



Assemblée générale

Distr.: Limitée
4 octobre 2006

Français
Original: Anglais

**Commission des Nations Unies
pour le droit commercial international**
Groupe de travail V (Droit de l'insolvabilité)
Trente et unième session
Vienne, 11-15 décembre 2006

Traitement des groupes de sociétés en cas d'insolvabilité

Note du secrétariat*

Table des matières

| | <i>Paragraphes</i> | <i>Page</i> |
|--|--------------------|-------------|
| I. Glossaire | 1 | 2 |
| II. Généralités | 2-48 | 5 |
| A. Introduction | 2-6 | 5 |
| B. Nature des groupes de sociétés | 7-24 | 6 |
| C. Raisons justifiant la conduite d'activités commerciales par l'intermédiaire de groupes de sociétés | 25-34 | 11 |
| D. Définition du "groupe de sociétés" – participation et contrôle | 35-38 | 14 |
| E. Réglementation des groupes de sociétés | 39-47 | 16 |

* Le présent document a été soumis tardivement pour permettre l'achèvement des consultations.



I. Glossaire

1. Les termes ci-après, fréquemment rencontrés dans le droit et la doctrine relatifs aux groupes de sociétés, peuvent avoir une signification différente selon les pays ou se retrouver dans une certaine tradition juridique mais pas dans d'autres. Ils sont inclus dans la présente note pour orienter le lecteur et promouvoir une interprétation unifiée des questions soulevées.

a) Groupe de sociétés

“Ce terme désigne généralement un ensemble de sociétés liées par des participations communes ou croisées, et soumises à un contrôle ou à une capacité de contrôle unifiés” (Australie: *Walker v Wimbourne* (1976) ACLR 529 at 532).

“Des relations étroites de gestion commune ainsi qu'un réseau imbriqué et complexe de participations réciproques suffisent de fait à constituer comme telles les diverses sociétés d'un groupe, les unes répondant aux besoins et aux intérêts des autres en tant que sociétés de par leur gestion” (Royaume-Uni: *Re Enterprise Gold Mines NL* (1991) 3 ACSR 531 at 540).

“Un groupe d'entreprises composé d'une entreprise mère, de ses filiales et des entités dans lesquelles l'entreprise mère ou ses filiales détiennent une participation, ainsi que des entreprises liées l'une à l'autre par une relation au sens de l'article 12, paragraphe 1, de la directive 83/349/CEE” (relative aux comptes consolidés). (Article 2 de la Directive 2002/87/CE du Parlement européen et du Conseil du 16 décembre 2002 relative à la surveillance complémentaire des établissements de crédit, des entreprises d'assurance et des entreprises d'investissement appartenant à un conglomérat financier.)

b) Contrôle

Pouvoir normalement associé à une position stratégique occupée dans l'organigramme d'une société, qui permet à son détenteur de dominer directement ou indirectement les organes investis d'un pouvoir de décision, généralement en matière de politiques financières et opérationnelles.

On peut considérer qu'une société contrôle une autre lorsqu'elle détient directement ou indirectement une fraction du capital lui conférant la majorité des droits de vote dans les assemblées générales de cette société; lorsqu'elle dispose seule de la majorité des droits de vote dans cette société en vertu d'un accord conclu avec d'autres associés ou actionnaires et qui n'est pas contraire à l'intérêt de la société; lorsqu'elle détermine en fait, par les droits de vote dont elle dispose, les décisions dans les assemblées générales de cette société. Une société est présumée exercer ce contrôle lorsqu'elle dispose directement ou indirectement, d'une fraction des droits de vote supérieure à 40 % et qu'aucun autre associé ou actionnaire ne détient directement ou indirectement une fraction supérieure à la sienne (France: Code du commerce, article L233-3).

“Le contrôle ... peut également être assuré par une entité qui détient moins de la majorité des actions de l'entreprise en question, mais qui, en fonction des contrats de direction, des conditions des accords de crédit, des accords fiduciaires de vote, des accords de licence ou de franchise, ou d'autres éléments, a le pouvoir d'exercer

une influence décisive sur les activités de la compagnie en question” (Les obligations des entreprises multinationales et leurs sociétés membres, Institut de droit international, (1995)).

c) Société holding ou société mère

Ces termes désignent une société qui détient directement ou indirectement suffisamment d’actions donnant droit de vote d’une autre société pour en contrôler la gestion et les opérations en exerçant une influence sur le conseil d’administration ou en élisant ce dernier. Il peut s’agir d’une société qui ne produit pas elle-même des biens ou des services, mais qui a pour objet de détenir les actions d’autres sociétés (ou de posséder purement et simplement d’autres sociétés).

d) Filiale

Société qui appartient à une autre société faisant partie du même groupe de sociétés ou qui est contrôlée par une telle société. Une filiale est habituellement constituée conformément à la loi de l’État dans lequel elle est établie (Les obligations des entreprises multinationales et leurs sociétés membres, Institut de droit international (1995)).

Lorsqu’une société possède plus de la moitié du capital d’une autre société, la seconde est considérée comme filiale de la première (France: Code de Commerce, article L233-1).

e) Relation mère-filiale

Il existe une relation mère-filiale lorsqu’une société occupe dans l’organe de décision d’une autre société une position stratégique, qui lui donne le pouvoir d’influencer directement ou indirectement la conduite des affaires de cette dernière. Les critères étayant l’existence d’une telle relation comprendraient la détention de la majorité du capital ou du capital social; le pouvoir d’élire la majorité des conseils d’administration ou des conseils de surveillance; l’entretien de liens financiers, personnels, contractuels ou autres donnant à l’une des sociétés une position de contrôle stratégique telle qu’elle est définie plus haut (Antunes, Jose Engracia, Liability of Corporate Groups (responsabilité des groupes de sociétés) Kluwer 1994).

f) Succursale

Unité d’une société dont elle n’est pas séparée par un acte de constitution distinct dans l’État dans lequel elle est établie ou exerce ses activités. (Les obligations des entreprises multinationales et leurs sociétés membres, Institut de droit international (1995)).

g) Société ayant des liens privilégiés/associée/apparentée

“jj) ‘Personne ayant des liens privilégiés avec le débiteur’: si le débiteur est une personne morale, on entendrait par personne ayant des liens privilégiés avec lui, notamment: i) une personne qui a ou a eu un pouvoir de contrôle sur l’entreprise du débiteur, et ii) une société mère, une filiale, une société partenaire ou une société apparentée du débiteur” (Guide législatif de la CNUDCI sur le droit de l’insolvabilité).

