



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 14/03/2006

COM(2006)117 final

**COMMUNICATION DE LA COMMISSION AU CONSEIL, AU PARLEMENT
EUROPÉEN, AU COMITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIAL ET AU COMITÉ DES
RÉGIONS**

**Mise en œuvre du programme communautaire de Lisbonne pour la croissance et
l'emploi**

La transmission d'entreprise – La continuité grâce à un nouveau départ

TABLE DES MATIÈRES

1.	Introduction.....	3
1.1.	Un tiers des entreprises européennes sont confrontées à un transfert.....	3
1.2.	Les transmissions pérennisent l'esprit d'entreprise	4
1.3.	Toutes les entreprises ne peuvent pas être transmises	4
1.4.	... mais les transmissions réussies offrent un grand potentiel de croissance et d'emploi	4
2.	La mise en œuvre de la recommandation de 1994 par les États membres.....	5
2.1.	Les progrès sont encore insuffisants	5
2.2.	Les efforts de sensibilisation doivent être intensifiés	6
2.3.	L'environnement financier n'est souvent pas favorable	6
2.4.	Pas de problèmes majeurs à une restructuration de l'entreprise avant transmission ...	7
2.5.	Il est aujourd'hui plus facile d'établir une petite entreprise en tant que société à responsabilité limitée	8
2.6.	La continuité des sociétés de personnes peut être garantie par un contrat de société..	8
2.7.	Les taxes de succession sont abolies ou réduites dans de nombreux pays.....	9
2.8.	Peu d'allégements fiscaux en cas de vente à des tiers	9
3.	Recommandations pour les futurs travaux.....	10
3.1.	Accorder une attention politique à la fois aux transmissions et aux créations d'entreprise.....	10
3.2.	Fournir des conditions financières appropriées.....	10
3.3.	Accroître la sensibilisation, tenir compte des facteurs soft et encourager le tutorat..	10
3.4.	Organiser des marchés transparents pour les transmissions d'entreprise	11
3.5.	Garantir que les systèmes fiscaux soient favorables aux transmissions	11
3.6.	Créer les structures appropriées à une large mise en œuvre des recommandations...	12

1. INTRODUCTION

1.1. Un tiers des entreprises européennes sont confrontées à un transfert

La Commission européenne a réaffirmé en février 2005 son adhésion au partenariat de Lisbonne pour la croissance et l'emploi¹ et a défini en novembre de la même année un cadre politique global pour les PME dans lequel l'importance des transmissions d'entreprise² est pleinement reconnue.

La population de l'Europe vieillit et le potentiel de transmissions d'entreprise va croissant. Un tiers des chefs d'entreprise de l'UE, pour la plupart à la tête d'entreprises familiales, se retireront dans les dix prochaines années ; selon certaines estimations, ce phénomène pourrait toucher jusqu'à 690 000 petites et moyennes entreprises et 2,8 millions d'emplois chaque année.³ Complexes, les transmissions d'entreprise sont trop souvent vouées à l'échec, non pas parce que l'entreprise en tant que telle n'est pas viable mais en raison de problèmes durant la phase de transfert. Pour accroître la compétitivité de l'Europe, il est indispensable d'améliorer l'environnement économique des transmissions d'entreprise et de renforcer les mesures de soutien.

L'importance des transmissions d'entreprises est soulignée par des données nationales. L'**Allemagne** s'attend à environ 354 000 transmissions d'entreprise au cours des cinq prochaines années.⁴ En **France** les entreprises concernées sont estimées à 600 000 au cours de la prochaine décennie.⁵ En **Italie**, le potentiel de transmissions d'entreprise, au cours de la prochaine décennie, est estimé à 40% pour l'ensemble des entreprises.⁶ En **Autriche**, 23% des entreprises connaîtront un transfert au cours de la période 2004-2013.⁷ En **Suède**, entre 45 000 et 50 000 entreprises ayant des salariés devraient connaître un changement de génération au cours des dix années à venir.⁸ **Au Royaume-Uni**, le Small Business Service a estimé que pour un tiers des propriétaires de PME, la transmission de l'entreprise à cause de l'âge du propriétaire est menacée d'échec.⁹ Même si elles ne sont pas entièrement comparables, les informations disponibles laissent à penser que ce phénomène revêt une grande importance pour l'ensemble de l'Europe.

