



ETUDES

Le problème
de la
concentration
dans le
marché commun

COMMUNAUTE
ECONOMIQUE EUROPEENNE

EUROPÄISCHE
WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFT

COMUNITÀ
ECONOMICA EUROPEA

EUROPESE
ECONOMISCHE GEMEENSCHAP

série
concurrence

3

BRUXELLES

1966

**Le problème
de la
concentration
dans le
marché commun**

TABLE DES MATIERES

	Page
<i>Préface de la Commission</i>	5
 <i>Partie I</i>	
Les problèmes économiques de la concentration d'entreprises	7
 <i>Partie II</i>	
Des effets positifs ou négatifs du droit des sociétés et du droit fiscal en matière de concentration des entreprises	13
 <i>Partie III</i>	
Avis sur l'applicabilité des articles 85 et 86 aux concentrations d'entreprises	21

PREFACE DE LA COMMISSION

Le regroupement d'entreprises indépendantes en unités plus importantes n'est pas un phénomène nouveau; il s'est toutefois accentué au cours des dernières décennies.

Le marché commun exige des entreprises de taille européenne, afin que les avantages de la production de masse et de la recherche scientifique et technique profitent, sans restriction, à 180 millions de consommateurs. De nombreuses entreprises européennes devront donc s'adapter, par leur croissance interne ou par la fusion avec d'autres entreprises, à ce marché plus vaste. Le renforcement de leur capacité concurrentielle leur est également profitable dans la compétition internationale avec les grandes entreprises des pays tiers.

La tendance à la constitution de plus grandes unités exige cependant que des mesures soient prises dans plusieurs domaines. D'une part, des obstacles considérables tenant au droit des sociétés et à la fiscalité s'opposent encore aux processus de concentration sur le plan international; d'autre part, des fusions d'entreprises peuvent empêcher la concurrence de fonctionner ou limiter outre mesure la liberté de choix et d'activité des consommateurs, des fournisseurs et des acheteurs. Enfin, la concentration des entreprises affecte les conditions d'existence de nombreuses petites et moyennes entreprises.

Les services de la Commission ont examiné ces problèmes en collaboration avec des spécialistes indépendants. Les résultats de ces études se sont reflétés dans un mémorandum de la Commission, qui est porté ici à la connaissance du public.

LES PROBLEMES ECONOMIQUES POSES PAR LA CONCENTRATION DES ENTREPRISES

A. L'ADAPTATION DES ENTREPRISES AUX DIMENSIONS DU MARCHÉ COMMUN

1. La tendance à l'accroissement des dimensions des entreprises n'est pas un phénomène nouveau. Depuis la révolution industrielle, il en va normalement ainsi dans tous les pays industrialisés. Cette évolution des structures économiques a encore gagné en importance dans les Etats membres de la CEE depuis la signature du traité de Rome.

La situation actuelle dans la CEE est caractérisée par deux traits :

- le mouvement d'adaptation des firmes européennes aux dimensions du marché commun,
- le problème de l'adaptation des firmes européennes à la concurrence des grandes entreprises des pays tiers.

Cette évolution, qui exige un agrandissement des entreprises européennes, mérite d'être examinée.

2. La création du marché commun a provoqué toute une série de bouleversements dans l'évolution structurelle des pays de la CEE. Le traité de Rome ne se traduit pas par la simple addition de six économies nationales grâce à la suppression des frontières car la rencontre de ces six économies se traduit aussi par de profondes transformations; cette confrontation a été à l'origine d'une accélération de l'évolution des structures économiques.

La suppression des frontières incite les entreprises dont la taille était conçue en fonction d'un marché national, souvent protégé, à adapter celle-ci à un marché de 175 millions de consommateurs. La confrontation des économies nationales tend à stimuler les modifications structurelles qu'exige l'intégration européenne.

Cette adaptation des entreprises aux dimensions du marché commun va d'ailleurs dans le sens des objectifs du traité de Rome. La croissance des entreprises permettra une amélioration de

la rentabilité, une accélération du progrès technique et une réduction des coûts de production. Une concurrence efficace permettra aux consommateurs, dont elle relèvera le niveau de vie, de participer équitablement aux profits résultant du progrès économique. Le progrès économique ne doit toutefois pas devenir une fin en soi et il doit s'accompagner de progrès social. A cet égard, il faut souligner que l'accroissement de la dimension des entreprises a diverses conséquences sur le plan social et qu'il peut en particulier soulever des problèmes d'emploi et de mobilité géographique et professionnelle des travailleurs. Ces questions sont actuellement étudiées par les services compétents de la Commission; elles seront analysées dans une communication ultérieure.

3. Une raison supplémentaire d'agrandissement des firmes européennes est la concurrence internationale de plus en plus vive sur les marchés mondiaux, d'autant plus que cette concurrence se fait sentir de jour en jour davantage par suite de l'implantation, dans la CEE, de grosses entreprises étrangères attirées par un marché en expansion rapide.

Les différences de taille entre les entreprises étrangères (américaines et japonaises en particulier) et les entreprises européennes sont susceptibles de poser des problèmes quant à leur rentabilité. Cependant, la rentabilité des entreprises n'est pas uniquement influencée par la dimension de l'entreprise. En outre, une taille excessive peut conduire à un accroissement excessif de certains frais fixes et notamment des frais de gestion et d'administration.

Les études de la Commission ont confirmé qu'il n'est pas possible de formuler un jugement d'ordre général sur la taille optimale des entreprises. Cela dépend de la nature des produits fabriqués, des procédés de fabrication et de la dimension et de la structure du marché. Le progrès technique n'exige pas forcément non plus un agrandissement des entreprises, l'opti-

mun économique pouvant être atteint avec des dimensions d'entreprises et des procédés de production différents.

4. Il est cependant certain qu'à l'heure actuelle les grandes entreprises bénéficient d'avantages dans plusieurs domaines, notamment dans ceux du financement et de la recherche technique.

Il n'est pas douteux que l'agrandissement de la taille des entreprises accroît leurs possibilités de financement qu'elles trouvent sur les marchés des capitaux. D'un autre côté, il est nécessaire que les ressources potentielles de financement soient mieux utilisées étant donné que les possibilités d'autofinancement diminuent avec l'intensification de la concurrence. En fait, les grandes entreprises peuvent trouver de nombreuses sources de financement inaccessibles aux entreprises plus petites.

Par suite de l'importance et de la fréquence des appels au marché des capitaux, les grandes entreprises ont également un choix plus grand quant aux techniques de financement et elles sont donc mieux en mesure de s'adapter aux préférences des épargnants. En outre, par leur importance et leur notoriété, elles peuvent avoir accès à plusieurs marchés des capitaux à la fois au lieu de se limiter à un marché national relativement restreint. Cela favorise la création d'un marché intégré des capitaux. Ce progrès réalisé en matière de financement par des émissions de toute sorte stimulera également l'élaboration d'une saine politique de financement et il conduira à faire adopter aux entreprises une attitude plus ouverte en matière de publication de bilans et de résultats.

Les avantages des grandes entreprises dans les domaines de la recherche technique et scientifique ne sont pas moins importants. Les programmes de recherche exigent des investissements initiaux considérables dont sont seules capables les entreprises d'une certaine taille. En outre, une certaine capacité financière est nécessaire pour supporter les frais résultant de programmes de très longue haleine. Les grandes entreprises pourraient aussi apporter davantage d'intérêt à la recherche fondamentale — en soi aussi productive que la recherche appliquée, encore qu'à assez long terme seulement — étant donné qu'elles ne doivent pas nécessairement rechercher le rendement immédiat car leur existence est moins menacée. Sans qu'il semble absolument nécessaire que les entreprises européennes atteignent les

mêmes grandes dimensions que celles de nombreux Etats tiers, il importe, pour maintenir leur capacité concurrentielle, que des possibilités équivalentes leur soient offertes.

Néanmoins, le grand marché européen qui se crée et l'accroissement des échanges de la concurrence avec le reste du monde exigent un accroissement de la taille de très nombreuses firmes européennes au moyen d'investissements internes ou par voie de concentration avec d'autres entreprises. En Europe, dans de nombreux cas, les structures économiques ne correspondent pas encore aux nouvelles orientations mondiales.

Les concentrations qui accroissent la productivité seront encore plus souhaitables si elles se font par-dessus les anciennes frontières et qu'elles vont ainsi dans le sens d'une intégration des marchés. Il s'agit donc d'avoir, en général, une attitude positive vis-à-vis de ces concentrations.

B. LA SUPPRESSION DES OBSTACLES A LA CONCENTRATION

1. Cette attitude positive conduit la Commission aussi bien que les milieux industriels à estimer que les obstacles d'ordre légal ou psychologiques auxquels peuvent se heurter les concentrations doivent être éliminés. Il faut notamment souligner qu'à l'heure actuelle les fusions et les participations à des filiales sur un plan international rencontrent encore d'importantes entraves tenant au droit des sociétés et à la fiscalité.

2. Dans le domaine du droit fiscal (comme cela est exposé à la partie II B du présent document), il faut éliminer les difficultés qui s'opposent encore actuellement aux fusions et participations. Il s'agit surtout des dispositions concernant l'imposition des plus-values occultes, apparues au moment des fusions, et du problème de l'application du privilège fiscal accordé aux sociétés mères et filiales (Schachtelprivileg et Organschaft).

La Commission a déjà proposé l'harmonisation des impôts en matière de sociétés. Cette directive doit permettre d'éviter des doubles impositions en cas de fusion et d'uniformiser les dispositions fiscales applicables lors de la fondation de sociétés. De façon générale, il

convient d'exclure les distorsions artificielles et les erreurs d'implantation industrielle qui peuvent résulter des disparités existant entre les systèmes fiscaux et c'est pourquoi les travaux préparatoires en vue de supprimer ces disparités ont été intensifiés et accélérés.