h) Ordonnance de mise en commun (a le même effet que le regroupement des patrimoines)

Ordonnance permettant de mettre en commun ou de regrouper l'actif et le passif d'un groupe de sociétés en liquidation en une seule masse de l'insolvabilité dans l'intérêt général des créanciers chirographaires.

i) Ordonnance de contribution

Ordonnance par laquelle un tribunal peut exiger d'une société solvable du groupe qu'elle verse une certaine contribution pour couvrir tout ou partie des dettes d'autres sociétés du groupe en liquidation.

j) Regroupement

i) Le regroupement des procédures (administration conjointe dans la présente note) consiste à regrouper des procédures d'insolvabilité ou des entités distinctes à des fins d'administration pour faciliter la procédure et optimiser les coûts, mais l'actif et le passif des débiteurs restent biens distincts et il n'y a aucune incidence sur les droits matériels des créanciers.

ii) Le regroupement des patrimoines permet au tribunal, dans des affaires d'insolvabilité impliquant des entités ayant entre elles des liens privilégiés de faire abstraction, s'il y a lieu, de l'identité distincte des entités pour regrouper et mettre en commun leur actif et leur passif et le traiter comme s'il s'agissait de l'actif et du passif d'une entité unique, créant ainsi une masse unique dans l'intérêt général des créanciers de toutes les entités regroupées.

k) Administration conjointe (voir regroupement)

l) Administrateur occulte (*shadow director*)/administrateur de fait (*de facto director*)

L'administrateur occulte (*shadow director*) est une personne selon les directives et instructions de laquelle les administrateurs de la société ont l'habitude d'agir (Section 741 (2), UK Companies Act 1985 (loi britannique sur les sociétés)). Une société peut être l'administrateur occulte d'une autre.

L'administrateur de fait (*de facto director*) peut être un actionnaire, un dirigeant ou un administrateur d'une société mère qui exerce effectivement les fonctions d'administrateur ou qui se présente comme tel, sans avoir été officiellement désigné.

m) Prix de cession interne

Le prix de cession interne est le prix des biens et des services au sein d'une organisation multidivisionnelle. Des biens de la division de la production peuvent être vendus à la division du marketing, ou des biens d'une société mère à une filiale à l'étranger. La fixation des prix de transfert détermine la répartition du bénéfice total entre les différentes composantes de la société. Il peut être avantageux de les fixer de manière à ce que, en termes comptables, la majeure partie des bénéfices soit réalisée dans un pays où le taux d'imposition est faible.

n) Engagements hors bilan

Les engagements hors bilan concernent généralement un élément d'actif ou de passif ou une activité de financement qui ne figure pas au bilan de la société. Sont par exemple des financements hors bilan les coentreprises, les partenariats de recherche-développement ou les baux d'exploitation (qui se substituent à l'achat de biens d'équipement) où le bien actif reste inscrit au bilan du bailleur et où le preneur à bail n'inscrit que les dépenses liées à l'utilisation du bien.

o) Comptes consolidés

Les comptes consolidés sont des états financiers qui tiennent compte des filiales de la société mère dans une comptabilité commune où le groupe est présenté comme une seule entité.

II. Généralités**A. Introduction**

2. La plupart des pays reconnaissent la "société", entité dotée d'une personnalité juridique distincte de celle des individus qui la composent – propriétaires, administrateurs ou employés. En tant que personne morale ou juridique, une société est titulaire de droits et assume des obligations et des responsabilités; par exemple elle peut poursuivre et être poursuivie, détenir ou transférer des biens, signer des contrats et payer des impôts. La société jouit aussi d'une existence perpétuelle c'est-à-dire que sa pérennité est assurée quels que soient ses membres à un moment donné et au fil du temps, et les actionnaires peuvent transférer leurs actions sans incidence sur la personnalité morale de l'entité. La responsabilité d'une société peut aussi être limitée, ce qui signifie que les investisseurs ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Sans cette limitation, ils exposeraient l'ensemble de leurs actifs à chaque participation dans une société. Une société acquiert la personnalité juridique par un processus juridique et, une fois constituée, elle est soumise au régime réglementaire applicable aux entités ainsi constituées. C'est généralement cette législation qui détermine non seulement les conditions mais aussi les conséquences de la constitution, telles que les pouvoirs et les capacités de la société, les droits et les obligations de ses membres et la mesure dans laquelle ces derniers peuvent être tenus responsables de ses dettes. On peut donc considérer que la forme de la société commerciale favorise la sécurité dans la gestion des affaires car les personnes qui ont des rapports avec une société savent qu'elles peuvent se fier à sa personnalité juridique et aux droits, devoirs et obligations qui y sont attachés.

3. Les activités des sociétés sont de plus en plus souvent menées au niveau national comme au niveau international, par l'intermédiaire de "groupes de sociétés". Ce terme recouvre de nombreuses formes d'organisation économique fondée sur l'entité juridique unique et que l'on peut, à des fins opérationnelles, définir approximativement comme un ensemble de deux sociétés ou plus liées par une certaine forme de contrôle (direct ou indirect) ou de propriété (voir ci-après). La taille et la complexité des groupes ne sont peut-être pas toujours facilement visibles

car beaucoup d'entre eux donnent une image d'organisation unitaire opérant sous une seule identité.

4. Les groupes de sociétés existent depuis un certain temps. Selon des commentateurs, ils ont fait leur apparition dans certains pays à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle sous l'effet d'un processus d'expansion interne par lequel des sociétés ont pris le contrôle de leurs propres capacités financières, techniques et commerciales. Elles se sont ensuite développées sur le plan externe pour prendre le contrôle juridique et économique d'autres sociétés. Dans un premier temps, ces dernières pouvaient se situer sur le même marché, mais l'expansion a gagné par la suite des sociétés de secteurs connexes, puis de secteurs différents, voire sans rapport avec le produit ou la situation géographique, ni même avec les deux¹. Un des facteurs qui a favorisé cette expansion, tout du moins dans certains pays, a été la légitimation de la détention d'actions d'une société par une autre, ce qui, au départ, était interdit dans les systèmes aussi bien de *common law* que de droit romano-germanique.

