

II

(Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité)

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 25 mars 1992

concernant les aides accordées par l'Espagne à Hilaturas y Tejidos Andaluces SA, aujourd'hui appelée Mediterráneo Técnica Textil SA, et à son acquéreur

(Le texte en langue espagnole est le seul faisant foi.)

(92/317/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne, et notamment son article 93 paragraphe 2 premier alinéa,

après avoir mis les parties intéressées en demeure de présenter leurs observations conformément à l'article susmentionné, et vu ces observations,

considérant ce qui suit :

I

Hilaturas y Tejidos Andaluces SA, ci-après dénommée Hytasa, aujourd'hui appelée Mediterráneo Técnica Textil SA, était jusqu'en 1990 une entreprise publique appartenant à l'État espagnol, par le biais de l'Office de la propriété d'État du ministère de l'économie et des finances (Patrimonio del Estado).

L'entreprise, fondée à Séville en 1937 par un entrepreneur privé, a été reprise par le Patrimonio del Estado en 1982 en raison de ses difficultés financières.

Les activités manufacturières intégrées d'Hytasa concernaient les secteurs du coton (égrenage, filage, tissage, finition et découpe) et de la laine (filage, tissage et finition).

La firme possède une usine à Séville où sont réalisées les opérations strictement textiles (filage, tissage et finition) et trois autres établissements dans d'autres petites villes de la

région pour les opérations agro-industrielles (égrenage). Elle possède en outre des terrains à usage agricole d'une superficie totale de 100 000 mètres carrés.

Après l'acquisition de la société et jusqu'en 1986, le Patrimonio del Estado a mis en œuvre un plan de restructuration financé grâce à la réalisation d'un programme d'aide sectoriel espagnol et grâce à des injections de capital d'un montant de 6 600 millions de pesetas espagnoles. Ce plan visait à améliorer la productivité d'Hytasa en réduisant les effectifs employés sans augmenter les capacités de production.

En dépit de ces efforts, les résultats économiques négatifs avaient réduit le capital d'Hytasa pratiquement à néant au moment de l'adhésion de l'Espagne à la Communauté en 1986. Les résultats de 1985 faisaient apparaître un chiffre d'affaires d'environ 6 000 millions de pesetas espagnoles et des pertes atteignant 27 % de la valeur des ventes.

II

À la suite d'une plainte, la Commission a, par lettre du 4 avril 1989, demandé aux autorités espagnoles de lui fournir toutes les informations utiles concernant d'éventuelles augmentations de capital qu'aurait consenti l'État, après l'adhésion de l'Espagne à la Communauté, pour couvrir les pertes d'exploitation d'Hytasa.

Les premières informations des autorités espagnoles n'ont été fournies que par lettre du 4 août 1989. Cette réponse ayant été jugée insuffisante pour permettre d'évaluer la

compatibilité des interventions de l'État avec les dispositions des articles 92 et 93 du traité, la Commission a demandé des informations complémentaires, par lettre du 21 août 1989. Ces dernières informations lui ont été partiellement communiquées par lettre du 24 novembre 1989.

Les principales informations contenues dans ces documents concernent les augmentations de capital versées depuis 1986 (pour un montant totale de 7 100 millions de pesetas espagnoles) et la vente d'actifs improductifs (essentiellement des terrains).

Le 30 mai 1990, au cours d'une réunion avec des fonctionnaires de la Commission, les autorités espagnoles ont annoncé que le processus de privatisation était entré dans sa dernière phase et ont fourni quelques informations à ce sujet, en particulier la liste des entreprises invitées à présenter une offre, ainsi que de nouveaux détails sur la vente d'actifs improductifs pour un montant total de 4 582 millions de pesetas espagnoles.

Le 5 juin 1990, le Patrimonio del Estado a fourni directement à la Commission d'autres informations, en particulier les documents relatifs à la publicité faite pour la vente.

Le 7 juin 1990, la Commission a demandé des compléments d'information.

Le 25 juin 1990, le Patrimonio del Estado a à nouveau fourni des informations sur les modalités de privatisation et notamment sur les conditions financières de la vente, à savoir: une injection de capital de 4 300 millions de pesetas espagnoles par le Patrimonio del Estado, un prix de 100 millions de pesetas espagnoles pour la totalité du capital de la société, l'obligation pour l'acquéreur de procéder à des augmentations de capital de 3 700 millions de pesetas espagnoles (dont 25 % au moment de la vente). Les critères adoptés afin de sélectionner la meilleure offre parmi celles reçues étaient également indiqués.