3. Dans le domaine du droit des sociétés, l'absence d'une réglementation communautaire met obstacle aux concentrations d'entreprises par-delà les anciennes frontières, alors que les moyens fournis par les droits nationaux peuvent les permettre à des degrés et dans des formes différents (comme cela est exposé en détail à la partie II A du document).

Des projets qui visent à permettre la reconnaissance mutuelle des sociétés, la fusion de sociétés de différents Etats membres, le transfert du siège des sociétés dans un autre Etat membre sans perte de la personnalité juridique et la coordination des garanties qui sont exigées des sociétés pour protéger les intérêts des associés et des tiers sont déjà prêts ou se trouvent en cours d'élaboration.

Ces mesures, qui pourront être renforcées par la création d'une société de type européen, faciliteront la coopération et aussi la fusion des sociétés du marché commun. Elles élimineront différentes distorsions de concurrence intracommunautaire et augmenteront la compétitivité internationale des entreprises de la Communauté.

4. En outre, une troisième catégorie d'entraves et de distorsions résulte de l'aménagement différent du droit économique des Etats membres, notamment en ce qui concerne le droit des brevets, le droit des marques, la législation contre la concurrence déloyale, et les nombreuses prescriptions et normes techniques du secteur industriel. Ici, les frontières juridiques sont devenues des frontières économiques. Elles font obstacle à la création de marchés intérieurs européens, empêchent des concentrations d'entreprises de différents Etats membres, font échec à la production de masse selon des prescriptions et des normes techniques uniformes, entravent l'exploitation et la protection d'inventions et sont préjudiciables à l'établissement d'organisations de vente efficaces sur le plan international.

La Commission s'efforce d'y porter remède grâce au rapprochement des législations et de nombreuses mesures ont déjà été prises à cet

égard. Cependant, étant donné l'importance extrême que revêtent la science et la technique pour le développement du marché commun et pour la compétitivité des entreprises de la Communauté, la Commission a aussi élaboré, en liaison étroite avec les gouvernements, un projet de droit européen des brevets qui sera suivi d'un droit européen des marques.

Ce droit des brevets devrait simplifier la procédure de délivrance des brevets et la rendre moins onéreuse, être accessible à tous les ressortissants d'autres pays avec garantie de réciprocité, exclure la possibilité d'isoler les uns des autres les marchés nationaux actuels au moyen de contrats de licence et contribuer au processus d'intégration en tant que droit véritablement européen instituant une procédure à caractère européen.

C. LES CONDITIONS D'UNE CONCURRENCE EFFICACE

1. La réalisation des quatre libertés prévues par le Traité n'est judicieuse qu'en régime de concurrence loyale, exempte de distorsions; des conditions de concurrence égales devraient être l'objectif de tous. Même dans ces conditions, il y a, dans certains cas, un problème de dimension et de puissance économique et financière des entreprises. La concurrence n'est pas seulement le résultat d'un comportement, elle nécessite aussi certaines structures économiques. Si une attitude positive vis-à-vis des concentrations s'impose dans la période actuelle d'intégration européenne, il faut en même temps que le jeu des règles de concurrence du Traité fasse que les petites et moyennes entreprises puissent conserver leur rôle spécifique et que soit empêché l'abus de positions dominantes par des entreprises situées à l'intérieur ou l'extérieur de la Communauté.

2. Il importe en effet de ne pas perdre de vue que les petites et moyennes entreprises sont aujourd'hui fréquemment désavantagées par rapport aux grandes entreprises. Il n'est pas rare que ce désavantage soit accru par des dispositions légales qui sont souvent conçues pour de grandes entreprises.

Or, les petites et moyennes entreprises ont un grand rôle à jouer pour le fonctionnement du système de concurrence car leur offre comble en particulier des lacunes laissées par l'offre

des grandes entreprises. Elles apportent ainsi une contribution essentielle à la satisfaction de nombreux besoins.

Sur la base de divers rapports sur les petites et moyennes entreprises industrielles, on a pu constater que les points principaux sur lesquels les PME sont désavantagées vis-à-vis des grandes entreprises sont les suivants :

- conditions d'achat ;
- possibilité d'adapter l'offre de machines et d'équipement à la dimension moindre des établissements et de procéder aux études nécessaires pour l'appréciation de cet équipement en ce qui concerne le prix, la qualité et le rendement ;
- possibilité d'agir sur la demande ;
- organisation de la distribution ;
- possibilité de faire des études de marchés et des enquêtes ;
- possibilité d'accéder au marché des capitaux ;
- possibilité d'obtenir les garanties nécessaires au crédit ;
- possibilité de supporter le coût du crédit ;
- possibilité générale d'information notamment quant à l'adaptation au progrès technique, aux possibilités d'adaptation et à l'utilisation de brevets ;
- possibilité d'accéder à certains marchés particuliers comme ceux des marchés publics, des commandes d'armement, etc.

Sans vouloir préjuger les résultats des enquêtes effectuées par les divers services de la Commission, chargés d'étudier les mesures à prendre en faveur des petites et moyennes entreprises, on peut cependant dire dès à présent que les mesures suivantes paraissent souhaitables : institution d'un système de taxe à la valeur ajoutée neutre vis-à-vis de la concurrence ; octroi de facilités pour les accords sur la recherche en commun, la spécialisation et la rationalisation ; facilités en matière d'achat en commun ; révision de certaines réglementations étatiques et adoption de mesures facilitant l'accès au marché des capitaux sans exclusion éventuellement des aides pour l'adaptation aux nouvelles conditions du marché.

En outre, certaines concentrations pourront s'avérer nécessaires pour les petites et moyennes entreprises commerciales et industrielles, en vue de tenir compte du progrès technique. Il en va de même pour les regroupements d'entreprises de production agricole.

Les mesures fiscales ont des effets différents selon la dimension des entreprises. Il s'avérera donc nécessaire ou bien de neutraliser ces mesures de façon que leurs effets soient indépendants des dimensions de l'entreprise, ou bien de prévoir leurs incidences de façon à favoriser certaines activités caractéristiques des petites et moyennes entreprises.

A cet égard, les propositions de la Commission en vue de supprimer la taxe en cascade sur le chiffre d'affaires s'inscrivent dans une politique communautaire de promotion des petites et moyennes entreprises. L'institution proposée d'une taxe à la valeur ajoutée doit donner un caractère neutre à la taxe sur le chiffre d'affaires, de sorte que les entreprises spécialisées et les sous-traitants ne soient plus pénalisés par rapport à des entreprises organisées verticalement comme c'est le cas dans le système en cascade actuel. En outre, une solution des problèmes fiscaux posés par les fusions de sociétés ou la transformation juridique des entreprises devrait faciliter une réorganisation et une adaptation. Les petites et moyennes entreprises pourraient alors mieux s'adapter au marché commun grâce à des mesures tenant compte de leurs dimensions.

Naturellement, une politique de promotion des petites et moyennes entreprises doit aussi entraîner, dans certains domaines, une harmonisation des dispositions législatives, réglementaires et administratives influant sur leur situation. La teneur différente de ces dispositions peut en effet provoquer des distorsions de la concurrence dans le marché commun. En outre, les petites et moyennes entreprises industrielles et commerciales souffrent beaucoup plus souvent que les grandes entreprises, mieux informées, de l'absence de connaissances quant aux dispositions en vigueur dans les autres Etats membres au sujet des exportations.

Enfin, la Commission doit se poser la question de l'application des articles 92 et 93 du Traité en ce qui concerne la promotion nécessaire de certaines activités des petites et moyennes entreprises.

Dans ses avis sur les dispositions existant en matière d'aides et sur de nouveaux projets en faveur de la promotion des petites et moyennes entreprises, la Commission a déjà montré que l'article 92 permet tout à fait une politique constructive des Etats membres dans ce domaine.

Ces indications qui n'ont pas un caractère exhaustif n'excluent pas que d'autres mesures puissent s'avérer souhaitables.

Dans l'ensemble, il paraît souhaitable que la Commission examine, dans le cadre des moyens que lui donne le traité de Rome, les mesures qu'elle peut prendre en faveur des petites et moyennes entreprises. Elle a en outre l'intention d'examiner, avec les Etats membres et les milieux intéressés, ce qui pourrait être fait, d'autre part, en faveur des petites et moyennes entreprises économiquement saines mais défavorisées sur les points susmentionnés. Il va de soi qu'il convient toujours de veiller à ce que la politique communautaire en faveur des petites et moyennes entreprises n'ait pas pour effet de favoriser le maintien de structures périmées et qu'elle tienne compte des données économiques particulières de chaque secteur de la production.

Il faut donc poser en principe que les structures et la solution du problème des petites et moyennes entreprises doivent, tout comme les structures et la solution des problèmes spécifiques des grandes entreprises, faire l'objet d'une adaptation aux nouvelles conditions du marché. En fait, il faut assurer le maintien d'un certain parallélisme de l'évolution des dimensions de la puissance économique des entreprises si l'on veut que l'évolution harmonieuse prévue parmi les objectifs du Traité devienne réalité.

3. Dans l'autre cas extrême de l'évolution des structures, le problème qui se pose est celui des positions dominantes et de leur formation. La Commission a l'intention de faire usage, vis-à-vis des entreprises exploitant abusivement leur position dominante, des pou-

voirs que lui confèrent l'article 86 du Traité et le règlement no. 17.

Une concurrence efficace entre entreprises oligopolistiques répond aux objectifs du Traité. Cette concurrence peut favoriser le progrès technique et économique à de multiples égards et elle peut en même temps être suffisamment intensive pour que les utilisateurs et les consommateurs bénéficient de ce progrès.