5. Au fil de cette expansion, les sociétés ont conservé, et conservent encore, leur personnalité juridique distincte, même si, selon un commentateur, la société isolée a cessé d'être la forme d'organisation la plus courante dans les années 1920 et 1930², et n'est probablement aujourd'hui la forme typique d'organisation que pour les petites entreprises privées. Les groupes de sociétés sont maintenant omniprésents à la fois sur les marchés émergents et sur les marchés développés et opèrent de façon similaire dans de nombreux secteurs souvent sans liens entre eux. Ils appartiennent souvent à des familles, avec des degrés de participation variables d'investisseurs extérieurs. Les plus grandes entités économiques du monde ne sont pas seulement des pays, mais comprennent aussi en nombre égal des entreprises multinationales. Les principaux groupes multinationaux peuvent générer une fraction considérable du produit national brut au niveau mondial et avoir des taux de croissance et des chiffres d'affaires annuels supérieurs à ceux de nombreux pays.

6. Malgré la réalité des groupes de sociétés, une grande partie de la législation relative aux sociétés, et en particulier à leur traitement en cas d'insolvabilité, concerne l'entité juridique unique comme s'il s'agissait de la norme. Malgré l'absence de législation, les juges de nombreux pays, confrontés à des questions plus faciles à traiter en se référant à l'entreprise unique qu'à l'entité juridique unique, ont trouvé le moyen d'obtenir des résultats mieux adaptés à la réalité économique des affaires modernes.

B. Nature des groupes de sociétés

7. Les groupes de sociétés peuvent être des structures simples ou très complexes, avec de nombreuses filiales en propriété exclusive ou partielle, filiales d'exploitation, sous-filiales, sous-holdings, sociétés de services, sociétés inactives, administrations réciproques et participations au capital, etc. Ils peuvent aussi comprendre d'autres types d'entités telles que des entités ad hoc, des coentreprises, des fiducies et des partenariats à l'étranger.

¹ Antunes, Jose Engracia, *Liability of Corporate Groups*, (Kluwer: 1994), chap. 1.

² Hadden, *Inside Corporate Groups*, 1984 "International Journal of Sociology of Law", 12, 271-28 at 271.

8. Les groupes de sociétés peuvent avoir une structure hiérarchique ou verticale, où des strates successives de sociétés mères et de sociétés contrôlées, qui peuvent être des filiales ou d'autres types de sociétés apparentées ou associées, opérant à différents points d'un processus de production ou de distribution. Ils peuvent aussi avoir une structure plus horizontale, comportant de nombreuses sociétés sœurs, souvent avec un degré élevé de propriété croisée, opérant au même niveau dans ce processus. Ils peuvent exercer leurs activités dans le même secteur ou dans des secteurs très divers sans rapport entre eux. On a dit que les groupes horizontaux étaient plus courants dans certaines parties du monde, comme en Europe, et les groupes verticaux dans d'autres, comme aux États-Unis d'Amérique et au Japon.

9. Les études sur les groupes de sociétés montrent clairement que ces derniers peuvent reposer sur différents types d'alliances telles que relations bancaires, directions imbriquées, alliances de propriétaires, échanges d'informations, coentreprises et des cartels. Elles montrent aussi que la structure des groupes de sociétés varie selon le système de gouvernance d'entreprise. Les keiretsu japonais ont une organisation verticale ou horizontale et s'étendent sur divers secteurs. Ils comprennent généralement une banque, une société holding ou une société commerciale et un ensemble diversifié d'entreprises de fabrication. Les chaebol coréens au contraire, sont le plus souvent contrôlés par une seule famille ou un petit nombre de familles et ont toujours une structure verticale. En Chine, les groupes d'entreprises ont développé leur propre structure originale: ce sont de grandes entités multisectorielles entretenant des liens étroits avec l'État, mais pas avec des familles particulières³.

10. Le degré d'autonomie financière et décisionnelle au sein des groupes peut varier considérablement. Dans certains groupes, les sociétés peuvent être des entités commerciales actives, responsables en premier lieu de leurs propres objectifs, activités et finances. Dans d'autres, les décisions budgétaires et stratégiques peuvent être centralisées, les sociétés du groupe opérant en tant que divisions d'une plus grande société et exerçant peu de pouvoir indépendant au sein de l'unité économique homogène. Une société mère peut exercer un contrôle étroit en allouant le capital social et les capitaux empruntés aux membres du groupe par une opération centralisée de financement, en fixant leurs politiques opérationnelles et financières et leurs objectifs de performance, en nommant les administrateurs et autres dirigeants principaux, et en suivant de façon continue leurs activités. Le pouvoir peut être centralisé dans la société tête de groupe ou dans une société de rang inférieur, la société mère détenant les principales actions du groupe, mais ne jouant pas directement un rôle dans la production ou la gestion. Les plus grands groupes peuvent avoir leurs propres banques et exercer les principales fonctions d'un marché de capitaux. Le financement de groupe peut comporter des prêts intragroupe entre la société mère et les filiales et réciproquement. Il peut s'agir de fonds de roulement, de dettes à court terme impayées, tels que des dividendes ou des crédits non versés dans le cadre des opérations intragroupe et ces prêts peuvent ou non exiger le paiement d'intérêts.

11. Dans certains pays, les liens familiaux jouent un rôle connecteur important dans les groupes de sociétés, et il peut arriver, par exemple, que les principaux

³ Khanna, T. et Yafeh, Y., *Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?* European Corporate Governance Institute, 2005.

membres d'une famille et leurs proches associés siègent au conseil d'administration de la société mère ainsi que dans les conseils des sociétés constituantes, constituant ainsi un réseau de directions communes imbriquées, ce qui permet à la famille de conserver le contrôle du groupe. Par exemple, un organigramme du groupe Tata en Inde, révèle un réseau complexe de directions partagées entre les 18 membres du conseil de la société mère, Tata Sons Ltd, et 45 autres membres du groupe⁴. Les directions imbriquées sont courantes dans de nombreux pays: une enquête menée en Allemagne, aux États-Unis d'Amérique, en France, en Italie et au Royaume-Uni a montré que 2 administrateurs sur 10 siégeaient dans au moins trois sociétés distinctes⁵.

12. Dans certains pays, les groupes de sociétés ont entretenu des liens étroits avec les gouvernements, et des politiques gouvernementales, comme celles qui ont des répercussions sur l'accès au crédit et aux devises étrangères et sur la concurrence, ont fortement influencé l'évolution des groupes. De même, des politiques gouvernementales axées sur les opérations des groupes ont parfois éliminé certaines formes de traitement privilégié, comme l'accès aux capitaux.