Toutes ces modalités ont été confirmées lors d'une réunion entre des représentants du gouvernement espagnol et des fonctionnaires de la Commission, le 28 juin 1990.

Le 9 juillet 1990, les autorités espagnoles ont fourni de nouvelles informations concernant le plan de redressement de cinq ans d'Hytasa. Ce plan prévoyait pour 1994 une augmentation des ventes dont le montant devrait passer à 6,2 millions de pesetas espagnoles (+ 29 % par rapport aux prévisions pour 1990) et une réduction des effectifs employés à 700 unités (- 30 % par rapport à 1990).

Les augmentations de capital mentionnées ci-dessus, ainsi que les revenus tirés des ventes d'actifs ont, pour l'essentiel, été employés pour financer des investissements productifs et pour couvrir les coûts résultant des réductions d'effectifs. Il convient de remarquer à ce sujet que, pour l'exercice 1986, Hytasa a dépensé environ 5 000

millions de pesetas espagnoles au titre des investissements et plus de 700 millions de pesetas espagnoles en frais liés aux licenciements. Ses effectifs sont ainsi passés de 1 177 employés vers la fin de 1986 à 1 034 en juillet 1990.

Sur la même période, le chiffre d'affaires d'Hytasa a baissé de 6 170 millions de pesetas espagnoles en 1986 à 4 198 millions en 1989, les pertes d'exploitation passant, pour les mêmes dates, de 395 millions à 1 633 millions de pesetas espagnoles.

Les autorités espagnoles ont également informé la Commission que, dans le cadre de la privatisation d'Hytasa, elles avaient contacté 160 sociétés susceptibles d'être intéressées en leur envoyant une brochure promotionnelle sur Hytasa. Des informations plus détaillées ont été fournies par la suite à celles d'entre elles qui avaient manifesté leur intérêt. Après des négociations avec les acquéreurs potentiels, les autorités espagnoles ont reçu trois offres d'achat. Parmi ces trois offres, elles ont sélectionné celle qui présentait le prix économiquement le plus élevé ainsi que la meilleure garantie de viabilité à terme de l'entreprise.

De l'avis des autorités espagnoles, cette garantie quant à l'avenir d'Hytasa devrait être fournie à la fois par le plan de redressement présenté par l'acquéreur, par sa capacité financière à assumer les augmentations de capital prévues, par son expérience professionnelle dans le secteur des textiles et, enfin, par l'avantage comparatif que lui conférerait la possession de structures industrielles et commerciales susceptibles de lui permettre de mettre rapidement en œuvre le plan prévu par Hytasa.

Selon le contrat de vente fourni par la suite par les autorités espagnoles, les conditions de vente étaient les suivantes :

- un prix de vente de 100 millions de pesetas espagnoles pour l'ensemble des actions de la société,
- l'engagement de l'acquéreur de ne pas vendre ses actions pendant une période de trois ans, à moins qu'il n'y soit autorisé par Patrimonio del Estado. Au cours de la même période, les changements dans la composition du capital social devaient être limités aux opérations garantissant le maintien d'une participation majoritaire dudit acquéreur,
- l'engagement de l'acquéreur de ne pas procéder à des mises-à-pied temporaires pendant une période de trois ans, à moins que ce ne soit dans le cadre d'accords conclus avec les syndicats de l'entreprise ou de programmes de mise en préretraite,
- pas de distribution de dividendes au cours des cinq premières années,
- l'engagement de l'acquéreur de ne pas scinder la société ou en vendre une partie et de conserver l'ensemble des installations actuelles et une partie des terrains pendant la même période,
- le maintien dans la société des gains tirés de la vente éventuelle d'autres biens immobiliers,