En revanche, il y a lieu, du point de vue de la concurrence, de formuler des réserves à l'encontre des concentrations se traduisant par la création de situations de monopole dans le marché commun. Ceci ne doit toutefois être apprécié uniquement en fonction de la situation dans le marché commun, mais aussi en fonction de celle du marché mondial.

En plus de l'application de l'article 86 aux cas où une entreprise dominante impose une concentration à une entreprise plus petite, la Commission doit veiller à ce que, sur les marchés, n'apparaisse autant que possible aucun monopole. Cette question fait l'objet d'une prise de position à la partie III du présent document.

Il s'ensuit donc, en conclusion, que la Communauté devrait prendre des mesures dans trois domaines.

Elle devrait :

- écarter les obstacles qui s'opposent actuellement à certaines concentrations ;
- améliorer la capacité concurrentielle des petites et moyennes entreprises ;
- contrôler les concentrations conduisant à la monopolisation d'un marché de la Communauté.

DES EFFETS POSITIFS OU NEGATIFS DU DROIT DES SOCIÉTÉS ET DU DROIT FISCAL
EN MATIÈRE DE CONCENTRATION DES ENTREPRISES

Il convient, avant d'examiner les problèmes que pose la concentration des entreprises tant dans le domaine du droit des sociétés que dans celui du droit fiscal, de définir la notion de concentration. Le terme concentration, dans la présente section, désignera toujours la concentration économique. Celle-ci peut prendre, dans le droit des sociétés, diverses formes; c'est ainsi qu'on trouve en premier lieu :

— la participation financière de sociétés à d'autres sociétés;

— la fusion de deux ou de plusieurs sociétés, précédemment juridiquement autonomes et qui donnent naissance à une nouvelle société.

Sous une forme moins juridique, on a :

— l'union personnelle de sociétés par suite de l'identité de personnalités dirigeantes de diverses sociétés juridiquement indépendantes.

Enfin, il y a :

— des institutions du droit privé, et en particulier du droit des obligations, qui servent dans le cadre du droit des sociétés à la concentration des entreprises dans la mesure où elles organisent par exemple l'utilisation de moyens du droit des sociétés (exercice du droit de vote) ou soumettent par contrats (Organschaftsverträge) des entreprises qui restent juridiquement indépendantes à la direction d'une autre entreprise.

Les incidences sur la concentration de l'utilisation de ces diverses formes juridiques sont variables. Leur importance dépend pour une part de la structuration de ces formes du point de vue du droit des sociétés dans les divers Etats membres. En ce sens, on peut parler d'un effet positif ou négatif du droit des sociétés des divers Etats membres sur la concentration. D'autre part, la préférence accordée à certaines formes juridiques de concentration des entreprises dans les Etats membres tient aux différences de traitement fiscal. Il y a donc un lien indissoluble entre les formes juridiques

du droit des sociétés et la législation fiscale des divers pays.

Avant de traiter, dans un premier paragraphe A, des problèmes que pose la concentration des entreprises du point de vue du droit des sociétés et ensuite, dans un paragraphe B, de ceux qu'elle pose du point de vue du droit fiscal, il convient de rappeler ce qui suit :

Le droit des sociétés des divers Etats membres ne peut tirer de lui-même des critères permettant de définir les concentrations indésirables ou souhaitables du point de vue économique au moyen d'un mécanisme automatique fondé sur le droit positif. Il n'offre qu'un cadre juridique formel dans lequel les mêmes formes d'organisation peuvent être ou sont utilisées en vue de concentrations appelant des jugements différents. Le droit des sociétés ne peut fournir que des moyens juridiques favorisant ou entravant la concentration en soi. Dans la mesure où certaines formes de concentration sont considérées comme indésirables en tout cas, on peut dire que le droit des sociétés est en mesure, d'une façon tout à fait générale, de prévenir certains abus.

Le droit fiscal n'offre pas non plus de moyens pour empêcher ou favoriser des concentrations dans des cas d'espèce. Au contraire, sa structuration fera évoluer la concentration en général vers les formes qui coûtent le moins aux entreprises. Il peut s'agir soit du coût de l'acquisition d'une participation financière, soit de celui d'une fusion et, d'autre part, de la charge fiscale que supporteront les entreprises lorsque sera réalisée cette transaction. Ces incidences des divergences fiscales à propos des diverses formes de concentration doivent être harmonisées à l'intérieur du marché commun afin que des obstacles à caractère fiscal n'empêchent pas le choix de certaines implantations ou de certaines formes de concentration. En ce sens, le droit fiscal devrait être neutre.

A. LES PROBLEMES POSES PAR
LA CONCENTRATION DES ENTREPRISES
DU POINT DE VUE DU DROIT DES SOCIETES

I. LES FORMES JURIDIQUES
DE LA CONCENTRATION
DANS LES LEGISLATIONS NATIONALES

1. *Les moyens offerts par le droit des sociétés*

Les moyens découlant du droit des sociétés sont parfaitement susceptibles de favoriser ou d'entraver la concentration économique. Cela peut résulter de l'influence exercée sur les formes utilisées pour réaliser la concentration. Ces formes sont très semblables dans le droit de tous les Etats membres.

En ce qui concerne les formes d'organisation en droit des sociétés, on peut distinguer celles qui permettent la concentration d'une entreprise isolée et celles qui servent au groupement de plusieurs entreprises autonomes. Il ne sera question par la suite que de ces dernières.

La forme principale de la concentration est le groupement d'entreprises juridiquement autonomes. On utilise à cet égard les moyens suivants du droit des sociétés :

a) On trouve en premier lieu, notamment en Allemagne, l'acquisition de participations, c'est-à-dire la participation financière de sociétés à d'autres sociétés dans une mesure telle que les premières puissent exercer une influence économique déterminante sur les secondes. On trouve ensuite des groupements de sociétés en sociétés. Dans la pratique juridique de tous les Etats membres, l'acquisition de participations se manifeste surtout par la participation de sociétés par actions à d'autres sociétés par actions et sous forme de sociétés holding, c'est-à-dire par le groupement de sociétés en sociétés anonymes, en sociétés à responsabilité limitée, mais aussi en sociétés civiles.

La condition décisive, du point de vue juridique, est l'absence d'une limitation ou d'une interdiction quant à la possibilité pour des sociétés d'être actionnaires ou associées d'autres sociétés. Une aggravation des conditions de participation, par exemple une limitation quantitative de l'acquisition de participations ou du droit de vote, aurait tendance à empêcher la concentration.

En outre, en Allemagne, la transmissibilité de l'exercice du droit de vote, qui a conduit en

pratique au droit de vote des banques pour les actions déposées chez elles, a un effet très favorable sur la concentration. La raison en est que ce droit de vote des banques lie le donneur et le demandeur de crédit par un lien qui offre au premier une grande possibilité de contrôle sur le second. Cette liaison entre le capital extérieur et la productivité favorise la capacité d'expansion de l'entreprise. En permettant de disposer d'un fort pourcentage des voix à l'assemblée générale, elle rend possible l'affectation aux réserves facultatives, ou le report en bénéfices, de sommes plus élevées que celles déjà affectées aux réserves facultatives dans les comptes de fin d'année. La capacité d'autofinancement peut ainsi être renforcée. Il y a en outre une action indirecte par occupation des postes de direction et de surveillance qui décident, lors de l'établissement des résultats de fin d'exercice, de la constitution de réserves déclarées ou occultes.

Les consortiums de participation ont en général un effet largement favorable aux concentrations. Un effet plus déterminant encore ne pourrait être obtenu que par la réduction de la protection accordée aux actionnaires minoritaires dans l'ensemble du consortium, par exemple en leur enlevant la possibilité de paralyser les décisions de la majorité ce qui serait toutefois en contradiction avec la tendance générale du droit des sociétés par actions dans les Etats membres.

Un problème particulier en matière de participations financières est celui des participations réciproques bilatérales ou multiples. Elles offrent un moyen d'enlever l'administration des entreprises ainsi imbriquées au contrôle des actionnaires extérieurs. Cette liberté peut avoir un effet favorable à la concentration comme toute limitation du contrôle ou de la prise en considération des intérêts divergents de petits groupes d'actionnaires. Toutefois, elle constitue certainement un des cas de concentration parfaitement indésirables parce qu'abusifs. D'une façon générale, les participations réciproques sont considérées comme indésirables. Le droit français positif les limite à 10%.

La nouvelle loi allemande sur les sociétés par actions (Aktiengesetz) prévoit la déclaration obligatoire de toutes les participations et non pas seulement des participations réciproques, lorsqu'elles dépassent respectivement 25% ou 50% (art. 20 de la loi); en cas de participations réciproques, elle limite par principe l'exercice des droits de vote au quart de l'ensemble des parts sociales de l'entreprise objet de la participation (art. 328 de la loi).

b) Dans tous les pays de droit romain — à l'exception des Pays-Bas — la fusion, c'est-à-dire le regroupement d'entreprises individuelles en une unité juridique plus grande, joue un grand rôle. Cela tient aux différences quand au capital minimum des sociétés par actions selon les législations. En Allemagne le capital initial minimum est de 100 000 DM, dont un quart au moins doit être libéré lors de l'inscription au registre de commerce. En revanche, il est bien moindre dans les pays de droit romain, en France, par exemple, 700 francs, en Italie, un million de lires. A la fusion s'ajoute, sur le plan de la technique juridique, le droit de transformer les sociétés. Selon qu'une législation facilite ou rend plus difficile la fusion ou la transformation, par exemple en fixant la majorité nécessaire à l'assemblée générale des sociétés pour statuer sur leur fusion ou en déterminant les sociétés qui peuvent prendre certaines autres formes, la concentration se trouvera favorisée ou entravée.

