

# LES FORMES COMMUNAUTAIRES DE SOCIÉTÉS : l'actuelle (la SE) et la prochaine (la SPE)

## La *Societas europaea*

**Patrick THOUROT**

*Inspecteur général des finances, Directeur Général Délégué de SCOR,*

SCOR a une forte expérience en matière de société européenne puisque nous avons procédé à la création de trois sociétés européennes. Le processus de mise en place s'est achevé au mois d'août 2007. Je vais, en revanche, vous donner plutôt des appréciations d'homme de terrain, que vous livrer des considérations sur le droit des sociétés.

Je pensais faire un grand compliment à la société européenne en disant qu'elle était parfaitement adaptée aux caractéristiques du métier de réassureur. Puis, en y réfléchissant, je me suis aperçu que le métier de réassureur devait être pratiqué par une dizaine d'entreprises en Europe. Il peut être inquiétant pour la SE de n'être adaptée qu'à la profession de réassureur...

Pourquoi avons-nous choisi cette formule ?

Pour un ensemble de raisons qui tiennent à la nature de notre métier, qui est un métier fondamentalement transfrontalier. Nous mutualisons des risques dans le temps et dans l'espace, et donc entre les différents pays des économies développées. L'espace européen comprend probablement trois des cinq premiers pays assureurs dans le monde, les deux autres étant les États-Unis et le Japon ; il est donc assez logique que nous travaillions de façon complètement transfrontalière. La contrepartie est, d'une part, que nous le faisons, malheureusement, avec un petit nombre de sociétés et que, d'autre part, notre activité s'exerce traditionnellement au sein de petites filiales employant une vingtaine de salariés qui réalisent une centaine de millions d'euros de chiffre d'affaires dans chacun des pays européens.

Pourquoi développons-nous notre activité par l'intermédiaire de filiales ? Parce que le contact avec le client est indispensable. Nous faisons du *business to business* mais avec un petit nombre de très grands clients qui ne comprendraient pas qu'ils n'aient pas affaire à une filiale d'un groupe, où que soit la localisation de ce groupe. Évidemment, ces filiales locales sont des filiales à 100 % et elles constituent notre réseau commercial.

Que se passe-t-il maintenant ?

Malheureusement, ou heureusement, tout dépend du point de vue où on se place, il a été décidé qu'il fallait contrôler la réassurance. C'est une caractéristique de l'Europe : elle croit utile

de créer des structures et des modalités de contrôle des activités financières. Elle a une excuse : il s'agit d'imiter les États-Unis, la Grande-Bretagne et la plupart des pays asiatiques qui contrôlent la réassurance (ex langage européen : se porter au même niveau que). Une directive sur le contrôle de la réassurance a donc été élaborée. Elle introduit de bonnes et de mauvaises choses. Elle introduit le principe du *home country control* et du passeport unique – ce qui est très bien – mais, en même temps, elle introduit un certain nombre de biais, classiques, notamment le contrôle entité par entité. En matière de réassurance, cette démarche est complètement stupide, pour les raisons que je viens d'indiquer : nous faisons notre métier par l'intermédiaire de minuscules filiales. Or, une filiale italienne sera demain contrôlée par le contrôle italien de l'assurance et de la réassurance, lequel ne voudra pas savoir si cette filiale italienne appartient à un groupe ou pas. Nous nous sommes progressivement lancés dans une réforme du contrôle de la solvabilité des compagnies d'assurance et de réassurance avec la directive *Solvency 2*, qui prévoit un contrôle entreprise par entreprise. Le contrôle de la réassurance menace d'être particulièrement délicat puisque, premièrement, il est nouveau et, deuxièmement, *Solvency 2* va imposer de nouvelles normes. Comme nous sommes prêteurs en dernier ressort du monde de l'assurance, nous sommes particulièrement soupçonnés, ou surveillés, quant à nos capacités à payer ce que ne veulent pas payer les assureurs primaires, et qu'ils ont réassurés.

Nous avons donc multiplié les structures locales et complexifié nos organigrammes, ce qui a également contribué à geler du capital dans un certain nombre de structures indépendantes les unes des autres. Nous devons donc restructurer l'ensemble en ménageant la susceptibilité de nos clients, qui auraient pu légitimement considérer qu'il n'était pas opportun de supprimer une société locale au profit d'une activité exercée en liberté de prestation de services. La SE, en nous permettant de succursaliser nos filiales, nous permet également de maintenir des bonnes relations avec nos clients désormais clients d'une société européenne.

Je dois dire que nous avons été peu dépaysés par rapport à l'ensemble des règles de *Corporate governance*. Nous sommes une société cotée en France ; nous étions, à l'époque, cotés également aux États-Unis – nous nous sommes heureusement retirés de la cote américaine – et nous sommes maintenant également cotés en Suisse puisque nous avons acheté une société suisse importante.

Il était important, par conséquent, que les garanties de *Corporate governance* restent relativement fortes et que la SE n'apparaisse pas comme un moyen de contourner nos différentes pratiques et l'ensemble des règles existantes sur notre marché financier de référence, le marché français, en particulier en matière de conventions règlementées, de transparence et de publication.