- l'engagement de l'acquéreur de mettre en œuvre le plan de redressement lié au contrat de vente,
- l'achat obligatoire par Hytasa de toutes les nouvelles marques et tous les autres actifs incorporels,
- l'utilisation de l'augmentation de capital de 4 300 millions de pesetas espagnoles par le Patrimonio del Estado lors de la vente pour améliorer la situation financière d'Hytasa, pour réaliser des investissements et pour financer les licenciements,
- l'engagement de l'acquéreur de renoncer aux bénéfices financiers pouvant résulter de la réalisation d'une ancienne créance d'Hytasa sur le Patrimonio del Estado et le ministère de l'économie,
- l'acceptation de l'acquéreur d'inclure dans le contrat le bilan d'Hytasa arrêté au 30 juin 1990, à la condition que la responsabilité de tout événement important sur le plan financier qui se produirait du fait d'actes antérieurs à la vente de l'entreprise incombe au vendeur,
- l'engagement de l'acquéreur de procéder à une augmentation du capital de l'entreprise de 3 700 millions de pesetas espagnoles et d'apporter immédiatement 25 % de ce montant.

Après examen des informations mentionnées ci-dessus, la Commission a décidé le 18 juillet 1990, d'ouvrir la procédure prévue à l'article 93 paragraphe 2 du traité à l'égard des augmentations de capital de 7 100 millions de pesetas versées à Hytasa par l'État entre janvier 1986, date de l'adhésion de l'Espagne à la Communauté, et 1988. La Commission a considéré que ces interventions financières constituaient une aide au sens de l'article 92 paragraphe 1 du traité et que cette aide ne pouvait, en principe, bénéficier d'aucune des dérogations à l'incompatibilité prévues par l'article 92 paragraphes 2 et 3 du traité. La procédure ouverte concernait en outre l'aide additionnelle éventuellement apportée par l'État lorsqu'il a accepté une offre d'achat de 100 millions de pesetas espagnoles en échange de ses participations dans Hytasa. En effet, la valeur nette du patrimoine de l'entreprise était de plus de 6 000 millions de pesetas espagnoles avant que l'État n'apporte sa contribution au capital de 4 300 millions de pesetas espagnoles, conformément aux conditions de la vente.

La décision de la Commission d'ouvrir la procédure prévue à l'article 93 paragraphe 2 a été notifiée au gouvernement espagnol par lettre du 3 août 1990. Cette lettre invitait le gouvernement espagnol à présenter ses observations et à fournir certaines informations détaillées, ainsi que tout autre élément qu'il jugerait utile pour permettre à la Commission d'évaluer la compatibilité éventuelle de l'aide.

Les autres États membres et les parties tierces intéressées ont été informés de la décision de la Commission par publication du texte de la lettre envoyé au gouvernement espagnol dans le *Journal officiel des Communautés européennes* (1).

Le 11 septembre 1990, le gouvernement espagnol a demandé la prorogation d'un mois du délai dans lequel il devait présenter ses observations. Cette requête a été acceptée par la Commission par lettre du 20 septembre 1990.

Les observations du gouvernement espagnol relatives à l'ouverture de la procédure prévue à l'article 93 du traité ont été présentées, avec d'autres informations, le 16 octobre 1990.

Le gouvernement espagnol faisait état, en premier lieu, de son désaccord avec les conclusions provisoires de la Commission selon lesquelles les augmentations de capital de la période 1986-1988 (7 100 millions de pesetas espagnoles) et l'apport en capital (4 300 millions de pesetas espagnoles) versé préalablement à la vente d'Hytasa constituaient une aide d'État ne pouvant pas bénéficier d'une dérogation en vertu du traité.

En ce qui concerne les augmentations de capital pour la période 1986-1988, le gouvernement espagnol soulignait qu'elles étaient un des éléments du plan de restructuration conçu pour garantir la viabilité de l'entreprise et que les investissements réalisés par le gouvernement étaient fondés sur des critères de saine gestion qu'un investisseur privé aurait également appliqués. À son avis, cette stratégie a donné de bons résultats jusqu'en 1988, date à laquelle il y a eu un retournement de la situation sur le marché. Le gouvernement espagnol estimait, en outre, que l'on ne pouvait pas prétendre que l'intervention publique en cause avait faussé la concurrence dans le marché commun, puisque la position de l'entreprise sur le marché s'était affaiblie au cours de la période concernée, tant en termes de capacité de production que de volume effectif de celle-ci.

Pour ce qui est en particulier des augmentations de capital de 1986 et de 1987, les autorités espagnoles ont fait valoir qu'elles avaient été décidées en réponse à des problèmes apparus antérieurement à l'adhésion de l'Espagne à la Communauté.