13. La structure de nombreux groupes de sociétés témoigne de l'ampleur et de la complexité potentielle des arrangements. Une enquête menée en 1997 en Australie a montré que sur les 500 principales sociétés cotées en bourse, 89 % contrôlaient d'autres sociétés. Plus leur capitalisation boursière était importante plus elles étaient susceptibles de contrôler d'autres sociétés (les chiffres allaient d'une moyenne de 72 sociétés contrôlées pour celles dont la capitalisation boursière était la plus élevée à une moyenne de 9 pour les plus petites); 90 % des sociétés contrôlées étaient détenues à 100 %; et le nombre de niveaux hiérarchiques de filiales allait de 1 à 11, avec une moyenne générale de 3 à 4⁶. Dans d'autres pays, ces chiffres sont beaucoup plus élevés. Une étude fondée sur les comptes et les rapports de 1979 d'un certain nombre de grandes sociétés multinationales ayant leur siège au Royaume-Uni a dû être abandonnée pour deux des plus grands groupes, ayant respectivement 1 200 et 800 filiales, en raison de l'impossibilité de mener à bien la tâche. Les chercheurs ont aussi noté que peu de personnes au sein du groupe avaient une idée claire des liens juridiques précis entre tous les membres et qu'aucun des groupes étudiés ne semblait disposer d'un organigramme complet⁷. De même, les organigrammes de plusieurs groupes immobiliers de Hong Kong, comme le Groupe Carrion, qui a fait faillite il y a plus de 20 ans, occupaient plusieurs pages et il aurait fallu au lecteur une loupe puissante pour identifier les filiales. Aujourd'hui, l'organigramme du groupe Federal Mogul, fournisseur de pièces automobiles, grossi de manière à ce que l'on puisse lire le nom des filiales, couvre un mur entier d'un petit bureau. Celui de Collins and Aikman, autre groupe automobile, est imprimé sous forme de livre, et les sous-sous-groupes ont une structure aussi complexe que de nombreux groupes de sociétés nationaux.

⁴ Bikram De, *The Incidence and performance effects of interlocking directorates in emerging market business groups: evidence from India*, Indira Gandhi Institute of Development Research, avril 2003.

⁵ Antunes, note 1, p. 45.

⁶ Cité dans *Companies and Securities Advisory Committee (CASAC), Corporate Groups Final Report, 2000 (Australie)*, par. 1.2.

⁷ Hadden, note 2, p. 273.

14. Le degré d'intégration d'un groupe de sociétés peut être déterminé à partir de divers facteurs⁸ parmi lesquels l'organisation économique du groupe (par exemple, structure administrative centralisée ou maintien de l'indépendance des divers membres; indépendance ou non des filiales pour leur financement ou leurs garanties de prêts; gestion centralisée ou non des questions de personnel; mesure dans laquelle les principales décisions concernant la politique, les opérations et le budget sont prises par la société mère; et degré d'intégration verticale ou horizontale des sociétés du groupe); les modalités de gestion du marketing dans le groupe (par exemple, importance des ventes et des achats intragroupe, utilisation de marques, de logos et de programmes publicitaires communs et fourniture de garanties pour les produits); et image du groupe (par exemple, mesure dans laquelle il se présente comme une société unique et mesure dans laquelle les activités des sociétés constituantes sont présentées comme des opérations du groupe dans les rapports à usage externe, comme ceux qui sont destinés aux actionnaires, aux organismes de contrôle et aux investisseurs).

15. La structure juridique d'un groupe en tant qu'ensemble d'entités juridiques distinctes ne détermine pas nécessairement comment les activités du groupe sont gérées. Bien que chaque société soit une entité distincte, la gestion peut être organisée en divisions selon les lignes de produits et les filiales, qui peuvent être chargées d'une ou de plusieurs lignes de produits, peuvent recouper différentes divisions. Dans certains cas, les gestionnaires peuvent traiter les filiales détenues à 100 % comme des succursales de la société mère.

16. Comme on l'a vu plus haut, les groupes de sociétés peuvent comprendre d'autres types d'entités, telles que entités ad hoc, coentreprises, fiducies et partenariats à l'étranger. Une question qui se pose dans le contexte des groupes est celle du traitement de ces entités et arrangements en cas d'insolvabilité.

Entités ad hoc

17. Les entités ad hoc (également dénommées "véhicules ad hoc", "structures d'accueil" ou "entités jouissant d'une réelle autonomie patrimoniale") sont créées pour remplir des objectifs temporaires ou limités, tels que l'acquisition et le financement d'actifs déterminés, afin essentiellement d'isoler les risques financiers ou de renforcer l'efficacité fiscale. Une entité ad hoc est le plus souvent une filiale appartenant presque entièrement à la société mère – certains pays exigent toutefois qu'un autre investisseur en détienne au moins 3 %. De par la structure de son actif et de son passif et son statut juridique, ses obligations sont généralement garanties même si la société mère devient insolvable. Une société peut créer une entité ad hoc sans avoir à inscrire aucun des éléments d'actif ou de passif correspondants sur son propre bilan: il s'agit donc d'engagements hors bilan.

18. À mesure que les marchés financiers se sont complexifiés, les entités ad hoc ont été utilisées pour une grande variété d'opérations, parmi lesquelles la titrisation d'actifs financiers, tels que différents types de prêts; les créances sur cartes de crédit; les contrats de location-financement et de location simple d'aéronefs; les hypothèques immobilières; et le financement d'aéronefs et de navires. L'entité ad hoc acquiert l'actif sous-jacent auprès de l'initiateur de l'opération puis émet des obligations ou d'autres titres. Ce mécanisme a l'avantage de permettre à l'initiateur,

⁸ CASAC, note 6, par. 1.7.

notamment, de faire disparaître du bilan l'actif ou la catégorie d'actifs sous-jacents; d'accroître les liquidités; de réduire les risques liés aux taux d'intérêt, aux taux de change et aux échéances auxquels il aurait pu être exposé du fait des actifs sous-jacents; et d'améliorer la rentabilité de l'actif et du capital.

19. Les entités ad hoc peuvent également être utilisées à des fins concurrentielles pour faire en sorte que la propriété intellectuelle, par exemple lors du développement d'une nouvelle technologie, soit détenue par une entité séparée non assujettie à des accords de licence préexistants.

Coentreprise

20. Une coentreprise est souvent un arrangement contractuel ou un partenariat entre deux parties ou plus en vue de la réalisation d'un objectif commercial commun. Cet arrangement peut parfois donner naissance à une ou plusieurs entités juridiques dont les deux parties devront financer les fonds propres et se partager les produits, les dépenses et le contrôle. L'entreprise pourrait être destinée à un projet déterminé uniquement ou s'inscrire dans une relation d'affaires continue. Les coentreprises sont largement utilisées au niveau international, car certains pays imposent aux sociétés étrangères de s'allier à un partenaire national pour pouvoir pénétrer un marché. Cette exigence entraîne souvent un transfert de technologie et un transfert du contrôle de gestion au partenaire national.