Le fait que la SE permette ensuite à nos salariés de retrouver des conditions de garantie, des droits, qui soient proches les uns des autres, est important. Je le précise parce que nous avons, évidemment, des salariés dans de nombreux pays du monde (environ 25) dont

beaucoup en Europe, et cette population de salariés est extrêmement sensible à toutes les sollicitations extérieures. Notre industrie, malgré son allure intellectuelle, est une industrie de main d'œuvre. Par conséquent, le départ de nos meilleurs salariés est le meilleur moyen de nous ruiner rapidement. Nous étions donc extrêmement attentifs à ce que le volet social de la société européenne puisse se mettre en place dans des conditions satisfaisantes.

Tout le monde a été très sensible au principe d'implication des salariés. Mettre en place un groupe spécial de négociation prend du temps. C'est toujours extrêmement difficile de constituer un groupe lorsque des salariés britanniques sont impliqués ; ils nous regardent d'un air triste lorsqu'on leur dit qu'il faudrait qu'ils viennent siéger dans ce groupe spécial de négociation en nous demandant « pour quoi faire ? ». Parce que c'est prévu par la réglementation ! Nous avons donc dû faire un certain nombre d'actes d'autorité pour obtenir que nos salariés britanniques, notamment, veuillent bien se considérer comme ayant participé à la négociation. Cette négociation est longue, elle prend entre 6 et 9 mois et peut conduire au cas d'échec à appliquer les règles *a minima* fixées par la directive. Je crois que nous sommes arrivés, en réalité, à quelque chose qui ressemble d'assez près à un comité d'entreprise français, avec une bonne transparence d'information, une faible codécision et le maintien de ce qui existait antérieurement, c'est-à-dire qu'un administrateur de la SCOR est un salarié élu par l'ensemble des salariés du monde avec, évidemment, un petit avantage pour les salariés européens.

Le principal défaut que je trouve à la société européenne aujourd'hui, c'est qu'elle a, comme on dit pudiquement dans les textes, une grande neutralité fiscale. C'est-à-dire, qu'en réalité, elle laisse le droit fiscal dans chaque pays, en l'état. Ce qui veut dire que, pour nous, ce n'est pas un acte d'optimisation fiscale que de créer une société européenne, et que nous restons soumis à un nombre d'obligations comptables et fiscales, là où nous avons nos succursales européennes.

Je dois rappeler qu'il y a deux modes de création d'une SE : la fusion-absorption et la transformation. Nous avons une société *holding*, cotée, et deux filiales opérationnelles avec elles-mêmes deux réseaux assez différents en termes de structure dans les différents pays, l'une s'occupant de la réassurance vie et l'autre de la réassurance dommages. Nous avons donc créé trois sociétés européennes, la société *holding* et les deux filiales opérationnelles. Leurs caractéristiques de structure ont fait que nous avons été amenés d'abord à choisir pour la société de réassurance dommages la fusion-absorption, puis ensuite, la même solution opérationnelle pour la réassurance vie, (et non la transformation) parce qu'entretemps, nous avons acheté une société de réassurance vie allemande que nous intégrions grâce à la création de la SE. La société *holding* a été transformée en société européenne : elle détenait depuis plus de deux ans, une filiale européenne (irlandaise).

En pratique, nous avons entamé le processus en janvier 2006 et nous l'avons terminé en août 2007, pour ces trois sociétés.

Je dois dire que nous avons fait beaucoup pour informer les autorités publiques de divers pays des caractéristiques de la société européenne. Cette contribution pédagogique nous a pris du temps.

Quant au reste, des particularités d'application demeurent (tel pays nous demande de maintenir un peu de capital dans une succursale qui ne devrait pas en avoir, tel autre a demandé que nous enregistrons notre succursale, ce qui est contraire aux directives sur la liberté de prestation de service et sur le passeport unique, etc.) mais dans l'ensemble, cela se passe de façon simple, conviviale et rapide.

Je constate aussi qu'au fur et à mesure que le temps passe, nos collaborateurs et nos clients se sont rendus compte de l'intérêt de la société européenne.

Pour conclure rapidement, je dirai que la société européenne est très efficace en ce qui concerne les activités qui ont un caractère transfrontalier et transnational. C'est incontestablement un facteur de simplification considérable. Bien entendu, c'est aussi un facteur d'unification du marché européen. Nous pensons qu'à terme, les autorités publiques des différents pays européens vont raisonner « groupe » et non plus « entité », et cela est, pour nous, déterminant. J'ai dit que le processus de création d'une SE était un processus lent du fait du formalisme juridique ; je pense aussi que l'opération a été lente parce que nous avons essuyé les plâtres d'une opération relativement complexe avec, en face de nous, des gens qui découvraient, en même temps, la directive sur le contrôle de la réassurance, *Solvency 2*, notre volonté de retrouver la maîtrise de notre capital et un certain nombre de caractéristiques de la société européenne. En outre, l'odeur un peu forte d'optimisation fiscale que nous pouvions dégager a rendu méfiantes un certain nombre d'autorités publiques qui se demandaient si nous étions aussi sains, loyaux et marchands qu'il y paraissait. Heureusement, le niveau des impôts payés par le Groupe au cours des exercices 2006 et suivants nous a permis d'exorciser ce démon.