Relativement aux conditions de la vente, le gouvernement espagnol affirmait que la vente d'Hytasa n'incluait pas d'éléments assimilables à une aide d'État, ce qui, à son avis, était confirmé par le fait qu'Hytasa ait été vendue au mieux-disant après avoir été publiquement mise à la vente sur le marché international. Il soulignait en outre qu'une entreprise en activité ne pouvait pas normalement être évaluée sur la base de la valeur nette de son patrimoine, comme l'avait fait la Commission, mais sur la base de sa valeur actualisée en fonction des anticipations sur les futurs résultats de la firme achetée. À cet égard, le gouvernement espagnol faisait remarquer que les pertes d'Hytasa pour l'exercice 1989 dépassaient les 1 600 millions de pesetas espagnoles et s'élevaient déjà à 973 millions de pesetas espagnoles pour les premiers mois de 1990 et que le coût des réductions d'effectifs (380 emplois) prévues par le plan de restructuration des acheteurs pourrait bien atteindre 2 040 millions de pesetas espagnoles.

(1) JO n° C 320 du 20. 12. 1990, p. 14.

Le gouvernement espagnol soulignait ensuite que, même en supposant que les conditions de la vente incluait un élément d'aide, il y avait lieu de considérer que le but recherché par la vente d'Hytasa n'était pas simplement de mettre l'entreprise entre des mains privées. L'opération impliquait également la mise en œuvre d'un plan de redressement conçu par les acheteurs, selon lequel ces derniers participeraient au financement par un apport de capital de 3 700 millions de pesetas espagnoles et feraient bénéficier l'entreprise de leur savoir-faire technique. Le gouvernement espagnol estimait en conséquence que la vente ne visait absolument pas à maintenir simplement l'entreprise en activité, mais qu'elle était destinée à assurer son rétablissement économique, technique et financier et que, de ce fait, les interventions publiques en cause respectaient les dispositions de la législation communautaire applicables en la matière.

Considérant ce qui précède, les autorités espagnoles ajoutaient encore que la décision de vendre la société était à la fois la meilleure et la seule réalisable, tant du point de vue communautaire que national ou régional. En effet, la liquidation de l'entreprise aurait été incomparablement plus coûteuse du fait du licenciement de plus de 1 050 travailleurs qui aurait entraîné pour l'État des dépenses sous forme d'allocations de chômage, du fait de la perte des actifs de l'entreprise et des aides que l'État aurait dû consentir pour reconstruire le tissu industriel.

Les autorités espagnoles indiquaient enfin que le fait que l'entreprise soit implantée à Séville, dans une zone classée par la Commission comme admise au bénéfice d'aides régionales, autorisait de toute façon l'application de la dérogation prévue à l'article 92 paragraphe 3 point a) du traité.

Les autres informations fournies avec ces observations concernaient les points suivants: les investissements productifs réalisés par Hytasa entre 1986 et sa privatisation; un résumé du contenu des offres reçues lors de la mise en vente de l'entreprise ainsi qu'une explication des raisons du choix effectué; des données générales sur les acquéreurs; une copie du contrat de vente; un plan de restructuration.

En ce qui concerne l'identité de l'acquéreur, qui n'avait jusqu'alors pas été communiquée à la Commission, il s'avère que Hytasa a, en fait, été vendue le 25 juillet 1990 à deux entreprises privées: « Hilaturas Gossypium SA » de Barcelone et « Industria Textil del Guadiana SA » de Mérida (province de Badajoz). Ces deux entreprises, qui se partagent à égalité le capital d'Hytasa, appartiennent aussi au secteur textile et produisent principalement des filés et des tissus de coton pour un chiffre d'affaires combiné supérieur à 7 000 millions de pesetas espagnoles (1990).

Par lettre reçue par la Commission le 21 janvier 1991, la fédération allemande de l'industrie textile s'est félicitée de l'initiative prise par la Commission en ouvrant la procédure prévue à l'article 93 du traité et a souligné l'importance d'Hytasa en tant que producteur sur un marché hautement concurrentiel. La Commission a transmis ces commentaires aux autorités espagnoles le 6 février 1991.

Le 27 mars 1991, le gouvernement espagnol a envoyé ses observations sur la lettre de la fédération allemande de l'industrie textile. Il faisait notamment remarquer que la production d'Hytasa représentait respectivement 0,22 et 0,08 % du marché communautaire des filés de coton et de laine et, plus particulièrement, que ses ventes sur le marché allemand s'étaient élevées, en moyenne annuelle, à 129 000 marks allemands pour la période 1988-1990.