21. La constitution d'une coentreprise peut aider à répartir les coûts et les risques; à améliorer l'accès aux ressources financières; à réaliser des économies d'échelle et à tirer parti d'autres avantages liés à la taille de l'entreprise; et à faciliter l'accès à de nouvelles technologies et à de nouveaux clients, ou à des pratiques de gestion novatrices. Elle peut également servir à réaliser des objectifs concurrentiels et stratégiques, comme influencer l'évolution structurelle d'un secteur d'activité; devancer la concurrence; créer des unités compétitives plus fortes; et faciliter le transfert de technologie et de savoir-faire, de même que la diversification. La question à examiner ici est de savoir si une coentreprise est considérée comme faisant partie d'un groupe de sociétés et dans quelle mesure la réponse à cette question dépend de la forme de cette coentreprise.

Fiducie à l'étranger (Offshore trust)

22. Une fiducie à l'étranger (offshore trust) est une fiducie traditionnelle constituée en vertu des lois d'un pays étranger. Elle est de même nature et produit les mêmes effets que les fiducies nationales (onshore trusts) avec un transfert d'actifs à un fiduciaire chargé de les gérer au profit d'une personne ou d'un groupe de personnes. Un certain nombre de pays ont modifié leurs lois afin d'offrir un environnement plus attrayant pour l'établissement de ces fiducies. Les fiducies à l'étranger peuvent être créées à des fins fiscales ou pour la protection d'actifs. En pratique, leur efficacité peut être limitée si le droit de l'insolvabilité du pays d'origine de la personne qui transfère les actifs a pour effet d'annuler les transferts vers la fiducie et les opérations réalisées pour frauder les créanciers.

Garanties réciproques (Cross-guarantees)

23. Dans de nombreux pays, l'une des principales méthodes de mobilisation de capitaux pour les groupes de sociétés est le financement sur garanties réciproques,

dans lequel chaque société du groupe garantit les obligations des autres sociétés. La réalisation des garanties réciproques en cas de liquidation s'est révélée difficile dans certains pays et ces garanties ont parfois été annulées.

24. Dans un pays (Australie), les garanties réciproques peuvent avoir pour effet de réduire le poids de la réglementation qui pèse sur les sociétés en allégeant les exigences en matière de comptabilité et d'audit qui sont imposées aux sociétés parties à l'arrangement. L'acte de garantie réciproque (deed of cross-guarantee) rend le groupe des sociétés qui y sont parties comparable, à de nombreux égards, à une entité juridique unique et opère comme une sorte de contribution ou de mise en commun volontaire dans l'éventualité où une ou plusieurs de ces sociétés viendraient à faire l'objet d'une liquidation pendant que la garantie réciproque est encore en vigueur. L'un des avantages de cet arrangement est que les créanciers existants et les créanciers potentiels peuvent se concentrer sur la position consolidée de ces entités plutôt que sur les états financiers de chaque filiale détenue à 100 % qui est partie à l'acte.

C. Raisons justifiant la conduite d'activités commerciales par l'intermédiaire de groupes de sociétés

25. Divers éléments déterminent la formation, le fonctionnement et l'évolution des groupes de sociétés, qu'il s'agisse de facteurs juridiques et économiques ou de règles sociétales, culturelles, institutionnelles et autres. Le pouvoir étatique, les coutumes successorales, les structures de parenté (y compris les aspects intergénérationnels), l'appartenance ethnique et l'idéologie nationale, de même que le niveau de développement des cadres juridique (par exemple, l'efficacité de l'exécution des contrats) et institutionnel permettant à l'activité commerciale de s'exercer peuvent influencer les groupes de sociétés dans différents environnements. Des études montrent que les groupes peuvent compenser le faible niveau de développement des institutions, avec les avantages qui en résultent en termes de coûts d'opérations⁹.

26. La conduite d'activités commerciales par l'intermédiaire d'un groupe de sociétés¹⁰ peut présenter divers avantages, comme contribuer à réduire les risques commerciaux ou à maximiser la rentabilité financière, en permettant au groupe de se diversifier dans plusieurs secteurs d'activités, dont chacun est géré par une société différente du groupe. Une société peut en acquérir une autre pour s'agrandir et renforcer sa position sur le marché tout en maintenant et en continuant à exploiter la société acquise comme une entité séparée afin d'utiliser sa dénomination sociale, son fonds commercial (goodwill) et son image publique. L'expansion peut avoir pour but d'acquérir des compétences nouvelles ou encore techniques ou managériales. Une fois formés, les groupes peuvent continuer à exister et à croître grâce aux frais d'administration liés à la rationalisation et à la liquidation des filiales qui sont redondantes.

27. En raison de sa structure même, un groupe peut attirer des capitaux vers une partie seulement de ses activités sans devoir renoncer au contrôle global, en créant

⁹ Khanna et Yafeh, note 3, p. 21.

¹⁰ Les raisons suivantes sont examinées dans CASAC, note 6, par. 1.8.

une filiale séparée pour ces activités et en permettant aux investisseurs extérieurs d'en devenir actionnaires minoritaires. De par sa structure encore, un groupe peut réduire la possibilité de voir sa responsabilité juridique engagée, en limitant les risques de responsabilité élevés, comme ceux liés à l'environnement ou aux consommateurs, à certaines sociétés du groupe et en isolant ainsi le reste des actifs du groupe de ces risques éventuels. Il sera par ailleurs plus facile d'offrir de meilleures garanties pour les dettes ou le financement de projets en transférant certains actifs vers une société séparée constituée à cet effet, ce qui assurera au prêteur une priorité absolue sur l'ensemble ou la plupart des biens de la nouvelle société. Une société séparée peut également être créée au sein du groupe pour mener à bien un projet particulier et obtenir des financements supplémentaires en grevant ses propres actifs, ou peut être nécessaire en vue d'obtenir une licence ou une concession publique. Une structure de groupe peut simplifier la cession partielle d'une activité car il sera plus facile, et parfois plus efficace fiscalement, de transférer les parts d'une société du groupe à l'acquéreur plutôt que de vendre des actifs séparés. Un groupe peut également se former incidemment, lorsqu'une société en acquiert une autre, qui se trouve être une société holding.