¹ Commission européenne (2005), Travaillons ensemble pour la croissance et l'emploi – Un nouvel élan pour la stratégie de Lisbonne, communication au Conseil européen de printemps, COM (2005)24.

² Commission européenne (2005), Mise en œuvre du programme communautaire de Lisbonne – Une politique des PME moderne pour la croissance et l'emploi, COM (2005)551.

³ Informations extraites du rapport du projet BEST sur les transmissions de petites et moyennes entreprises, 2002.

⁴ Institut für Mittelstandsforschung, Bonn, 2005.

⁵ Vilain (2004), La transmission des PME artisanales, commerciales, industrielles et de services, avis et rapport du conseil économique et social.

⁶ Séminaire Européen sur la Transmission des Entreprises, Vienne, 23 et 24 septembre 2002, Rapport final.

⁷ Mandl, (2004), Transmissions d'entreprise et successions en Autriche, actes de la 27^e Conférence nationale de l'Institut des petites entreprises.

⁸ Generationsskiftet I företag – Problemanalys av vilka effekter förväntas av kommande generationsskiftet företag, 2004.

⁹ Passing the baton – encouraging successful business transfer – Evidence and key stakeholder opinion, 2004.

1.2. Les transmissions pérennisent l'esprit d'entreprise

Par le passé, les entreprises étaient habituellement transmises au sein de la famille et ces transferts se déroulaient généralement en douceur. Les entreprises familiales préservent un certain esprit d'entreprise au sein de la Société et constituent un incubateur naturel pour les jeunes entrepreneurs. De par leur orientation sur le long terme, les entreprises familiales sont un vecteur de stabilité dans nos économies et sont à l'origine de nombreuses pratiques de véritable responsabilité sociale des entreprises.

Toutefois, l'éducation étant plus facilement accessible aujourd'hui, les jeunes générations ont d'autres options que celle de reprendre l'entreprise familiale. De plus, les familles étant moins nombreuses, les chefs d'entreprise ont moins de chance de trouver un successeur au sein de la famille, notamment parce que l'environnement de plus en plus compétitif exige des compétences très élevées en matière de gestion et de direction d'entreprise. Dans ce contexte, il est particulièrement préoccupant qu'encore aujourd'hui, les filles ne sont souvent pas perçues comme des successeurs potentiels par les propriétaires d'entreprise (souvent eux-mêmes de sexe masculin).¹⁰

1.3. Toutes les entreprises ne peuvent pas être transmises ...

Il n'y a pas contradiction entre un certain taux de décès d'entreprise et leur remplacement par de nouvelles entreprises d'une part et une économie innovatrice en expansion d'autre part. Toutes les entreprises ne sont pas transférables. La transmission d'une entreprise pose un problème particulier dans les secteurs en récession ou en restructuration. En outre, une transmission est plus difficile pour les petites entreprises et pour celles dont le propriétaire en fonction joue un rôle prédominant.

A l'avenir, nous connaissons davantage de transmissions à des tiers et pourtant il n'est pas facile de trouver un successeur en dehors de la famille. Le groupe d'âge le plus actif pour la création d'une entreprise se réduira au cours des prochaines décennies. En outre, moins de la moitié des européens souhaite une activité indépendante, la majorité préférant un emploi salarié. Qui plus est, malgré les avantages représentés par la reprise d'une entreprise existante (structure de production déjà disponible, réseau de clientèle, notoriété de la société etc.), même les personnes intéressées par une carrière de chef d'entreprise préfèrent souvent créer elles-mêmes leur société.

1.4. ... mais les transmissions réussies offrent un grand potentiel de croissance et d'emploi

Lorsque les entreprises échouent uniquement à cause de problèmes liés à la phase de transmission, le capital économique comme le savoir-faire, les contacts établis et d'autres biens immatériels, est perdu, des emplois disparaissent et la croissance économique est affaiblie. Un échec dans la transmission d'entreprises compétitives est particulièrement préjudiciable dans les régions qui souffrent déjà d'un déclin économique ou dans les régions rurales où la disparition d'une seule entreprise peut suffire à détruire le tissu économique.

Un taux de réussite plus élevé dans les transmissions aura, en revanche, des effets bénéfiques immédiats sur l'économie européenne. En moyenne, les entreprises existantes proposent cinq

¹⁰ Keese, D. (2002), Geschlechtsspezifische Nachfolgeprobleme in kleinen und mittleren Unternehmen, in: Wirtschaftspsychologie, vol. 4, pp. 34-38.

emplois alors qu'une nouvelle entreprise n'en génère que deux.¹¹ En outre, le taux de réussite des entreprises transférées est plus élevé que celui des entreprises nouvellement créées.