Le droit néerlandais ne disposant pas d'une institution juridique élaborée de la fusion, c'est le regroupement par acquisition de participations financières qui y tient la première place. Le droit allemand connaît également la fusion.

c) Un phénomène de concentration pratique, observable dans toutes les législations considérées et qui va souvent de pair avec l'acquisition de participations financières, est l'union personnelle résultant de l'identité des dirigeants de diverses sociétés. Une limitation du nombre de postes d'administrateurs qu'une personne physique peut occuper est susceptible, dans une certaine mesure, d'entraver la concentration encore que la possibilité de recourir à des « hommes de paille » ne puisse être juridiquement limitée.

2. Moyens juridiques généraux d'organisation (contrats de gestion)

En dehors de l'interpénétration financière, on trouve aussi la création de groupes (konzern) par des engagements contractuels pris par des entreprises restant juridiquement indépendantes, notamment au moyen de ce qu'on appelle en allemand « Organschaftsverträge », contrats par lesquels la direction des affaires d'une entreprise est confiée à une autre entreprise, ce qui crée un groupe fondé sur un contrat. La conclusion de ces contrats repose, dans toutes les législations, sur le principe de la liberté contractuelle. Les juridictions supérieures n'ont pas apporté de restrictions à cette liberté en appliquant les dispositions du

droit commun en matière de nullité, par exemple pour des objets contraires aux bonnes mœurs (en droit allemand, les « Knebelungsverträge » de l'article 138 BGB). L'application de ces dispositions juridiques est d'ailleurs considérée comme un moyen inefficace de résoudre le problème de la puissance des konzern.

Dans les contrats confiant la gestion des affaires d'une entreprise à une autre, le pouvoir de gestion de l'entreprise dominante est fixé par convention. Il y a là un avantage par rapport aux consortiums de participations dans lesquels le pouvoir de donner des instructions n'est exercé que par l'intermédiaire de la participation financière et reste par conséquent invisible. C'est à cela que se rattache la nouvelle loi allemande sur les sociétés par actions qui constitue la première tentative d'un législateur dans les Etats membres en vue de mettre dans des formes légales le droit des konzern, élaboré par la pratique (art. 291 de la loi) : elle voit dans l'assimilation légale du « contrat de gestion », élaboré par la pratique, à un « contrat d'entreprises » (Unternehmensvertrag), un moyen de faire apparaître la dépendance contractuelle et ainsi de la saisir. La protection des actionnaires minoritaires est assurée par une publicité étendue et impérative (bilan du groupe, rapport sur la dépendance dans des cas particuliers). Ces dispositions sont en rapport direct avec le degré de concentration : plus on insiste sur les intérêts qui ne sont pas identiques à ceux de l'administration et plus la concentration est entravée et vice versa.

II. CONCENTRATION DES ENTREPRISES DANS LE MARCHE COMMUN

1. La situation juridique actuelle

Le « droit international des fusions » appliqué actuellement dans les Etats membres est insuffisant en ce qui concerne les concentrations d'entreprises qui débordent les frontières nationales, étant donné que seules les législations de la France, de la Belgique, du Luxembourg et de l'Italie facilitent actuellement une fusion internationale sous forme d'absorption lorsque la société absorbante est une société soumise à leur droit. Seule la législation italienne permet, dans certaines conditions, l'absorption de sociétés italiennes par des sociétés étrangères.

2. *Les possibilités de concentration dans le marché commun par la création de nouvelles formes juridiques*

a) L'article 220, troisième tiret, du Traité prévoit la création d'une législation communautaire sur la fusion en vue de faciliter dans le marché commun cette forme de concentration qu'est la fusion internationale. La fusion internationale pourrait se dérouler en deux phases : transfert du siège et fusion selon le droit national. Le transfert du siège suppose la reconnaissance et le maintien de la personnalité juridique des personnes morales et des sociétés (un avant-projet de convention internationale sur la reconnaissance a déjà été élaboré en application de l'art. 220 du Traité) et il en résulte l'assujettissement de la société transférée à la législation du pays d'accueil avec le maintien de la personnalité juridique. Si le déplacement du siège est possible en droit, la fusion de sociétés de même nature peut être réalisée soit par absorption soit par création d'une nouvelle société selon le droit national.

b) Une autre forme qui permettrait de faciliter les fusions entre entreprises des Etats membres serait la création d'une « société commerciale à statut européen ». Cette forme juridique rendrait le problème du transfert du siège sans objet au regard du droit des sociétés, le siège n'étant plus alors un des éléments de rattachement à un ordre juridique national. Un transfert du siège « d'un pays à un autre » aurait la même signification qu'un transfert dans le cadre d'un droit national.

Une fusion à l'intérieur du marché commun pourrait être réalisée en ce sens que des sociétés nationales de divers Etats prendraient la nouvelle forme de droit communautaire en se transformant, tout en conservant la personnalité juridique, en « sociétés commerciales européennes » et en fusionnant ensuite selon les règles créées (fusion par absorption) puisque le droit des fusions devrait également faire partie de cette nouvelle forme juridique. On pourrait aussi concevoir que deux sociétés nationales créent une « nouvelle société commerciale européenne à statut européen » qui les absorbe (fusion par création d'une nouvelle société).

c) La concentration dans le marché commun peut être aussi envisagée sous les deux autres formes de regroupement susmentionnées, l'acquisition de participations et la liaison des entreprises au moyen de contrats confiant la gestion des affaires d'une entreprise à une autre.

Le problème est alors de savoir à quelle législation ces relations doivent être soumises.

aa) Si l'on part de la situation juridique actuelle, c'est le droit national réglant les conflits de lois qui décide du droit à appliquer à une relation juridique particulière. En cas de participation, ce sera en général celui du siège effectif ou statutaire de la société dans laquelle le droit de participation est exercé. Si les contrats de gestion ou « Organschaftsverträge » étaient prévus comme moyen du droit de groupement entre sociétés relevant de législations d'Etats membres différents, ces contrats pourraient être soumis à la loi de formation de la société dominante.

bb) Si le droit des sociétés des Etats membres est unifié par la création d'une loi uniforme ou si l'on crée une « société commerciale européenne à statut européen » en tant que forme communautaire de sociétés, les mêmes questions se poseront en droit du point de vue de la concentration internationale : les rapports juridiques entre « sociétés commerciales de type européen » ou entre une « société commerciale de type européen » et une société constituée en conformité du droit national, sont définis par le droit réglant les conflits de lois. Celui-ci renvoie généralement au droit du siège effectif ou statutaire de la société auprès de laquelle il s'agit de faire valoir les droits en question : s'il s'agit de faire valoir des droits résultant de participations dans une autre société, c'est le siège de cette société qui constituera le point de rattachement. S'il s'agit de droits dérivant d'un contrat de gestion (Organschaftsvertrag), le point de rattachement sera le siège de la société dominante.

B. LES ASPECTS FISCAUX DE LA CONCENTRATION DES ENTREPRISES

Une opération de concentration peut se réaliser, comme il a déjà été dit plus haut, par fusion juridique (absorption d'une société par une autre ou création d'une société nouvelle) ou par prise de participations et formation d'un groupe de sociétés juridiquement distinctes.

Le phénomène de la concentration pose encore deux autres catégories de problèmes :

— les uns ont trait aux conditions fiscales dans lesquelles peut s'effectuer l'opération unique de concentration, qu'il s'agisse de fusion juridique d'une part, de prises de participations, de création de filiales ou de holdings d'autre part ;

— les autres concernent les conditions auxquelles seront désormais soumises les nouvelles entités économiques ainsi créées, société unique — nationale ou européenne — après fusion, réseau de sociétés mères et filiales et de holdings, après prises de participations, échange de titres, création de filiales communes etc.

I. LES CONDITIONS FISCALES DE L'OPERATION DE CONCENTRATION

1. Fusion de sociétés en une seule

Cette forme de concentration entraîne normalement des opérations compliquées et coûteuses au point de vue fiscal, à moins que le législateur ne prévoie des dispositions particulières.

En effet, la fusion entraîne la dissolution de la société absorbée, ou des deux sociétés qui se fondent en une troisième. Il y a donc « cessation d'entreprise » et, en principe, tous les impôts dus en cas de liquidation sont exigibles.

a) Ainsi deviennent imposables à l'impôt sur les bénéfices des sociétés les réserves et bénéfices non encore taxés, en particulier les réserves occultes provenant de la différence entre la valeur résultant du bilan et la valeur réelle des éléments d'actifs de la société qui disparaît. Ces réserves occultes ou plus-values peuvent en pratique être très importantes et un régime fiscal normal rendrait ainsi la fusion prohibitive.

aa) Sur le plan national, tous les pays membres prévoient dès lors des dispositions qui ont pour but d'atténuer l'imposition des plus-values au moment de la fusion de sociétés nationales. Ces mesures peuvent consister soit en une imposition à taux réduit, soit en un étalement de la dette fiscale sur plusieurs années, soit en une exonération provisoire subordonnée à certaines conditions mais laissant ouverte la question de l'imposition ultérieure des plus-values dans la société absorbante ou issue de la fusion.

bb) Sur le plan international, la fusion d'une société nationale avec une société étrangère pose les mêmes problèmes fiscaux mais ceux-ci sont encore plus difficiles à résoudre. En effet, les gouvernements sont peu enclins à accorder un régime de faveur pour l'imposition des plus-values, spécialement lorsqu'il s'agit

de différer le paiement de l'impôt, car la société nationale disparaît en tant que contribuable, et si l'actif de la société dissoute ne reste pas dans le pays l'administration fiscale perd la possibilité d'imposer ultérieurement.

cc) Sur le plan d'une société européenne, le problème est le même. L'absorption d'une société d'un Etat membre par une société européenne, ou la fusion de deux sociétés d'Etats membres différents en une société européenne est, suivant les cas, soit une fusion nationale (voir sous aa), soit une fusion internationale (voir sous bb).