28. Il peut être plus facile de satisfaire aux exigences prudentielles, ou à d'autres exigences légales, lorsque les sociétés qui y sont soumises sont des membres séparés d'un groupe. Pour les groupes multinationaux, le droit interne de certains pays dans lesquels le groupe souhaite opérer peut exiger que les activités locales soient conduites par l'intermédiaire de filiales séparées (parfois sous réserve d'une participation nationale minimale au capital social) ou imposer d'autres exigences ou limitations, liées par exemple à la réglementation sur l'emploi et le travail. Des arrangements sans apport de capitaux ont été utilisés pour une expansion à l'étranger en raison, par exemple, d'obstacles locaux à une prise de participation, du niveau de réglementation imposé aux opérations d'investissement étranger et des avantages de coûts relatifs de ces types d'arrangement. Un autre facteur à prendre en compte pour les groupes multinationaux pourrait être les impératifs géographiques, tels que la nécessité d'acquérir des matières premières ou de commercialiser des produits par l'intermédiaire d'une filiale établie à un endroit particulier. Un facteur connexe de plus en plus souvent pris en compte, qui concerne peut-être davantage la question du lieu où les éléments du groupe devront s'implanter que celle de savoir s'il convient ou non d'organiser une activité par le biais d'une structure de groupe, est l'importance du droit local sur des questions telles que le coût et la simplicité des formalités de constitution des sociétés, les obligations des sociétés et le traitement du groupe en cas d'insolvabilité (ces questions sont abordées dans les considérations internationales, ci-dessous). Des divergences entre les droits de différents pays peuvent considérablement compliquer ces questions.

29. Parmi les autres principaux facteurs déterminants pour la formation de structures de groupe compliquées figurent les considérations fiscales et leur influence sur les mouvements d'argent au sein du groupe. L'incidence de l'impôt est souvent invoquée pour expliquer la création et la croissance subséquente des groupes de sociétés, et de nombreux systèmes juridiques ont traditionnellement accordé de l'importance à l'unité économique des sociétés ayant des liens privilégiés entre elles. S'il se peut que l'imposition séparée de chaque société soit le principe sous-jacent, celui-ci peut être nuancé pour atteindre des objectifs fondamentaux, par exemple protéger les intérêts fiscaux des États et alléger la

charge fiscale qui résulterait sinon d'une imposition séparée de chaque membre du groupe¹¹. Parmi les mesures qui prennent en compte les liens entre la société mère et ses filiales, on trouve les exonérations fiscales pour les dividendes intragroupe; les dégrèvements de groupe (group relief); et les mesures destinées à lutter contre la fraude fiscale. Des exonérations fiscales peuvent être accordées par exemple sur les dividendes payés par une société à ses actionnaires résidents ainsi que sur les dividendes intragroupe lorsque les sociétés sont liées par des participations importantes. Des crédits d'impôt peuvent être accordés pour les impôts étrangers payés sur les bénéfices courants de la filiale et pour les impôts étrangers directement prélevés sur un dividende. Un dégrèvement de groupe peut être octroyé lorsque des sociétés ayant des liens privilégiés entre elles peuvent être traitées comme une unité fiscale unique et qu'elles présentent des comptes consolidés. Les pertes d'une filiale peuvent être déduites des bénéfices d'une autre, ou les bénéfices et les pertes des membres du groupe peuvent être mis en commun.

30. En raison de l'importance des considérations fiscales, les politiques de fixation des prix de transfert entre sociétés ainsi que les taux et les régimes d'imposition nationaux déterminent généralement la répartition de l'actif et du passif au sein des groupes de sociétés. Les différences de taux d'imposition des sociétés entre pays, ainsi que certaines exceptions (telles que des taux réduits pour les bénéfices tirés d'activités manufacturières ou de services financiers) applicables dans certains pays peuvent rendre ces pays plus attractifs que ceux dont les taux d'imposition sont plus élevés et les exceptions moins nombreuses, voire inexistantes. Néanmoins, les autorités fiscales peuvent être en droit de revoir les structures des prix de transfert¹² destinées à localiser les bénéfices dans des pays à faible imposition.

31. Certains choix, notamment entre l'établissement d'une succursale ou d'une filiale, peuvent aussi être conditionnés par la réglementation fiscale lorsque, par exemple, le rapatriement des bénéfices d'une filiale étrangère peut être effectué sans paiement d'impôts par le biais de remboursements de prêts à une société mère ou si la société mère détient un pourcentage déterminé (compris entre 5 et 20 %) du capital social de la société étrangère; les intérêts sur les fonds empruntés pour financer l'acquisition d'une filiale peuvent être déduits des bénéfices et, comme il a déjà été noté, les bénéfices et les pertes des filiales peuvent être compensés entre eux dans une déclaration fiscale consolidée. Les activités sont également réparties entre deux sociétés ou plus pour profiter d'abattements fiscaux, de limites imposées sur le montant des abattements, ou de taux d'imposition progressifs, mais aussi pour d'autres raisons par exemple: tirer profit de différences dans les méthodes comptables, dans les années d'imposition, dans les méthodes d'amortissement, dans les méthodes d'évaluation des stocks et dans les crédits pour impôts étrangers; séparer des activités qui, si elles étaient combinées dans une entité imposable unique, pourraient être désavantageuses en matière fiscale; et tirer parti pour certaines activités (comme les ventes prévues ou éventuelles, les fusions, les liquidations ou les dons ou legs intrafamiliaux) du traitement favorable appliqué à certaines opérations mais pas à d'autres.

¹¹ Investissement international et entreprises multinationales – Responsabilité des sociétés mères du fait de leur filiales, OCDE, 1980.

¹² Voir glossaire.

32. Les exigences comptables jouent également un rôle dans la détermination de la structure des groupes de sociétés. Dans certains pays, des dispositifs, comme les filiales ayant un rôle de simple mandataire (agent only), peuvent être créés pour gérer certains aspects de l'activité et éviter à la société holding de présenter un compte d'exploitation détaillé pour cette filiale, qui n'est qu'un représentant de la société propriétaire de l'ensemble des actifs concernés.

33. Nombre des avantages liés à la conduite d'activités commerciales par l'intermédiaire d'un groupe de sociétés peuvent être illusoire. La protection contre des pertes catastrophiques peut être compromise en raison d'accords de financement de groupe; d'opérations intragroupe et de garanties réciproques; de lettres de confort¹³ remises aux auditeurs du groupe et de la tendance des principaux créanciers, et en particulier des banquiers, à faire en sorte d'obtenir une caution de la société à la tête d'un groupe.