La présente communication rappelle aux États membres combien il est important de créer les conditions appropriées pour les transmissions d'entreprise. Elle rend compte des initiatives précédentes et actuelles de la Commission européenne et des États membres dans ce domaine et met en lumière un certain nombre de bonnes pratiques. Elle tire en outre des conclusions sur ce que les États membres et la Commission européenne peuvent encore faire pour augmenter le taux de succès des transmissions d'entreprise à l'avenir.

2. LA MISE EN ŒUVRE DE LA RECOMMANDATION DE 1994 PAR LES ÉTATS MEMBRES

2.1. Les progrès sont encore insuffisants

Dans sa **communication de juillet 1994**, la Commission européenne a identifié quatre grands axes: (1) assurer la continuité des sociétés de personnes et des entreprises individuelles; (2) préparer les transmissions par l'adoption de la forme juridique la mieux appropriée; (3) encourager les transmissions à des tiers et (4) faciliter les transmissions au sein de la famille par des mesures fiscales appropriées.¹² En **décembre 1994**, la Commission a publié une **recommandation sur la transmission des petites et moyennes entreprises**¹³ dans laquelle elle invite les États membres:

- à encourager les initiatives visant la sensibilisation, l'information, la formation des chefs d'entreprise, de manière à garantir une préparation en temps utile des transmissions;
- offrir un environnement financier qui favorise la réussite de la transmission;
- prévoir des possibilités juridiques pour restructurer une entreprise avant sa transmission;
- établir des principes juridiques permettant d'assurer la continuité des sociétés de personnes et des entreprises individuelles en cas de décès d'un des associés ou de l'entrepreneur;
- favoriser la survie de l'entreprise par une imposition de la succession et de la donation appropriée;
- encourager fiscalement l'entrepreneur à vendre son entreprise à des tiers.

En **1998**, la Commission a encouragé dans une **seconde communication** les États membres à intensifier leurs efforts, notamment en simplifiant la législation et les formalités administratives, en prévoyant des réductions fiscales appropriées et en facilitant l'accès au soutien financier en cas de reprise d'une entreprise.¹⁴ En **2000**, un groupe d'experts nommé par les États membres a constaté que moins de la moitié des recommandations de 1994 avait abouti à des mesures concrètes. Le groupe a recommandé de redoubler d'efforts pour créer

¹¹ Rapport sur le projet BEST sur la transmission des petites et moyennes entreprises, mai 2002.

¹² Communication de la Commission sur la transmission d'entreprise. Action en faveur des PME, JO C 204 du 23.7.1994, pp. 1-23.

¹³ Recommandation de la Commission sur la transmission des petites et moyennes entreprises, JO L 385 du 31.12.1994, pp. 14-17.

¹⁴ Communication de la Commission sur la transmission de petites et moyennes entreprises, JO C 93 du 28.3.1998, pp. 2-21.

des marchés pour les transmissions à des tiers, développer de meilleurs outils de formation et intensifier la recherche sur les questions liées aux transmissions.¹⁵ La mise en œuvre insuffisante de ces recommandations a été confirmée dans le cadre d'un **autre projet en 2002/2003**. Selon ce rapport, les transmissions d'entreprise devraient obtenir la même attention politique que les créations d'entreprise, la transmission à des tiers devrait être facilitée et il faudrait adopter davantage de mesures pour encourager une planification des transmissions en temps utile.¹⁶

Aujourd'hui, il y a encore matière à amélioration: comme l'indique le tableau joint en annexe, seulement 55% des domaines d'action recommandés en 1994 ont été mis en œuvre (anciens États membres 60%, nouveaux États membres 45%, chaque colonne représente une recommandation de 1994). Dans les nouveaux États membres, il semble y avoir davantage de solutions efficaces ayant trait au droit des entreprises, peut-être parce que celui-ci n'a été établi que récemment dans un grand nombre de ces pays et qu'il a pu se fonder sur des exemples performants. Les anciens États membres ont adopté davantage de mesures de soutien, sont plus actifs en matière de sensibilisation et garantissent un cadre plus favorable pour les ventes aux salariés.¹⁷

2.2. Les efforts de sensibilisation doivent être intensifiés

La préparation d'une transmission est complexe, prend du temps et est souvent repoussée à cause des urgences au quotidien. En particulier les propriétaires qui ont eux-mêmes créé leur entreprise attendent le plus longtemps possible de peur que la perte du contrôle de l'entreprise ne porte préjudice à leur statut au sein de la Société et de la famille.