En effet, dans la mesure où la société européenne reste soumise au régime fiscal du ou des pays où elle a ses installations, si elle absorbe une société d'un autre pays membre, ce pays perd ses pouvoirs fiscaux sur la société absorbée. En attendant l'harmonisation générale des conditions d'imposition des sociétés, on devrait alors envisager la possibilité de prévoir un système fiscal communautaire pour les seules sociétés européennes tout en s'efforçant de limiter les discriminations qui pourraient résulter de la coexistence des régimes fiscaux nationaux et de ce régime fiscal communautaire.

On pourrait en tout cas envisager que les pays membres étendent aux fusions ayant pour objet la création d'une société européenne les dispositions qu'ils prévoient pour la fusion entre deux sociétés nationales.

En définitive, un rapprochement des régimes nationaux concernant l'imposition des plus-values en cas de fusion doit être recherché dans le but d'éliminer au maximum, dans chaque pays membre, les entraves fiscales aux opérations de fusion.

Cette harmonisation, assortie d'accords de coopération étroite entre les administrations fiscales des pays membres, devient indispensable si l'on veut promouvoir les fusions juridiques sur le plan international.

b) La fusion de sociétés entraîne également l'exigibilité du droit d'apport au moment où l'actif de la société absorbée est apportée à la société absorbante ou nouvelle.

Dans ce domaine, le projet de directive présenté par la Commission réalise l'harmonisation souhaitable entre les Etats membres et évite les éventuelles doubles impositions pour les fusions internationales.

La directive prévoit un droit d'apport réduit de moitié (0,50%) en cas de fusion. Cette réduction n'a pour but que d'assurer la neutralité de l'impôt, une partie des apports ayant, en cas de fusion, déjà été taxée par exemple lors de la constitution de la société.

2. *Prise de participation et constitution de groupes*

En principe, la prise de participation dans d'autres sociétés ne rencontre pas d'obstacles fiscaux particuliers, l'opération de rachat ou l'échange de titres se faisant généralement sans imposition aucune. Il faut cependant noter que des plus-values peuvent apparaître en cas de cession de participation et entraîner parfois une imposition dans le chef du détenteur antérieur, personne physique ou société. Le régime des plus-values sur titres peut ainsi être mis en cause. Mais, bien qu'il soit opportun d'étudier un rapprochement des législations nationales dans ce domaine, le problème essentiel, pour la concentration par prise de participation et constitution de groupes, est celui du régime fiscal applicable au groupe une fois constitué, notamment celui des sociétés mères et filiales.

II. LE REGIME FISCAL DES ENTREPRISES APRES CONCENTRATION

L'influence de la fiscalité sur la concentration ne se traduit pas seulement par le coût de l'opération de concentration elle-même, mais aussi par le régime auquel sera soumis ensuite la nouvelle unité économique.

1. *Après fusion*

a) *Sur le plan national*, s'il s'agit d'une société unique résultant d'une fusion, on peut dire que l'avantage résultant, pour les entreprises verticalement intégrées, de l'existence d'un système de taxes sur le chiffre d'affaires à cascade va disparaître avec la suppression de ces taxes prévue par les projets de directive concernant la taxe sur la valeur ajoutée.

Quant au taux progressif de l'impôt sur les bénéficiaires des sociétés, appliqué dans certains pays, il semble avoir pour but de compenser, pour les petites entreprises, les effets économiques de l'impôt qu'elles ressentent parfois d'une manière plus sensible que les entreprises plus importantes.

On peut donc dire que le régime d'imposition permanente des sociétés n'a que peu d'influence sur les fusions juridiques sur le plan national. Seulement peut-on souligner que les possibilités de financement, déjà meilleures pour les grandes entreprises, tendent à être encore augmentées par les effets des dispositions fiscales concernant les nouveaux investissements.

b) *Sur le plan international*, en admettant que les obstacles à l'opération même de fusion aient été levés, un système d'imposition des sociétés plus favorable dans un pays membre que dans un autre peut évidemment exercer un certain attrait; d'où la nécessité d'envisager l'harmonisation des impôts directs, notamment en ce qui concerne le régime des investissements et l'imposition des revenus du capital. Ce problème n'est cependant qu'un aspect particulier du problème général de l'influence de la fiscalité sur le choix du lieu d'investissement qui se pose surtout pour la création d'établissements stables ou de filiales, et qui n'est pas limité au cas de fusion internationale.

c) L'hypothèse de l'existence d'une *société européenne* n'apporte d'élément nouveau, comme il a déjà été dit plus haut, que si, en attendant l'harmonisation générale des conditions d'imposition des sociétés dans les six pays, un régime fiscal communautaire spécial aux sociétés européennes peut être établi.

2. *Après regroupement*

Alors que, pour une concentration par fusion juridique, c'est le coût de l'opération même de fusion qui risque de rendre l'opération imposable et non pas le régime d'imposition « de croisière » applicable après la fusion, au contraire, dans le cas d'une concentration par regroupement, c'est surtout le régime fiscal applicable aux sociétés liées entre elles qui peut apparaître comme un obstacle à la concentration. Le régime applicable en matière de bénéfices et de dividendes aux sociétés mères et filiales, aux holdings, la théorie de l'« *Organschaft*, » celle du bilan consolidé, peuvent être mis en cause, tant sur le plan national que sur le plan international.

a) *Sur le plan national*, en ce qui concerne tout d'abord l'imposition des bénéficiaires, le système fiscal permet de prévenir totalement la double taxation des bénéficiaires transférés par la filiale à la société mère en Allemagne, aux Pays-Bas et au Luxembourg. En France, la

double imposition est limitée à 20, 10 ou 5% des dividendes nets encaissés par la mère (5% dans le projet actuellement en discussion); elle est limitée à 15 ou 5% en Belgique; elle est limitée à l'impôt sur les sociétés en Italie, qui, pour le moment a le caractère d'un impôt complémentaire et ne représente qu'une faible part de l'imposition des bénéficiaires soumis par ailleurs à l'impôt cédulaire (ricchezza mobile) qui n'est perçu qu'une fois sur un même revenu.

Cependant, pour bénéficier de ce régime, les participations doivent représenter au moins 25% en Allemagne, au Luxembourg et aux Pays-Bas, au moins 20% en France (10% dans le projet actuel), alors qu'en Belgique aucun minimum n'est exigé.

Au regard de la retenue à la source sur les dividendes distribués, les diverses techniques utilisées ont pour but de ne percevoir celle-ci qu'une fois : il y a exemption de la filiale et perception en cas de redistribution par la mère, en Allemagne, au Luxembourg et aux Pays-Bas. En Belgique, la situation est inverse, tandis qu'en France la retenue est exigible dans les deux cas, mais il y a imputation de la première sur la seconde lorsque la redistribution est immédiate (le projet français actuel prévoit toutefois la suppression de la retenue à la source entre sociétés et personnes imposables en France).

b) *Sur le plan international*, la Belgique, les Pays-Bas et la France appliquent automatiquement le système national aux bénéficiaires provenant de filiales étrangères, alors que l'Allemagne et le Luxembourg ne concèdent cet allègement que par voie de convention. Quant au jeu des retenues à la source, il dépend également des conventions.

Ainsi d'une manière générale, tant sur le plan national que sur le plan international, il subsiste une certaine double imposition des bénéfices de la filiale transférés à la société mère. Cela peut certainement constituer un frein à la concentration.

En outre, on peut dire que prélever en Belgique et en France (tout au moins jusqu'à présent) une retenue à la source au moment du transfert des bénéfices de la société filiale à la société mère va à l'encontre du rassemblement, en vue de leur utilisation ultérieure, des moyens de financement du groupe au niveau de la société mère. Ce problème a également son prolongement dans les relations entre Etats membres et dans la constitution des holdings.

Une harmonisation du régime mères et filiales, de celui des holdings, serait extrêmement souhaitable. Elle devrait avoir pour but, en améliorant la situation actuelle, d'éviter pour le fonctionnement des groupes de sociétés toute pénalisation par rapport au fonctionnement d'une société unique.

Le problème de l'« Organschaft » et celui des bilans consolidés qui ne sont pas seulement fiscaux pourraient être soulevés à cette occasion.

C. CONCLUSION

L'examen de la situation dans les divers Etats membres a montré que les moyens de la concentration des entreprises sont fournis essentiellement par le droit national des sociétés et que le choix de ces moyens dépend essentiellement de l'influence du droit fiscal. Des divergences entre les formes juridiques nationales et les charges fiscales de la concentration peuvent conduire à un degré variable de concentration économique, à des déplacements des localisations, ou encore à fausser ou à déformer la concurrence, ce qui ne peut être évité que par la coordination ou le rapprochement des droits nationaux. Les travaux entrepris par la Commission dans ce domaine doivent donc être poursuivis de façon intensive et accélérée.

L'étude des possibilités de concentration économique des entreprises, créées selon le droit de divers Etats membres, montre en outre qu'il y a, dans le droit des sociétés et dans le droit international privé, des lacunes qui empêchent certaines formes de concentration, par exemple les fusions internationales. Cette étude montre en outre que les obstacles fiscaux rendent vaine ou plus difficile l'acquisition de participations financières dans des entreprises étrangères, bien qu'elle soit juridiquement possible, et qu'il n'existe pas de réglementation fiscale pour la réalisation de fusions internationales, ou qu'elle est inefficace. Par conséquent, si l'on veut permettre ou favoriser certaines formes de concentration internationale, il faut, en plus de l'harmonisation des droits des sociétés et des droits fiscaux nationaux, créer un nouveau droit communautaire. En ce qui concerne la participation à des sociétés étrangères, il s'agirait essentiellement de supprimer la double imposition lorsque la participation dépasse un certain niveau. Cette première mesure pourrait faciliter, à relativement brève échéance, l'acquisition de

participations financières dans des sociétés étrangères de capitaux. En revanche, la réglementation des fusions internationales est beaucoup plus compliquée et elle exigera des travaux très importants tant du point de vue du droit des sociétés que du point de vue du droit fiscal.