34. Pour éviter les doutes, les structures de groupe ne sont pas nécessaires d'un point de vue comptable – les comptables sont tout aussi contents de consolider des succursales que des groupes de filiales. Il semble probable que les secteurs bancaire, commercial et juridique ne saisissent souvent pas bien les aspects comptables des groupes de sociétés. Les risques de malentendus vont s'accroître avec l'adoption de nouvelles normes internationales de présentation de l'information financière et de nombreux groupes modifient leur système de consolidation en passant d'une approche fondée sur la substance des opérations à une approche dans laquelle la forme juridique devra prévaloir sur la substance. Ce sont les structures de comptabilité "hors bilan" qui ont rendu possibles des faillites comme celle d'Enron et de WorldCom, et le besoin de clarté des états financiers est largement reconnu.

D. Définition du "groupe de sociétés" – participation et contrôle

35. Bien que l'existence de groupes et l'importance des relations entre les membres des groupes soient de plus en plus prises en compte, tant par la législation que par les tribunaux, il n'existe pas de corps de règles cohérent qui régitte directement ces relations d'une manière globale. Dans les pays qui possèdent une législation reconnaissant les groupes de sociétés, ces derniers ne seront pas traités de manière spécifique par le droit commercial ou le droit des sociétés, mais plutôt dans la législation sur la fiscalité, sur la comptabilité des sociétés, sur la concurrence et les fusions ou sur d'autres questions; la législation relative au traitement des groupes de sociétés en cas d'insolvabilité est rare. De plus, une analyse de la législation qui traite effectivement de certains aspects des groupes de sociétés fait ressortir une diversité d'approches des différentes questions liées aux groupes, non seulement entre pays mais également entre les lois d'un même pays. Des critères différents peuvent donc être utilisés pour définir ce qui constitue un

¹³ Une lettre de confort est généralement remise par une société mère pour convaincre une autre entité de conclure une opération avec une filiale. Elle peut comporter différents types d'engagements, dont aucun ne constitue une garantie, comme celui de maintenir sa participation au capital de la filiale ou d'autres engagements financiers pris envers elle; d'utiliser son influence pour faire en sorte que la filiale remplisse ses obligations en vertu d'un contrat principal; ou de confirmer qu'elle a connaissance d'un contrat avec la filiale, sans toutefois indiquer expressément qu'elle assumera une responsabilité quelconque pour l'obligation principale.

groupe à différentes fins, bien qu'il puisse y avoir des éléments communs, et lorsque ces critères utilisent un concept particulier, comme le "contrôle", les définitions peuvent être plus ou moins larges en fonction de l'objet de la législation, comme noté précédemment.

36. Alors que beaucoup de législations évitent de définir expressément le terme "groupe de sociétés", plusieurs concepts sont communément employés pour déterminer le niveau de relation entre sociétés qui suffira pour en faire un groupe de sociétés à certaines fins spécifiques, comme l'extension de la responsabilité, la comptabilité, la fiscalité, etc. Ces concepts se retrouvent dans la législation et dans de nombreuses décisions judiciaires sur les groupes de sociétés de différents pays et comprennent généralement les notions de participation et de contrôle ou d'influence, directs et indirects, même si, dans certains cas, seuls la participation, le contrôle ou l'influence directs sont pris en compte. Parfois, la participation est envisagée par référence à une relation formelle entre les sociétés, comme la relation société holding-filiale ou société mère-filiale. Cette relation peut être déterminée à l'aide d'un critère formel – la détention, directe ou indirecte, d'un pourcentage déterminé du capital ou des voix; ces pourcentages peuvent aller de 5 % à plus de 80 %. Lorsque le pourcentage requis est bas, des facteurs supplémentaires, tels que le "contrôle" examiné ci-dessous, sont souvent pris en compte. Dans certains cas, les pourcentages constituent une présomption simple de participation, alors que les pourcentages plus élevés constituent une présomption irréfutable.

37. Dans d'autres cas, on adopte une approche plus fonctionnelle pour déterminer ce qui constitue un groupe de sociétés en se concentrant sur le contrôle ou l'influence déterminante (appelée "contrôle" dans la présente note), le terme "contrôle" étant alors souvent défini. Ce dernier s'entend principalement du fait de contrôler ou d'avoir la capacité de contrôler directement ou indirectement l'élaboration des décisions et des politiques financières et opérationnelles. Lorsque la définition inclut la capacité de contrôle, elle admet une capacité passive au lieu de se concentrer sur le contrôle exercé activement. Le contrôle peut être obtenu par la détention d'actifs, ou par des droits ou des contrats qui confèrent la capacité de contrôle à la partie contrôlante. L'important n'est pas tant la forme juridique stricte de la relation qui unit les entités, comme le lien société mère-filiale, que le contenu de cette relation.

38. Les facteurs susceptibles d'indiquer qu'une entité en contrôle une autre pourraient être notamment les suivants: la capacité de dominer la composition du conseil d'administration ou de l'organe directeur de l'autre entité; la capacité de nommer ou de révoquer l'ensemble ou la majorité des administrateurs ou des membres de l'organe directeur de l'autre entité; la capacité de contrôler la majorité des votes exprimés à une réunion du conseil d'administration ou de l'organe directeur de l'autre entité; et la capacité d'exprimer la majorité des votes susceptibles d'être exprimés lors d'une assemblée générale de l'autre entité ou de régir la manière dont ils seront exprimés, que cette capacité soit acquise par l'intermédiaire d'actions ou d'options. Parmi les informations pouvant avoir une importance pour l'examen de ces facteurs figurent notamment les documents de constitution de la société; des détails sur l'actionnariat de la société; des informations sur les décisions stratégiques essentielles de la société; les accords de gestion interne et externe; des détails sur les comptes bancaires et leur gestion ainsi que les fondés de pouvoir; et des informations relatives aux employés.

E. Réglementation des groupes de sociétés

39. La réglementation des groupes de sociétés est généralement fondée sur l'une des deux théories suivantes, ou dans certains cas sur une combinaison des deux: celle de l'entité distincte (qui est la théorie traditionnelle et de loin la plus répandue) et celle de l'entreprise unique.

40. La théorie de l'entité distincte repose sur plusieurs principes fondamentaux, dont le plus important est celui de la personnalité juridique distincte de chaque société du groupe. Elle se fonde également sur la responsabilité limitée des actionnaires de chaque société du groupe et sur les obligations des administrateurs de chaque entité du groupe envers cette entité.