Environ la moitié des pays de l'UE ont introduit des mesures de sensibilisation et créé des établissements chargés de l'information et de la formation au sujet des transmissions d'entreprise (tableau, colonne 2). Mais cela ne suffit pas vu l'importance centrale de cette question. Ces mesures seront particulièrement efficaces si elles sont ciblées sur des entreprises particulières comme aux **Pays-Bas** et en **Autriche** où les Chambres de commerce envoient à tous les propriétaires d'entreprise ayant dépassé un certain âge un courrier leur rappelant que la transmission d'une entreprise doit se préparer en temps utile .

De même, il est nécessaire de faire comprendre aux nouveaux entrepreneurs potentiels que la reprise d'une entreprise existante peut être dans de nombreux cas une alternative intéressante à la création d'une entreprise.

2.3. L'environnement financier n'est souvent pas favorable

La transmission d'une entreprise nécessite généralement plus de capitaux qu'une création d'entreprise car il faut payer non seulement les immobilisations corporelles et financières mais aussi les relations avec les clients et les fournisseurs, la renommée, les attentes de bénéfices futurs etc. Les facilités financières conçues pour les créations d'entreprise ne sont pas toujours suffisantes pour financer une transmission.

¹⁵ Rapport sur le projet BEST sur la transmission des petites et moyennes entreprises, mai 2002.

¹⁶ Commission européenne (2003), rapport final du projet MAP 2002, août 2003.

¹⁷ Ces évaluations doivent être interprétées avec prudence car l'efficacité de différentes mesures n'est pas comparable.

Lorsqu'une petite entreprise est transférée à une personne privée ou à une autre petite entreprise, il n'existe généralement pas de garanties importantes et le remboursement de la dette liée à la transmission dépend uniquement des liquidités de l'entreprise. Il est donc nécessaire d'examiner de près la situation de l'entreprise, ce qui engendre des coûts de transactions relativement élevés. Les banques considèrent souvent que les coûts et les risques sont, notamment pour les petites entreprises, défavorables par rapport au volume de financement.

Pour les entreprises de taille moyenne, le financement approprié sera souvent une combinaison de capitaux propres, de financement mezzanine et d'emprunt, compte tenu des intérêts des parties en jeu et des limites de remboursement de l'entreprise. Il arrive qu'une solution sur mesure ne soit pas trouvée à temps pour assurer la survie d'une entreprise viable. La Commission a proposé, par le nouveau programme pour la compétitivité et l'innovation, de soutenir la fourniture directe de capitaux quasi-propres (financement mezzanine) et de garanties pour partager le risque lié à de telles transactions. En outre, l'initiative de la Commission JEREMIE «Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises» aidera les autorités responsables des programmes de cohésion à combler les lacunes dans la fourniture de génie financier.

Pour aider à financer les transmissions, des prêts à taux d'intérêt réduit sont proposés en **Belgique** et au **Luxembourg**. Au **Danemark**, en **France** et en **Autriche**, il existe des garanties d'emprunts qui diminuent la prime de risque. En **Irlande**, des exonérations pour l'investissement, y compris pour la transmission d'entreprise, sont disponibles. Il existe des mesures plus indirectes tels que les services de consultance et les bases de données gérées par les banques, qui aident à mieux évaluer la valeur d'une entreprise. Sur les 25 pays de l'UE, moins de la moitié fournissent une assistance financière directe ou indirecte visant à promouvoir les transmissions d'entreprise (tableau, colonne 3). Les mesures personnalisées pour les transmissions sont rares; les aides aux créations d'entreprise peuvent en général être utilisées également pour financer les transmissions.

2.4. Pas de problèmes majeurs à une restructuration de l'entreprise avant transmission

Dans les petites entreprises en particulier, le lien entre l'entreprise et le chef d'entreprise en fonction est souvent étroit et un changement de structure doit donc intervenir avant la transmission. Le successeur peut également estimer utile de modifier la forme juridique pour l'ajuster au nouveau processus de prise de décision ou au nouveau nombre de propriétaires/gérants. Le succès d'une transmission est grandement menacé si un changement de forme juridique exige la liquidation de l'entreprise.