En ce qui concerne les travaux futurs en matière fiscale, on peut, d'une manière plus précise, dégager les considérations suivantes :

1. La neutralité des taxes sur le chiffre d'affaires à l'égard de la concentration sera assurée si les directives proposées par la Commission pour introduire une taxe sur la valeur ajoutée dans les pays membres sont approuvées.

2. De même, l'harmonisation des droits d'apport en société, prévue par le projet de directive actuellement devant le Conseil, évite les doubles impositions en matière de fusion, et unifie les conditions fiscales de constitution des sociétés dans les six pays.

3. Il convient de proposer à bref délai un aménagement et une certaine harmonisation du régime fiscal des sociétés mères et filiales et d'examiner, d'une manière générale, les

conditions dans lesquelles on pourrait éliminer totalement les obstacles fiscaux au bon fonctionnement des sociétés groupées dans le cadre communautaire.

4. Il convient également d'étudier les moyens de lever les obstacles fiscaux qui subsistent à la réalisation de fusions de sociétés, spécialement si des fusions entre sociétés de nationalité différente ou pour constituer une société européenne deviennent juridiquement possibles.

A cet égard, l'harmonisation des principes de taxation des plus-values réalisées à l'occasion de fusion de sociétés serait extrêmement utile.

5. L'analyse des problèmes fiscaux posés par la concentration souligne encore la nécessité d'un rapprochement des systèmes d'impôts directs, et plus spécialement des dispositions concernant les investissements et les distributions de bénéfices.

En effet, il est souhaitable non seulement que les entreprises ne soient pas influencées par le facteur fiscal, dans leur décision de se concentrer ou pas, mais encore que le choix du lieu de leur installation, ou de celui où elles envisagent de faire de nouveaux investissements, ne soit pas non plus guidé par des considérations fiscales.

AVIS SUR L'APPLICABILITE DES ARTICLES 85 ET 86
AUX CONCENTRATIONS D'ENTREPRISES

A. GENERALITES

1. Alors qu'une entente peut être définie comme un accord entre entreprises restant autonomes, en vue d'un comportement déterminé sur le marché, on parle de concentration lorsque plusieurs entreprises sont regroupées sous une direction économique unique en abandonnant leur autonomie économique. L'entente a pour effet d'obliger à un comportement alors que la concentration entraîne une modification de la structure interne des entreprises. Cependant, les limites sont fuyantes, de sorte qu'il n'est pas possible de dire avec précision, dans l'abstrait, où est la frontière entre l'entente et la concentration. Sous la réserve que, dans les cas marginaux, on ne peut décider qu'à partir de cas concrets s'il s'agit de la formation d'une entente ou d'un cas de concentration d'entreprise, la notion de concentration d'entreprise, au regard de l'applicabilité des articles 85 et 86, est entendue au même sens que dans les remarques liminaires de la partie II. D'après celles-ci, les formes les plus importantes de la concentration d'entreprises sont : la participation de sociétés dans d'autres sociétés, l'acquisition totale ou partielle de l'actif d'autres entreprises et la fusion de deux ou plusieurs sociétés juridiquement indépendantes en une société nouvelle. En règle générale, le processus de concentration se présente sous la forme d'une acquisition de propriété ou, en cas de fusion par exemple, d'une modification dans les rapports de propriété des entreprises. Pour autant que d'autres moyens juridiques soient utilisés pour créer des groupes durables d'entreprises (contrats relatifs à l'administration, par exemple), ils reposent presque toujours sur des rapports de propriété entre les entreprises intéressées.

2. Il est conforme à la politique suivie par la Commission de ne pas déterminer dans l'abstrait le contenu des interdictions énoncées aux articles 85 et 86, mais à partir de cas d'espèce, par le développement progressif d'une jurisprudence. La Commission poursuivra également cette politique quant à la question de

savoir dans quelle mesure les concentrations d'entreprises sont interdites par l'article 85 ou 86. Etant donné l'insécurité existant dans l'économie sur la question de savoir si les concentrations d'entreprises, et le cas échéant lesquelles, sont interdites en vertu du droit de la Communauté économique européenne, il est cependant indiqué que la Commission prenne une position à tendance de directive sur la question de l'applicabilité des articles 85 et 86. Une telle prise de position ne peut cependant développer des principes rigides d'interprétation; elle ne peut qu'indiquer la direction de la voie dans laquelle la Commission compte s'engager.

B. RESULTATS DES CONSULTATIONS
DES PROFESSEURS

1. APPLICABILITE DE L'ARTICLE 85

3. Le groupe des professeurs, chargé de l'étude sur « les rapports entre la politique en matière d'entente (art. 85) et la concentration d'entreprises », s'est déclaré en majorité pour l'applicabilité de l'article 85 aux concentrations lorsque des entreprises juridiquement distinctes subsistent après la concentration et que la concurrence est sensiblement restreinte. Cette interprétation ne permet certes pas d'atteindre tous les cas de concentration mais, de l'avis de la majorité du groupe, au moins les principaux. Ainsi la fusion en tant que telle et les processus de concentration ne résultant pas d'ententes entre entreprises seraient en dehors du champ d'application de l'article 85 (par exemple acquisition d'une participation financière par achat d'actions en bourse).

Par contre, de l'avis de la minorité, l'article 85 ne serait pas applicable aux concentrations parce que celles-ci ne concernent pas le comportement des entreprises mais modifient leur structure interne et n'ont ni directement ni nécessairement pour effet une limitation de la concurrence.

Les membres du groupe de travail ont tous été d'accord pour constater « qu'il serait souhaitable d'avoir une législation close c'est-à-dire qui traite de même façon les ententes et les concentrations qui ont les mêmes effets économiques ».

II. APPLICABILITE DE L'ARTICLE 86

4. De l'avis du groupe de professeurs, chargé de l'étude sur « les moyens offerts par l'article 86 du Traité », les concentrations peuvent, dans certains cas, constituer une exploitation abusive d'une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci et être ainsi interdites en vertu de l'article 86. Les concentrations visant à l'acquisition ou à l'extension d'une position dominante ne doivent pas, de l'avis des professeurs, être considérées *per se* comme une exploitation abusive au sens de l'article 86. Cependant, les professeurs se sont prononcés pour l'application de l'article 86 aux concentrations lorsque celles-ci visent directement à l'abus de la position dominante ainsi obtenue ou lorsqu'elles résultent de l'abus d'une position dominante.

Il faut admettre qu'il y a position dominante sur un marché donné lorsqu'une ou plusieurs entreprises peuvent agir de façon essentielle sur les décisions d'autres agents économiques au moyen d'une stratégie indépendante de sorte qu'une concurrence praticable et suffisamment efficace ne peut apparaître et se maintenir sur le marché. De l'avis du groupe, il faut admettre qu'il y a exploitation abusive d'une position dominante lorsque le détenteur de cette position utilise les possibilités qui en découlent pour obtenir des avantages qu'il n'obtiendrait pas en cas de concurrence praticable et suffisamment efficace.

La notion de concurrence praticable recouvre une notion réaliste. On admet qu'il y a concurrence suffisamment efficace lorsque les entreprises ne limitent pas de façon excessive ou artificielle la vente ou la production, lorsqu'elles répondent de façon satisfaisante à la demande et lorsqu'elles font participer équitablement les utilisateurs de leurs produits aux profits qui résultent du progrès technique et économique.

Pour faciliter l'application de l'article 86 aux concentrations, les professeurs ont proposé l'institution d'un système de surveillance

(enregistrement de certaines concentrations) au moyen de dispositions d'application prises en vertu de l'article 87.

C. CONCENTRATION D'ENTREPRISES ET ARTICLE 85 DU TRAITE DE ROME

5. La formulation de l'article 85, paragraphe 1, ne fait pas de distinction entre ententes et concentrations. A partir du libellé il serait donc possible d'analyser les cas de concentration au regard de l'article 85, paragraphe 1, pour autant qu'ils reposent sur des accords entre entreprises et restreignent la concurrence. L'interprétation d'après la lettre de la loi ne peut cependant pas être seule déterminante. Il faut examiner en outre si, d'après la finalité de l'article 85, les critères qui y sont utilisés et les conséquences juridiques prévues, il apparaît possible d'envisager une application de l'interdiction aux concentrations d'entreprises.

6. Lorsque des législations étendues interdisent les ententes et les concentrations, les dispositions applicables aux unes et aux autres sont différentes. Nombreux sont les pays qui ont prévu des dispositions contre les ententes mais non contre les concentrations. La raison en est que, dans l'opinion générale, les ententes vont à l'encontre de l'intérêt général, à moins que leurs incidences positives puissent être prouvées dans chaque cas d'espèce. En revanche, les concentrations ne sont interdites qu'exceptionnellement lorsque, dans un cas d'espèce, elles dépassent les limites tolérables de la puissance économique.

7. Si, pour des considérations relatives à la politique de la concurrence, l'interdiction des ententes est considérée comme la règle et l'interdiction des concentrations comme l'exception, l'application uniforme de la même interdiction à ces deux cas ne peut conduire à des résultats rationnels. Le critère de l'acquisition d'une puissance excessive sur le marché, qui revêt une importance décisive aussi bien dans l'article 66 du traité CECA que dans les lois et dans la pratique des Etats ayant une législation particulière contre les concentrations, joue il est vrai aussi un rôle dans la législation sur les ententes (voir art. 85 par. 3 b), mais il n'est pas l'élément déterminant de l'interdiction des ententes. Des ententes peuvent

être interdites même lorsqu'elles ne conduisent pas à la formation d'une puissance excessive sur le marché. Dès lors, l'application uniforme de l'article 85 aux ententes et aux concentrations ferait qu'ou bien un nombre trop faible d'ententes ou bien un nombre trop élevé de concentrations tomberaient sous le coup de l'interdiction.