41. La personnalité juridique distincte signifie généralement que la société a ses propres droits et obligations, indépendamment du fait de savoir qui la contrôle ou en est propriétaire (à savoir, si elle appartient en totalité ou en partie à une autre société) et de sa participation aux activités du groupe. Les dettes qu'elle contracte sont les siennes et les actifs du groupe ne peuvent en principe pas être mis en commun pour les régler. Les contrats conclus avec des personnes extérieures n'impliquent pas automatiquement la société mère, et une société mère ne peut pas prendre en compte les bénéfices non distribués des autres sociétés du groupe pour déterminer ses propres bénéfices. La responsabilité limitée d'une société signifie que, contrairement à une société de personnes ou à une entreprise individuelle, les membres d'une société ne sont pas tenus de ses dettes et de ses obligations, si bien que leurs pertes éventuelles ne pourront pas dépasser le montant qu'ils ont investi dans la société par l'achat d'actions.

42. La théorie de l'entreprise unique repose, par contre, sur l'intégration économique des membres d'un groupe de sociétés, en traitant ce dernier comme une unité économique unique destinée à promouvoir les intérêts du groupe dans son ensemble, ou ceux de la société dominante, plutôt que ceux de chacun des membres. Des emprunts peuvent être contractés à l'échelle du groupe, avec l'utilisation de mécanismes de trésorerie de groupe pour compenser les soldes créditeur et débiteur de chaque société du groupe; les sociétés du groupe peuvent être autorisées à fonctionner à perte, ou être sous-capitalisées, dans le cadre de la structure et de la stratégie financières globales du groupe; l'actif et le passif peuvent être transférés de différentes manières entre les sociétés du groupe; et des prêts, des garanties ou d'autres arrangements financiers intragroupe peuvent être conclus à des conditions généralement préférentielles.

43. Alors que de nombreux pays appliquent la théorie de l'entité distincte, certains admettent des exceptions à une stricte application de cette théorie et d'autres ont introduit, soit par la loi soit par l'intermédiaire des juridictions, la théorie de l'entreprise unique pour certaines situations.

44. Un pays (Australie)¹⁴ exclut l'application stricte de la théorie de l'entité distincte dans les cas suivants: consolidation des comptes d'un groupe de sociétés pour une société et toute entité contrôlée; opérations entre des parties ayant des liens privilégiés (une société faisant appel public à l'épargne n'est pas autorisée à accorder des avantages financiers, y compris des prêts intragroupe, des garanties,

¹⁴ CASAC, note 8, par. 1.73.

des cautions, des remises de dettes ou des transferts d'actifs, à une société ayant des liens avec elle à moins que cette opération ne soit approuvée par les actionnaires ou ne bénéficie d'une autre exception); participations croisées (les sociétés n'ont généralement ni le droit d'acquérir les actions d'une société exerçant le contrôle, ou de constituer une sûreté sur ces actions, ni le droit d'émettre ou de transférer des actions au profit d'une société contrôlée); et endettement d'une société alors qu'elle est insolvable (insolvent trading) (une société holding qui aurait dû se douter de l'insolvabilité d'une filiale peut être tenue des dettes que cette dernière a contractées alors qu'elle était insolvable).

45. Quelques pays (Allemagne, Portugal) ont créé plusieurs catégories de groupes de sociétés pouvant fonctionner comme une entreprise unique, afin de renforcer la protection des créanciers et des actionnaires minoritaires. En Allemagne, les groupes de sociétés comprenant des sociétés faisant appel public à l'épargne sont divisés en trois catégories: a) les groupes intégrés; b) les groupes contractuels; et c) les groupes de fait, auxquels s'applique un ensemble de principes harmonisés – fondés sur la théorie de l'entreprise unique – relatifs à la gouvernance et la responsabilité des entreprises.

a) Les groupes intégrés résultent d'un vote, par un pourcentage déterminé d'actionnaires de la holding, qui elle-même détient un pourcentage déterminé d'actions de la filiale, en faveur de l'intégration complète de la filiale. La holding détiendra un pouvoir de direction illimité sur la filiale, en échange de quoi elle sera tenue solidairement des dettes et des obligations de la filiale;

b) Les groupes contractuels peuvent être formés par un pourcentage déterminé d'actionnaires de chacune des deux sociétés concluant un contrat qui accorde à l'une des sociétés (la société mère) le droit de diriger l'autre, à condition que les directives servent les intérêts de la société mère ou du groupe dans son ensemble. En échange du droit de contrôle accordé à la société mère, les actionnaires minoritaires et les créanciers voient leur protection renforcée; et

c) Les groupes de fait sont ceux dans lesquels une société exerce, directement ou indirectement, une influence dominante sur une autre société. Bien que le groupe ne résulte d'aucun accord formel, il faut néanmoins que la société mère intervienne systématiquement dans les affaires de la société contrôlée.

46. Un pays (Nouvelle-Zélande) qui a intégré les principes de l'entreprise unique dans la législation sur les sociétés autorise les administrateurs des filiales détenues en partie ou en totalité à agir dans l'intérêt de la holding plutôt que dans celui de leur filiale; prévoit des dispositions pour simplifier les fusions de groupes; et autorise également les ordonnances de contribution et de mise en commun (voir document A/CN.9/WG.V/WP.74/Add.1).

47. Dans un autre pays (États-Unis), la législation commerciale visant les groupes de sociétés fait de plus en plus appel aux principes de l'entreprise unique pour éviter que ses objectifs ne soient compromis ou contournés par l'utilisation de groupes de sociétés. Les juridictions ont participé à cette évolution, en introduisant de manière sélective le concept d'entreprise unique pour atteindre les objectifs sous-jacents de la législation. Le concept a été appliqué au droit de l'insolvabilité pour annuler certaines opérations intragroupe, pour confirmer des garanties intragroupe et pour réaliser un regroupement (voir document A/CN.9/WG.V/WP.74/Add.1). Les juridictions ont également le pouvoir de modifier la priorité des créances lors de la

liquidation d'une entité du groupe, soit en traitant certains prêts intragroupe accordés à cette entité comme des fonds propres et non comme des dettes, soit en conférant aux prêts intragroupe accordés à cette entité un rang inférieur aux créances de ses créanciers extérieurs.

[III. Le début de l'insolvabilité: questions internes et IV. Questions internationales figurent dans les documents A/CN.9/WG.V/WP.74/Add.1 et 2 respectivement.]