Dans une grande majorité de pays de l'UE, il existe des mesures permettant de modifier la forme juridique de l'entreprise, en particulier de faciliter sa constitution en société de capitaux (tableau, colonne 4). Les dispositions de ce type sont soit intégrées de façon explicite dans la loi, soit déduites à partir de principes juridiques généraux.

La restructuration juridique d'une entreprise peut entraîner des charges fiscales supplémentaires (par exemple impôt sur les plus-values, impôt sur les sociétés) ou le paiement de frais d'enregistrement et de droits de timbre. La directive 90/434/CEE du Conseil (directive Fusion) prévoit des reports d'impôts concernant les plus-values mais s'applique uniquement aux restructurations transfrontalières et non pas aux restructurations entièrement domestiques ni à la transformation d'une entreprise individuelle en société à responsabilité

limitée. En outre, les allègements fiscaux sont soumis à certaines conditions, par exemple les actifs transférés doivent rester liés à un établissement permanent situé dans l'État membre de l'entreprise transférée. Enfin, cette directive ne couvre pas les taxes indirectes sur les transmissions telles que les droits de timbre sur la transmission d'actifs immobiliers. Ces dernières taxes ont été identifiées par l'étude de 2001 sur la fiscalité des entreprises¹⁸ comme étant un obstacle majeur à une restructuration, dans la mesure où l'entreprise peut devoir payer jusqu'à 10% de la valeur des actifs immobiliers. Un nombre relativement important de pays ont pris des dispositions en vue d'alléger ces charges dans le cadre d'une transmission (tableau, colonne 5).

2.5. Il est aujourd'hui plus facile d'établir une petite entreprise en tant que société à responsabilité limitée

La société à responsabilité limitée présente plusieurs avantages en cas de transmission. Ce type de société est juridiquement indépendant du propriétaire et ne cesse pas d'exister à la mort de ce dernier. En outre, il est plus facile de répartir les actions entre les héritiers en fonction de leur part dans l'héritage et il est possible de racheter des actions pour concentrer le pouvoir de décision et dédommager les héritiers non intéressés par l'entreprise.

Pour les petites entreprises, il est possible que les procédures de gestion très strictes applicables aux sociétés à responsabilité limitée soient trop contraignantes (par exemple nombre minimum d'actionnaires, capital minimum élevé requis, conseil d'administration requis, formalités concernant les assemblées générales et exigences concernant les comptes, les contrôles et les déclarations). Quatorze pays de l'UE font état de simplifications spécifiques pour les petites sociétés à responsabilité limitée (tableau, colonne 6).

Comparé à la situation au moment de la recommandation de la Commission, il est désormais possible dans la plupart des pays d'établir une petite entreprise en tant qu'entreprise à responsabilité limitée ou même en tant que société anonyme avec un seul membre (ou deux au maximum). Cette évolution marque une nette amélioration. Dans plusieurs pays, les règles concernant par exemple la comptabilité ont été simplifiées, notamment pour les entreprises d'assez petite taille et pour les entreprises n'ayant pas d'actions cotées en bourse (tableau, colonne 7).

2.6. La continuité des sociétés de personnes peut être garantie par un contrat de société

En général, les sociétés de personnes sont dissoutes à la suite du décès d'un des associés mais il est généralement possible de garantir la continuité par un contrat de société approprié, lequel prévaudra également sur la volonté individuelle d'un partenaire en cas de désaccord (tableau, colonne 8).

Si une entreprise est transmise à plus d'un héritier, il peut y avoir des intérêts divergents quant à la question de savoir si l'entreprise doit être maintenue ou liquidée. En **Lettonie** et en **Autriche**, il n'est pas obligatoire que tous les héritiers soient unanimement favorables à la poursuite de l'entreprise, et même dans les quelques pays où une décision à la majorité suffit, certaines conditions doivent être remplies. De façon générale, les systèmes juridiques

¹⁸ SEC (2001) 1681, La fiscalité des entreprises dans le marché intérieur.

privilégient le droit de l'héritier individuel par rapport à la continuité d'une entreprise (tableau, colonne 9).

L'un des moyens d'assurer la continuité de l'entreprise en cas de décès du propriétaire est le contrat de succession. Bien que ce type de contrat se soit révélé très utile dans certains pays, il est encore interdit dans un nombre relativement important de pays. Seuls l'**Espagne**, la **France**, la **Lettonie**, la **Hongrie**, **Malte**, l'**Autriche** et la **Finlande** ont indiqué que ce type d'accord était admissible.