8. En outre, les critères énoncés à l'article 85, paragraphe 3, pour l'octroi d'une exemption à l'interdiction édictée à l'article 85, paragraphe 1, ne sont pas appropriés aux concentrations. L'appréciation positive qui doit, en vertu du paragraphe 3 de l'article, être portée pour justifier l'octroi d'une exemption au paragraphe 1 ne pourrait être donnée pour la majorité des concentrations parce qu'il n'est pas possible d'apprécier a priori leurs incidences avec autant de certitude que celles d'une entente relative à un comportement donné.

9. L'application de l'article 85, paragraphe 3 a), aux termes duquel les restrictions de la concurrence doivent être indispensables pour atteindre les objectifs positifs définis audit paragraphe, soulèverait une autre difficulté. Comme la concentration des entreprises équivaut à l'élimination totale de la concurrence entre les entreprises intéressées, les concentrations ne pourraient être autorisées que s'il était prouvé que les avantages exigés à l'article 85, paragraphe 3, n'auraient pu être atteints avec des limitations moindres de la concurrence.

10. Il est enfin une troisième raison pour laquelle l'article 85, paragraphe 3, ne se prête pas à porter un jugement sur les concentrations : comme une exemption de l'interdiction édictée à l'article 85, paragraphe 1, ne peut être accordée que sur preuve des incidences positives exigées, l'exemption doit faire l'objet d'un réexamen au bout d'un certain temps en vue de constater si les conditions légales fixées sont toujours remplies. En outre, la Commission doit même, dans certaines conditions, pouvoir révoquer l'exemption avant l'expiration du délai fixé, notamment lorsque les conditions de fait se sont modifiées sur un point essentiel pour l'octroi de l'exemption. La validité limitée de l'exemption accordée par la Commission résulte donc nécessairement, de même que la possibilité de sa révocation, des critères retenus à l'article 85, paragraphe 3.

En revanche, la concentration repose sur une modification définitive de la propriété d'une

entreprise qui, pour des raisons de sécurité juridique, ne peut qu'être interdite ou autorisée définitivement dans chaque cas. C'est pourquoi, à l'article 66 du traité CECA et dans d'autres lois contre la concentration, il est prévu que la licéité des concentrations est appréciée uniquement en fonction de critères négatifs, en général en fonction du dépassement des limites de la puissance économique admissible sur le marché. Si celle-ci n'est pas atteinte au moment où a lieu la concentration, celle-ci doit être considérée comme indéfiniment licite.

11. La nullité impérative prévue à l'article 85, paragraphe 2, ne serait pas une conséquence juridique appropriée pour les concentrations dans la mesure où elle risquerait, par suite de la disparition des entreprises participantes, d'aller au-delà du rétablissement de la situation antérieure. La réaction appropriée à des concentrations indésirables serait la création de possibilités de déconcentration. On devrait disposer de tout un éventail de possibilités d'interventions du type de l'article 66, paragraphe 5, du traité CECA et la nullité ne devrait pas être la conséquence obligatoire d'une concentration interdite.

12. Comme les effets de toutes les concentrations survenues dans le passé persistent, il n'y a pas, contrairement à ce qui se passe pour les ententes, un nombre donné d'« anciennes concentrations » auxquelles l'article 85 et les dispositions du règlement no.17 relatives à la notification et à l'adaptation des anciennes ententes pourraient s'appliquer. Pour les raisons déjà exposées, les dispositions du règlement no.17 prévoyant que la déclaration d'exemption aura une validité limitée et sera révocable ne seraient pas non plus applicables.

13. Des règlements d'application pris en vertu de l'article 87 du Traité pourraient certes supprimer certains de ces obstacles. Cependant, dans la mesure où l'on devrait introduire pour les concentrations des dispositions de procédure autres que celles qui s'appliquent aux ententes en vertu du règlement no.17, cela exigerait, pour des raisons de technique législative, une délimitation claire et complète des éléments constitutifs d'ententes et de concentrations, ce qui serait difficilement réalisable.

Des règlements d'application ne permettraient pas non plus d'aboutir à ce que des concentrations ayant les mêmes effets économiques soient traitées en fonction des mêmes critères.

En effet, les concentrations réalisées sans recourir aux moyens mentionnés à l'article 85, paragraphe 1 (par exemple acquisition d'une participation en bourse), ne pourraient aucune-ment être atteintes. Mais surtout, les éléments de fond mentionnés à l'article 85 ne pourraient être modifiés et les critères positifs de l'article 85, paragraphe 3, en particulier ne pourraient être remplacés par des critères négatifs.

Il ne sera donc pas possible de faire disparaître, au moyen de dispositions prises en vertu de l'article 87, les principaux obstacles à l'application de l'article 85 à la concentration des entreprises.

14. En résumé, on peut dire que la différenciation généralement appliquée dans le traitement juridique des ententes et des concentrations s'impose pour des raisons de fait et que l'article 85 ne peut, pour les raisons exposées, être appliqué aux accords ayant pour objet l'acquisition de la propriété d'entreprises ou de parties d'entreprises ou la réorganisation de la propriété des entreprises (fusion, participation, acquisition d'éléments d'actif).

Lorsque, après la concentration, on reste en présence d'entreprises économiquement autonomes (par exemple dans le cas de la création d'entreprises communes) il conviendra d'examiner soigneusement s'il n'existe pas entre les entreprises participantes, en plus des modifications dans la propriété, des accords ou des pratiques concertées au sens de l'article 85, paragraphe 1.

15. En outre, l'article 85, paragraphe 1, reste applicable lorsque l'accord ne provoque pas une modification irréversible de la propriété, mais seulement une coordination du comportement sur le marché d'entreprises restant économiquement indépendantes. Dans de tels cas, les raisons de ne pas appliquer l'article 85 aux concentrations n'existent pas; en fait il ne s'agit pas d'une nouvelle répartition de la propriété mais d'une entente.

D. CONCENTRATION D'ENTREPRISES ET ARTICLE 86 DU TRAITE DE ROME

16. Les professeurs considèrent que les concentrations auxquelles participent des entreprises en position dominante peuvent, dans certaines circonstances, être interdites en tant

qu'exploitation abusive d'une position dominante, en application de l'article 86. Avant d'aborder les circonstances dans lesquelles une application de l'article 86 doit être envisagée à l'égard de certaines concentrations, il convient d'examiner si une application de l'article 86 soulève des objections de principe analogues à celles formulées à l'égard de l'application de l'article 85.

17. Contrairement à ce qui se passe pour l'article 85, peu importe, dans le cas de l'article 86, quels sont les moyens utilisés pour parvenir à la situation sanctionnée par l'interdiction. Pour l'application de l'article 86, il est donc indifférent qu'une concentration à laquelle participe une entreprise en position dominante résulte d'un accord entre entreprises ou de l'acquisition d'une entreprise concurrente par l'achat d'actions en bourse. Pour autant que l'article 86 puisse être applicable, il appréhende les concentrations ayant un même effet économique quelle que soit leur forme juridique, de sorte que, contrairement à ce qui se passe en cas d'application de l'article 85, le système ne comporte pas de lacunes.

18. Les critères et la technique juridique prévus à l'article 86 ne feraient pas obstacle à une application aux concentrations: il n'y a pas de distinction entre anciennes et nouvelles ententes ni de problèmes résultant du caractère révocable et temporaire de l'exemption. En outre, l'application de l'article 86 ferait que la licéité des concentrations ne dépendrait pas d'une appréciation positive de chaque concentration mais serait appréciée en fonction d'un critère négatif (pas d'exploitation abusive d'une position dominante). L'interdiction ne s'appliquerait qu'à de rares exceptions; il n'y aurait pas besoin non plus d'une longue et coûteuse procédure d'autorisation préalable d'un grand nombre de concentrations. Les entreprises seraient toutefois libres, en cas de doute quant à la licéité d'une concentration, de demander une attestation négative au sens de l'article 2 du règlement no. 17.

19. En ce qui concerne les conséquences juridiques d'une infraction à l'article 86, l'article 3 du règlement no. 17 confère à la Commission le pouvoir d'adresser aux entreprises intéressées une recommandation visant à faire cesser l'infraction, ou de les obliger par voie de décision à y mettre fin.

20. L'application de l'article 86 présuppose :

- 1) qu'une ou plusieurs entreprises occupent une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci;
- 2) qu'il y ait une exploitation abusive de cette position dominante;
- 3) que cela puisse avoir pour effet d'affecter le commerce entre les Etats membres.

En ce qui concerne les éléments constitutifs de l'atteinte au commerce entre Etats membres, la Commission s'est déjà prononcée dans le cadre de l'article 85. Une concentration à laquelle participe une entreprise détenant une position dominante sur le marché commun, ou dans une partie substantielle de celui-ci, revêtira toujours quelque importance pour les échanges entre Etats membres, de sorte qu'il est inutile d'insister sur cet élément.

21. Contrairement à la réglementation adoptée à l'article 66 du traité CECA, l'article 86 admet donc par principe l'existence et la constitution des positions dominantes.

Avant de procéder à l'examen de la question de savoir si des concentrations auxquelles participent des entreprises en positions dominantes peuvent être qualifiées d'exploitations abusives au sens de l'article 86, il faut d'abord préciser le critère « position dominante ».