III

Outre le fait que l'offre d'achat sélectionnée lors de la vente d'Hytasa était économiquement la plus intéressante, les autorités espagnoles soulignaient que cette vente ne visait absolument pas à maintenir l'entreprise artificiellement à flot, mais que son objectif était, au contraire, d'assurer son redressement, tant économique que technique ou financier.

Un premier plan de restructuration de la société, élaboré par les nouveaux propriétaires, avait été présenté par les autorités espagnoles dans les observations qu'elles avaient présentées lors de l'ouverture de la procédure.

Ce plan prévoyait la mise en œuvre d'un programme d'investissements d'un montant de 2 500 millions de pesetas espagnoles et touchait plus particulièrement les activités du secteur du coton, notamment les opérations d'égrenage et de filage. Ces investissements étaient censés permettre une augmentation générale des productions de 20 à 300 % selon le produit en 1992 (par rapport à 1989), à la seule exception du filage de filés de laine (- 25 %).

Parallèlement aux investissements productifs, le plan prévoyait aussi une importante réduction des effectifs, qui devaient passer d'environ 1 000 à 700 travailleurs sur une période de cinq ans; le coût pour Hytasa des mesures d'encouragement au départ était estimé à environ 2 040 millions de pesetas espagnoles. Cette stratégie avait pour but de doubler le montant des ventes par personne et de garantir ainsi la rentabilité à long terme de l'entreprise.

Selon le plan, les résultats de Hytasa devaient s'améliorer progressivement, et, après des pertes cumulées devant atteindre 4 700 millions de pesetas espagnoles en 1993, un faible bénéfice de 139 millions de pesetas espagnoles devait être dégagé la dernière année (1994).

Il convient de rappeler à ce stade que l'apport de capital de 4 300 millions de pesetas espagnoles réalisé par l'État préalablement à la vente joue un rôle majeur dans le programme de restructuration. Cet apport avait expressément pour finalité d'assainir la situation financière de l'entreprise et de couvrir les coûts résultant des mesures de licenciement et des dépenses d'investissement.

Le 18 mars 1991, une réunion entre fonctionnaires de la Commission et représentants du Patrimonio del Estado a été consacrée à la question du plan de restructuration d'Hytasa.

Dans leurs interventions, les fonctionnaires de la Commission ont particulièrement insisté sur la nécessité que ce plan de redressement de la société:

- prévoit des mesures garantissant la réduction des capacités de production, du volume des ventes et de la part de marché détenue,
- assure la viabilité de l'entreprise,
- limite les aides au minimum strictement nécessaire aux besoins.

C'est sur cette base que la Commission a demandé aux autorités espagnoles de présenter, pour le 10 mai 1991, un nouveau plan révisé de restructuration d'Hytasa impliquant des réductions de la capacité de production et de la part de marché, tout en assurant la rentabilité de l'entreprise. En ce qui concerne cette dernière exigence, il faut aussi signaler que la Commission entretenait de sérieux doutes quant à la capacité réelle du plan de restructuration présenté d'assurer la rentabilité d'Hytasa, celle-ci étant en effet supposée enregistrer des résultats financiers négatifs persistants.

N'ayant pas reçu de réponse, la Commission a, par lettre du 27 mai 1991, rappelé sa demande aux autorités espagnoles, en les informant que faute de la présentation, le 31 mai 1991 au plus tard, d'un nouveau plan de restructuration elle se verrait contrainte de prendre une décision finale sur la base des informations en sa possession à cette date.

Le nouveau plan a été présenté par les autorités espagnoles le 13 juin 1991. Il prévoit des changements radicaux dans les stratégies de production et de vente d'Hytasa.

Il prévoit notamment que l'entreprise se limitera à proposer sur le marché des produits finis de coton et de laine et des étoffes de coton. En conséquence, ses activités de filage et de tissage ne devraient plus représenter que 13 % de sa production en 1994 (contre 25 % en 1989), alors que sa production de produits textiles finis et d'étoffes devrait enregistrer des augmentations de 50 à 320 %, selon le produit concerné.

Pour satisfaire ses besoins supplémentaires en produits semi-finis, Hytasa aura recours à des fournisseurs extérieurs.