2.7. Les taxes de succession sont abolies ou réduites dans de nombreux pays

Lorsque les taxes de succession soustraient des liquidités et des actifs de l'entreprise, ces revenus fiscaux à court terme peuvent être plus que contrebalancés par les pertes de revenus à long terme résultant de l'arrêt d'une entreprise. L'**Estonie**, l'**Italie**, **Chypre**, la **Slovaquie** et la **Suède** ont aboli les taxes de succession. En **Espagne**, en **Irlande** et en **Finlande**, l'assiette fiscale peut être réduite si l'entreprise est transmise et maintenue en activité pendant plusieurs années. Au **Royaume-Uni**, la transmission du capital d'exploitation peut être complètement exonérée. D'autres pays prévoient des franchises ou autres allègements fiscaux. 21 pays ont aboli la taxe de succession sur les transmissions d'entreprise ou accordent un traitement préférentiel en vue de réduire la charge fiscale (tableau, colonne 10).

Outre la réduction de la dette fiscale, un assèchement du capital d'exploitation peut également être évité par la possibilité de reporter les paiements des taxes de succession et/ou de répartir leur paiement sur une période plus longue. De telles possibilités sont déclarées par 18 pays (tableau, colonne 11).

2.8. Peu d'allègements fiscaux en cas de vente à des tiers

Pour ne pas décourager la transmission à un tiers, les systèmes fiscaux doivent reconnaître que les gains imposables provenant de la vente représentent un accroissement de valeur qui a eu lieu sur une longue période de temps. Moins de la moitié des pays ont introduit des solutions visant à éviter une taxation progressive exagérée des revenus personnels sur ces gains (tableau, colonne 12), par exemple des exonérations fiscales (jusqu'à un certain seuil) (**France** et **Irlande**), des réductions des taux d'imposition (**Belgique**, **Allemagne**, **Autriche**) ou des allègements dégressifs (**Royaume-Uni**). Ces dispositions sont souvent soumises à des conditions spéciales (âge minimum du vendeur, traitement de faveur spécifique accordé qu'une seule fois).

Une transmission par vente peut mettre au jour des réserves soumises à l'impôt. Seul un petit nombre de pays prévoit des allègements fiscaux spécifiques sur le revenu dans le cas où les recettes d'une vente sont réinvesties dans une autre entreprise. Certains allègements existants ont été même abolis (tableau, colonne 13). Alors que la directive Fusion prévoit le report des réserves, le champ d'application de la directive est limité aux restructurations transfrontalières (voir ci-dessus). En outre, la directive exclut par exemple les transmissions pour lesquelles plus de 10% du prix d'achat est réglé en espèces.

Si aucun successeur ne peut être trouvé dans la famille, la transmission aux salariés peut souvent garantir la continuité à l'entreprise. Pourtant, seuls quelques États membres encouragent ce type de transmission par des allègements fiscaux spécifiques sur le revenu (tableau, colonne 14). Lorsqu'elles existent, ces mesures sont conçues pour favoriser la

participation financière des salariés de façon générale plutôt que les transmissions d'entreprise.

3. RECOMMANDATIONS POUR LES FUTURS TRAVAUX

Les recommandations ci-après renforcent celles de 1994 là où les progrès sont insuffisants et reflètent les changements dans l'environnement économique intervenus au cours de la dernière décennie.

3.1. Accorder une attention politique à la fois aux transmissions et aux créations d'entreprise

Puisque les entreprises transférées ont en moyenne un taux de succès plus élevé et génèrent davantage d'emplois que les nouvelles entreprises, la succession ou l'acquisition d'une entreprise existante devrait être promue systématiquement en tant qu'alternative à la création d'entreprise. Il convient de se demander, pour toute mesure de soutien à la création d'entreprise, si la même initiative ne pourrait pas aussi s'appliquer aux transmissions. Dans certains pays, il peut sembler plus urgent pour le moment de favoriser les créations d'entreprise mais la fourniture de conditions appropriées facilitant la continuation des entreprises constitue également une incitation aux activités entrepreneuriales.