22. Bien que l'article 86 ne vise pas une position dominante sur un marché déterminé, mais une position dominante tout court, il est généralement admis qu'une entreprise occupe en tout cas une position dominante au sens de l'article 86 quand elle domine un marché. La domination du marché ne peut pas être uniquement définie à partir de la part du marché que détient une entreprise ou d'autres éléments quantitatifs d'une structure de marché donnée. C'est en premier lieu un pouvoir économique, c'est-à-dire la faculté d'exercer sur le fonctionnement du marché une influence notable et en principe prévisible pour l'entreprise dominante. Cette faculté économique d'une entreprise dominante influe sur le comportement et sur les décisions économiques d'autres entreprises, qu'elle soit utilisée ou non dans un sens donné. Une entreprise qui peut évincer, quand elle le désire, les autres entreprises concurrentes du marché peut déjà disposer d'une position dominante et déterminer d'une façon décisive le comportement des autres entreprises même si sa propre part du marché est encore relativement faible.

Les causes de l'existence d'une position dominante peuvent tenir à la production, à la distribution ou à la puissance financière. C'est pourquoi il faut toujours tenir compte de l'évolution du marché et considérer l'entreprise dans le contexte de ses relations économiques. C'est ainsi qu'en règle générale l'entreprise qui est le « priceleader » dans un oligopole devrait être en position dominante sur le marché.

23. La capacité économique qui est l'essence de la position dominante ne peut être exactement déterminée que dans chaque cas concret. La définition du « relevant market » dominé ne peut, elle aussi, se faire qu'en fonction des données d'un cas d'espèce. La définition matérielle, géographique et dans le temps du marché intéressé est d'une grande importance pour le champ d'application de l'article 86 : plus le concept de marché est conçu de façon étroite et plus grand est le nombre des positions dominantes qui peuvent être relevées.

Cependant il s'agira toujours de préciser la position d'une entreprise sur le marché d'un ou de plusieurs produits (ou services) bien définis. Il ne suffit pas par exemple de constater qu'une entreprise qui produit toute une gamme de produits est la plus grande dans une certaine région pour conclure qu'elle occupe une position dominante dans cette région. Il est bien possible que, pour certains de ces produits, des entreprises beaucoup plus petites occupent une position bien plus forte sur le marché dans la région en cause.

24. Comme il s'agit seulement de savoir si des entreprises disposent d'une position dominante en leur qualité d'offreurs de produits ou de services sur le marché commun, une entreprise ayant son siège dans un Etat tiers peut aussi détenir une position dominante sur le marché commun au sens de l'article 86. De même, pour les entreprises situées dans le marché commun, c'est la situation concurrentielle, compte tenu des importations, qui est déterminante.

25. Le deuxième critère de l'article 86 qu'il convient de préciser résulte de la notion d'exploitation abusive. Il y a exploitation abusive lorsque le comportement de l'entreprise constitue objectivement un comportement fautif au regard des objectifs fixés par le Traité. Les pratiques abusives d'une entreprise dominante peuvent se manifester vis-à-vis des concurrents actuels, des concurrents potentiels,

vis-à-vis des fournisseurs et des utilisateurs. Comme il n'y a pas de définition générale de l'abus, son existence doit être appréciée chaque fois en fonction des objectifs de la norme où cette notion figure.

L'article 86 énumère déjà, de façon non limitative, des exemples de telles pratiques abusives. On pourrait y ajouter tout d'abord la concurrence de prix destinés à éliminer du marché un concurrent qui ne dispose pas de moyens financiers suffisants pour supporter longtemps des ventes au-dessous du prix de revient. Si, par une telle concurrence d'éviction ou par d'autres pratiques, une entreprise utilise sa position dominante pour imposer une fusion à une autre entreprise contre sa volonté ou à des conditions défavorables, de telles pratiques faussent le jeu normal de la concurrence de la même façon qu'une discrimination à l'égard de partenaires commerciaux (exemple de l'art. 86 c) qui, elle aussi, peut aboutir à éliminer une entreprise du marché.

Il résulte cependant de l'exemple de l'article 86 c), que l'interdiction édictée à cet article ne vise pas seulement certaines pratiques abusives sur le marché. En effet, l'article 86 b) énumère des pratiques (limitation de la production, des débouchés ou du développement technique) qui causent un préjudice aux consommateurs en modifiant les structures de l'offre bien qu'elles ne concernent pas le comportement de l'entreprise sur le marché mais des opérations internes de l'entreprise. La fusion d'une entreprise en position dominante avec une autre entreprise, qui élimine la concurrence qui subsisterait encore dans le marché en cause en créant une situation de monopole, peut précisément avoir les mêmes effets nocifs qu'un comportement visé par l'article 86 b). En effet, une situation de monopole élimine l'incitation au développement technique. Elle conduit souvent à limiter la production, de telle sorte qu'il y a maximalisation des profits, obtenue par des prix qui se situent à un niveau plus élevé que ce ne serait le cas dans un marché oligopolistique qui, lui, conduirait à un niveau de production plus élevé.

26. Il résulte logiquement des considérations précédentes qu'une concentration d'entreprises se traduisant par la monopolisation d'un marché doit être traitée, exception faite de circonstances particulières⁽¹⁾, comme l'exploitation abusive d'une position dominante au sens de

l'article 86. Dans les cas où l'application de l'article 86 à ces concentrations d'entreprises peut ainsi être envisagée, le processus de concentration ne constitue un abus qu'en fonction de la situation créée, c'est-à-dire de l'élimination complète de la concurrence.

Cette interprétation correspond au système et aux objectifs du Traité, étant donné que les articles 85 et 86 doivent garantir le fonctionnement du régime de concurrence qui doit être instauré d'après le Traité. Il n'est donc permis ni à une entente (compte tenu de l'art. 85, par. 3 b) ni à une entreprise en position dominante d'éliminer la concurrence par la création d'une situation de monopole. Les articles 85 et 86 peuvent donc être appliqués dans le même sens, comme l'ont toujours désiré les Etats membres.

27. La limite que l'article 86 impose à une entreprise dominant un marché au regard d'une concentration d'entreprises ne peut être déterminée que dans le cas d'espèce, en fonction de la situation du marché. D'une façon générale, on peut seulement dire que plus une entreprise en position dominante se rapproche du monopole par suite de la concentration avec d'autres entreprises, et met ainsi en cause la possibilité de choix des clients, fournisseurs et consommateurs finals, plus grande est la probabilité qu'elle tombe dans la zone de l'abus.

Lors de l'examen des circonstances déterminantes de chaque cas d'espèce, il faudra avant tout voir si, du fait de la disparition d'entreprises plus petites, la concurrence se trouve vraiment limitée d'une façon contraire au régime prévu par le Traité. On ne pourra affirmer que cette condition est remplie que si une entreprise dominante renforce sa position par la concentration à un point tel que, contrairement à la conception sur laquelle repose le Traité, notamment l'article 86 b), elle crée, au préjudice des consommateurs, des fournisseurs et des acheteurs, une situation de monopole qui empêche la concurrence de fonctionner. Dans l'appréciation de circonstances déterminantes, il y a lieu de considérer que la disparition de diverses entreprises plus petites peut éventuellement être sans importance pour le fonctionnement de la concurrence. Il y a lieu d'admettre qu'il en va de même dans les cas où une petite entreprise, tout en exerçant encore actuellement une concurrence substantielle, disparaît de la compétition dans un délai prévisible même sans la concentration.

(1) Voir à ce sujet les considérations figurant au par. 27.

ÉTUDES

parues à ce jour dans la série « concurrence » ⁽¹⁾:

8153 - N° 1

**La réparation des conséquences dommageables d'une violation
des articles 85 et 86 du traité instituant la CEE**

1966, 74 p. (f, d, i, n), FF 7,- ; FB 70,-

8176 - N° 2

**Politique économique et problèmes de la concurrence dans la CEE
et dans les pays membres de la CEE**

1966, 68 p. (f, d, i, n), FF 10,- ; FB 100,-

SERVICES DES PUBLICATIONS DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

⁽¹⁾ Les signes abrégés f, d, i, n et e indiquent les langues dans lesquelles les textes ont été publiés (français, allemand, italien, néerlandais et anglais).

BUREAUX DE VENTE

FRANCE

*Service de vente en France des publications
des Communautés européennes*
26, rue Desaix – Paris 15e
Compte courant postal : Paris n° 23-96

BELGIQUE

Moniteur belge – Belgisch Staatsblad
40, rue de Louvain – Leuvenseweg 40
Bruxelles 1 – Brussel 1

GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

*Office central de vente des publications
des Communautés européennes*
9, rue Goethe – Luxembourg

ALLEMAGNE

Verlag Bundesanzeiger
5000 Köln 1 – Postfach
Fernschreiber : Anzeiger Bonn 8882 595

PAYS-BAS

Staatsdrukkerij- en uitgeverijbedrijf
Christoffel Plantijnstraat – Den Haag

ITALIE

Libreria dello Stato
Piazza G. Verdi 10 – Roma

Agenzie:

Roma – Via del Tritone 61/A e 61/B

Roma – Via XX Settembre

(Palazzo Ministero delle Finanze)

Milano – Galleria Vittorio Emanuele 3

Napoli – Via Chiaia 5

Firenze – Via Cavour 46/r

GRANDE-BRETAGNE ET COMMONWEALTH

H.M. Stationery Office

P.O. Box 569

London S.E. 1

ETATS-UNIS D'AMERIQUE

European Community Information Service

808 Farragut Building

900-17th Street, N.W.

Washington, D.C., 20006

AUTRES PAYS

Office central de vente des publications

des Communautés européennes

2, place de Metz – Luxembourg

Compte courant postal : Luxembourg n° 191-90

SERVICES DES PUBLICATIONS DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

8182/1/VII/1966/5

FF 5,- FB 50,- DM 4,- Lit. 620 Fl. 3,60 £0.7.6 \$1.00