Avec le nouveau plan, les résultats d'exploitation cumulés restent déficitaires, d'environ 795 millions de pesetas espagnoles, mais s'améliorent et deviennent nettement bénéficiaires la dernière année (716 millions de pesetas espagnoles, soit 9 % de marge sur les ventes).

Ce plan révisé prévoit d'autre part un effectif permanent réduit à 720 unités (contre 1 050 en 1990) et un besoin de main-d'œuvre extérieure évalué par la Commission à environ 150 unités (en partant d'un chiffre de 35 en 1990).

La comparaison entre les deux plans met en évidence plusieurs points qui amènent à s'interroger sérieusement sur la validité des affirmations avancées ou des prévisions de résultats. De fait, les multiples contradictions relevées entre les deux plans n'autorisent pas la Commission à partager les prévisions optimistes figurant en conclusion du plan révisé.

Les autorités espagnoles ne donnent, notamment, aucune explication quant aux moyens utilisés, dans le second plan, pour parvenir à une augmentation de 23 % du volume global des ventes, alors même que l'entreprise cessera ses ventes de filés et de tissus bruts, conservées dans le plan précédent, et qu'elle maintiendra le volume des ventes d'articles finis et de vêtements à peu près au même niveau que dans le premier plan. D'autre part, aucune justification n'est fournie en ce qui concerne l'emploi d'une main-d'œuvre directe plus nombreuse (720 travailleurs au lieu de 700) alors qu'une réduction de la production est envisagée.

IV

Dans son examen des apports en capital du Patrimonio del Estado au profit d'Hytasa (ceux de la période 1986-1988 comme ceux prévus par le contrat de vente) et des autres classes du contrat de vente, la Commission a vérifié dans quelle mesure ces interventions publiques contenaient des éléments d'aide d'État au sens de l'article 92 paragraphe 1 du traité.

Il convient de noter à ce propos que le Patrimonio del Estado fait partie intégrante de l'État espagnol et a rang de direction générale rattachée au ministère espagnol des affaires économiques. L'État assure la totalité de ses besoins financiers sur la base de crédits budgétaires. Les ressources financières du Patrimonio del Estado doivent être, en conséquence, considérées comme des ressources de l'État et, de ce fait, les apports de capital dont a bénéficié Hytasa constituent bien des interventions publiques.

L'octroi de fonds publics à des entreprises sous la forme d'une augmentation de capital est susceptible de comporter des éléments d'aide d'État lorsque ces fonds sont octroyés dans des conditions qui ne seraient pas acceptables pour un investisseur privé opérant dans les conditions normales d'une économie de marché. C'est notamment le cas lorsque la situation financière de l'entreprise et, en particulier la structure et le volume de sa dette, est telle qu'il n'y a pas lieu d'espérer un rendement normal du capital investi (en dividendes ou en plus-values) dans un délai raisonnable, ou lorsque, en raison d'une marge brute d'autofinancement insatisfaisante, ou pour un autre motif, l'entreprise s'avère incapable de se procurer sur le marché financier les fonds nécessaires à un programme d'investissements. La Commission a expliqué sa position en la matière dans sa lettre aux États membres, du 17 septembre 1984, sur l'application des articles 92 et 93 du traité à la participation des autorités publiques dans les capitaux des entreprises. À cet égard, il convient aussi de noter que, récemment, dans sa communication du 24 juillet 1991 (1) portant introduction d'un nouveau système de surveillance permettant de déterminer la présence éventuelle d'une aide dans les flux financiers entre autorités publiques et entreprises du secteur public, la Commission a rappelé aux États membres les principes sur lesquels elle se fonderait afin de déterminer si une intervention de cet ordre doit être considérée comme une aide (partie III de la communication).

(1) JO n° C 273 du 18. 10. 1991, p. 2.

La Cour de justice a, en outre, clarifié les conditions d'application de l'article 92 paragraphe 1 du traité en ce qui concerne les participations financières de l'État [arrêt du 14 novembre 1984 dans l'affaire 323/82 « Intermills »⁽¹⁾ et les arrêts du 10 juillet 1986 dans les affaires 234/84 « Meura »⁽²⁾ et 40/85 « Boch »⁽³⁾]. La Cour a estimé que, pour déterminer si un apport en capital constituait ou non une aide d'État, il y avait lieu d'apprécier si l'entreprise en cause aurait pu obtenir ce financement sur le marché des capitaux privés. Dans les cas où il apparaissait que le bénéficiaire n'aurait pu survivre sans apport de fonds publics parce qu'il n'aurait pas été à même d'obtenir le capital requis d'un investisseur privé sur le marché libre, on était fondé à conclure que l'apport en cause constituait une aide d'État.