3.2. Fournir des conditions financières appropriées

La promotion des successions concerne en particulier le financement des transmissions d'entreprise. Les aides au démarrage, les prêts et les garanties devraient être disponibles non seulement pour créer une nouvelle entreprise mais aussi pour reprendre une entreprise existante. Il faut également tenir compte dans le dimensionnement des instruments que les entreprises transférées requièrent souvent davantage de financement que les nouvelles entreprises.

Compte tenu de l'importance croissante des transmissions à des tiers, des garanties pour les capitaux propres ou les capitaux quasi-propres dans les PME devraient inclure les investissements des fonds locaux ou régionaux qui fournissent le capital initial et/ou de démarrage, ainsi que le financement mezzanine, afin de réduire les difficultés que rencontrent les PME du fait de leur structure financière et les problèmes liés aux transmissions (dans ce contexte, voir article 18, point 2, du programme proposé pour l'innovation et la compétitivité en cours de discussion par le Parlement européen et le Conseil).

3.3. Accroître la sensibilisation, tenir compte des facteurs soft et encourager le tutorat

De nombreux échecs auraient pu être évités si les transmissions avaient été planifiées suffisamment à l'avance et si l'avis de spécialistes avait été demandé. Les États membres devraient soutenir ou organiser des activités (par exemple par le biais des chambres de commerce) afin de sensibiliser les propriétaires d'entreprise à la nécessité d'une préparation en temps utile. Les États membres devraient envisager en particulier des approches directes telles que l'envoi de courrier personnalisé aux propriétaires d'entreprise ayant dépassé un certain âge. En outre, les interlocuteurs importants des petites entreprises (conseillers fiscaux, comptables, banques etc.) devraient être inclus dans les campagnes de sensibilisation.

Notamment pour les personnes qui ont créé elles-mêmes l'entreprise, il est difficile psychologiquement de passer la main et d'assister aux modifications introduites par les nouveaux propriétaires. Un tuteurage par des tiers neutres et informés peut aider à surmonter de telles difficultés. Les États membres devraient promouvoir activement et soutenir les systèmes de tuteurage proposés par exemple par les chambres de commerce et de d'artisanat et organismes similaires.

Comme l'a demandé le Parlement européen, la Commission envisagera de lancer le projet pilote «Transfer of expertise through mentoring in SMEs» en vue d'améliorer la gestion des ressources humaines en établissant les principes d'une formation européenne et d'un programme de tuteurage faisant appel au transfert de connaissances et aux compétences clés essentielles aux transmissions d'entreprise.¹⁹

3.4. Organiser des marchés transparents pour les transmissions d'entreprise

Afin de faciliter les transmissions à des tiers, les contacts entre les acheteurs potentiels et les vendeurs devraient être favorisés par la mise en place et le soutien de services impartiaux pour les parties concernées. Ces services doivent aller au delà de la simple création d'une base de données pour les entreprises transférables et inclure un service de médiation globale afin de garantir des transmissions en bonne et due forme et bien structurées dans un esprit de partenariat.

Le projet MAP 2004 «Favoriser des marchés transparents pour la transmission d'entreprise» examine les bonnes pratiques des systèmes existants de contact entre acheteurs et vendeurs pour la transmission de PME à des tiers. Par exemple, en **Allemagne**, en **France**, en **Italie**, au **Luxembourg**, au **Pays-Bas** et en **Autriche**, il existe des places de marché gérées par les chambres de commerce ou des institutions impartiales similaires.

3.5. Garantir que les systèmes fiscaux soient favorables aux transmissions

Dans un certain nombre de pays, les taxes sur les successions et les donations ont été réformées en vue de faciliter les transmissions au sein de la famille. En ce qui concerne les impôts frappant les transmissions aux tiers, c'est-à-dire l'impôt sur les revenus personnels, l'impôt sur les sociétés, l'impôt sur les plus-values, seuls quelques pays semblent avoir suivi les recommandations de 1994 et parfois même, des mesures ont été supprimées. Il est recommandé de prévoir des exonérations (partielles) pour l'impôt sur le revenu pour ce qui est des gains découlant de la vente d'une entreprise si le propriétaire approche l'âge de la retraite ainsi que des allègements spécifiques pour les revenus réinvestis dans une autre entreprise ou utilisés pour financer la retraite du propriétaire de l'entreprise.

Il faudrait faire davantage pour encourager la vente des entreprises aux salariés. En particulier, des exonérations fiscales pour les investissements des salariés dans leur propre entreprise (plans d'épargne, plans d'actions et plans d'options d'achat d'actions bénéficiant d'avantages fiscaux...) ont été appliqués avec succès dans certains pays.

