérimaire,

— KBB: pour l'essentiel, commerce de détail de produits non alimentaires.

3. Après examen préliminaire et sans préjudice de sa décision définitive sur ce point, la Commission estime que l'opération de concentration notifiée pourrait entrer dans le champ d'application du règlement (CEE) n° 4064/89.

4. La Commission invite les tiers concernés à lui transmettre leurs observations éventuelles sur le projet de concentration.

Ces observations devront parvenir à la Commission au plus tard dans les dix jours suivant la date de la présente publication. Elles peuvent être envoyées par télécopieur ou par courrier, sous la référence IV/M.1060 — Vendex/KBB, à l'adresse suivante:

Commission européenne
Direction générale de la concurrence (DG IV)
Direction B — Task-force «Concentrations»
Avenue de Cortenberg 150
B-1040 Bruxelles
[télécopieur: (32 2) 296 43 01/296 72 44].

⁽¹⁾ JO L 395 du 30.12.1989.
JO L 257 du 21.9.1990, p. 13 (rectificatif).

AVIS DE RECRUTEMENT CES/39/S

Le Comité économique et social procède au recrutement d'un secrétaire général (H/F) conformément à la procédure prévue à l'article 29, paragraphe 2, du statut des fonctionnaires des Communautés européennes.

NATURE DES FONCTIONS

Le secrétaire général (H/F) dirige le Secrétariat général du Comité économique et social au niveau le plus élevé. Ces fonctions sont exercées sous l'autorité du président, représentant le Bureau.

- Il assure l'exécution des décisions prises par le Bureau ou le président en vertu du règlement intérieur du Comité économique et social.
- Il propose au Bureau l'organisation du Secrétariat général de telle façon que celui-ci puisse assurer le fonctionnement du Comité et de ses organes et aider les membres dans l'exercice de leur mandat.
- Il règle d'un commun accord avec le secrétaire général du Comité des régions les affaires des services qui sont partagés avec ledit Comité.
- Il exerce les pouvoirs dévolus par le statut des fonctionnaires des Communautés européennes à l'autorité investie du pouvoir de nomination dans le cadre des dispositions de l'article 61 du règlement intérieur.
- Il assiste le président dans les relations avec les institutions de l'Union européenne ainsi qu'avec les organisations de la vie économique et sociale.
- Il prépare le projet d'état prévisionnel des dépenses et recettes du Comité économique et social dans le cadre des dispositions de l'article 63 du règlement intérieur.
- Il assure l'exécution du budget du Comité économique et social dans le cadre du pouvoir qui lui est dévolu à cet effet par le président.

QUALIFICATIONS REQUISES

- Études universitaires sanctionnées par un diplôme ou expérience professionnelle d'un niveau équivalent.
- Connaissance approfondie d'une langue officielle de l'Union européenne et connaissance satisfaisante de deux autres langues officielles de l'Union.
- Expérience dans la direction et la gestion d'un organisme important à caractère communautaire ou national.
- Aptitude pour l'organisation de l'activité du Secrétariat général et la gestion de son personnel.
- Aptitude pour les relations publiques.
- Connaissance de l'Union européenne et de ses méthodes de travail, et connaissance de l'activité des organisations socio-professionnelles à un niveau élevé.

CONDITIONS GÉNÉRALES

Pour pouvoir être nommé dans un emploi d'une institution de l'Union européenne, le candidat doit, conformément aux dispositions du statut des fonctionnaires des Communautés européennes, réunir les conditions suivantes:

- être ressortissant d'un des États membres de l'Union européenne, sauf dérogation accordée par l'autorité investie du pouvoir de nomination, et y jouir de ses droits civiques,
- se trouver en position régulière au regard des lois sur le recrutement qui lui sont applicables en matière militaire,
- offrir les garanties de moralité requises pour l'exercice de ses fonctions,
- remplir les conditions d'aptitude physique requises pour l'exercice de ses fonctions.

CANDIDATURES

Les personnes intéressées peuvent envoyer leur candidature, accompagnée d'un *curriculum vitae* détaillé, au président du Comité économique et social, rue Ravenstein 2, B-1000 Bruxelles.

Cette candidature, accompagnée des documents justificatifs se rapportant aux études et à la formation professionnelle ainsi qu'à l'expérience professionnelle du candidat, devra être expédiée, de préférence par envoi recommandé, au plus tard le 20 avril 1998, à minuit, le cachet de la poste faisant foi.

Les candidats n'ayant pas fourni les candidatures ainsi que toutes les pièces justificatives dans le délai imparti ne seront pas retenus. Il en sera de même pour les fonctionnaires et autres agents du Comité économique et social et des autres institutions de l'Union européenne.

Aucun élément du dossier de candidature ne sera restitué aux candidats. Il convient donc d'envoyer les pièces justificatives sous forme de photocopies certifiées conformes aux originaux.