¹⁹ Ligne budgétaire du PE 02 02 03 03, projet pilote au sens de l'article 49, paragraphe 2, du règlement (CE, Euratom) n° 1605/2002 du 25 juin 2002 concernant le règlement financier applicable au budget général des communautés européennes, JO L 248 du 16.9.2002, page 1.

3.6. Créer les structures appropriées à une large mise en œuvre des recommandations

Seuls les États membres, leurs administrations nationales, régionales et locales ainsi que les organisations de soutien aux entreprises peuvent créer les conditions appropriées pour des transmissions d'entreprise réussies. Outre les réformes des lois et réglementations, la mise en œuvre d'une infrastructure de soutien capable d'atteindre les centaines de milliers d'entreprise en Europe qui se verront confrontées à une transmission au cours des prochaines années sera tout aussi importante. Cette infrastructure inclut la diffusion de l'information aux administrateurs et fournisseurs de soutien, la formation des formateurs, le développement de matériel didactique, des boîtes à outils et de nombreuses activités connexes.

Mise en œuvre des recommandations de 1994²⁰

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Pays	Sensibilisation	Environnement financier	Changement de forme juridique	Restructuration sans effets fiscaux	Simplification PME/SARL	SARL avec membre unique	Principe juridique de la continuité	Unanimité non requise	Réduction de l'impôt sur la succession	Report de l'impôt sur la succession	Allègement fiscal en cas de départ en retraite	Allègement fiscal en cas de réinvestissement	Allègement fiscal en cas de vente aux salariés	Total + ou (+)
B	+	+	+	+	+	Ø	+	Ø	+	(+)	+	+	(+)	11
CZ	-	-	+	(+)	+	Ø	(+)	Ø	(+)	(+)	+	+	Ø	8
DK	-	+	(+)	+	+	+	+	-	+	Ø	+	Ø	+	9
D	+	+	+	+	+	+	+	Ø	+	+	+	+	Ø	11
EE	Ø	Ø	+	-	-	+	-	-	+	+	Ø	Ø	Ø	4
EL	-	-	-	-	-	-	-	-	(+)	+	-	-	-	2
E	(+)	-	+	-	+	+	(+)	-	+	+	-	+	(+)	9
F	+	+	+	+	-	+	-	-	+	Ø	+	+	(+)	9
IRL	(+)	(+)	Ø	+	+	Ø	(+)	-	+	+	+	Ø!	(+)	9
I	+	(+)	+	Ø	Ø	+	+	+	+	+	Ø	Ø	Ø	8
CY	(+)	Ø	+	-	+	(+)	(+)	-	+	+	Ø	Ø	Ø	7
LV	-	Ø	(+)	+	Ø	+	+	+	-	-	-	-	-	5
LT	(+)	-	+	+	+	+	+	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	8
L	+	+	+	-	(+)	+	+	Ø	-	(+)	Ø	Ø	Ø	7
HU	Ø	Ø	+	+	Ø	+	+	+	(+)	-	+	Ø	+	8
MT	Ø	Ø	(+)	+	+	Ø	(+)	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	6
NL	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	Ø!	Ø	Ø	8
A	+	+	(+)	+	+	+	(+)	+	+	(+)	+	Ø	(+)	12
PL	-	(+)	(+)	+	Ø	+	(+)	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	6
P	(+)	-	+	-	-	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	3
SI	Ø	Ø	(+)	+	+	+	(+)	-	-	(+)	Ø	Ø	Ø	6
SK	Ø	Ø	(+)	Ø	Ø	+	-	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	3
FIN	+	+	(+)	+	+	+	+	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	9
S	(+)	-	(+)	+	-	+	Ø	Ø	+	+	-	-	Ø	6
UK	(+)	-	+	-	-	(+)	-	Ø	+	+	Ø!	+	(+)	7
EU	15	10	23	16	14	19	19	4	21	18	8	6	8	181

Légende

+	Recommandation mise en œuvre	(+)	Mise en œuvre partielle ou prévue
Ø	Recommandation non mise en œuvre	-	Pas d'information
+	Recommandation mise en œuvre récemment	Ø!	Précédente mise en œuvre abrogée

²⁰

Le tableau indique uniquement dans quels domaines les États membres ont déclaré des mesures (pas d'évaluation des mesures).