Considérant que, lors du premier apport de capital par le Patrimonio del Estado en 1986, Hytasa était déficitaire depuis déjà longtemps et que, par le passé, l'État avait déjà été obligé de recapitaliser substantiellement l'entreprise à plusieurs reprises pour la maintenir en activité, sans aucun résultat en termes de rentabilité de ses investissements, il semble douteux qu'un investisseur privé, se basant sur les possibilités de rentabilité prévisibles et abstraction faite de toute considération d'ordre social ou de politique sectorielle ou régionale, aurait accepté, de 1986 à 1988, d'accorder à Hytasa des augmentations de capital répétées totalisant 7 100 millions de pesetas espagnoles.

En ce qui concerne les conditions de la vente d'Hytasa, la Commission estime qu'il est établi que l'entreprise a été effectivement attribuée au mieux-disant. Toutefois, ce fait n'est pas à lui seul suffisant pour garantir que la vente ne comporte aucun élément d'aide d'État. Avant d'en arriver à une telle conclusion, il faut d'abord établir que la vente a fait l'objet d'une offre ouverte et sans conditions, autrement dit, qu'elle a donné lieu à une procédure d'appel d'offres dans laquelle tout acheteur potentiel était invité à présenter son offre et dans laquelle l'État n'imposait aucune condition à la conclusion de la vente. À cet égard, les informations fournies par les autorités espagnoles indiquent que l'État a bien imposé certaines conditions aux acheteurs en limitant temporairement leur liberté de disposer des actions acquises. En outre, l'État ayant fourni des capitaux à la société juste avant sa privatisation, il est nécessaire de vérifier si le comportement de l'État consistant à accorder une augmentation de capital de 4 300 millions de pesetas espagnoles avant la vente, puis à accepter un prix de 100 millions de pesetas espagnoles pour la totalité des parts d'Hytasa détenues par le Patrimonio del Estado correspond au comportement rationnel d'un investisseur privé.

Sur le premier de ces points, il faut considérer qu'un investisseur privé opérant dans les conditions normales d'une économie de marché s'efforce de rentabiliser autant que possible ses investissements. Il n'aurait donc procédé à une injection de capital de ce type que si elle le plaçait par la suite dans une meilleure position sur le plan économique, eu égard à l'opération de vente considérée globalement. En l'occurrence, le seul rendement que l'on pouvait attendre, en termes pécuniaires, de l'augmentation de capital à laquelle a procédé l'État dans le cadre du contrat

de vente d'Hytasa se limitait au montant offert par les candidats à la reprise de la société. L'injection de capital par l'État et le prix à payer par les acquéreurs étaient en effet liés puisque, d'après les termes du contrat de vente, les acheteurs n'auraient pas versé 100 millions de pesetas espagnoles pour le capital d'Hytasa si l'État n'avait pas au préalable procédé à l'augmentation de 4 300 millions de pesetas espagnoles de ce même capital.

À la lumière des considérations qui précèdent, étant donné que l'État a récupéré 100 millions de pesetas espagnoles, soit l'équivalent de la valeur actuelle payée par les acheteurs d'Hytasa pour l'acquisition de son capital, et que, en l'absence de pesetas espagnoles, l'État n'aurait rien obtenu du tout puisque l'offre de l'acquéreur était subordonnée à cet apport de capital par l'État, l'élément d'aide contenu dans l'augmentation de capital en question s'élève à 4 200 millions de pesetas espagnoles, soit la différence entre 4 300 et 100 millions de pesetas espagnoles.

En ce qui concerne l'acceptation par l'État d'un prix de vente nominal de 100 millions de pesetas espagnoles pour la participation au capital d'Hytasa, la Commission ne décèle pas, dans ce comportement, la présence d'un élément d'aide d'État supplémentaire. En effet, on ne peut considérer que la participation au capital d'Hytasa avait pour l'État une valeur supérieure au prix susmentionné, étant donné que les résultats financiers passés de la société, comme ses résultats prospectifs, montraient à l'État qu'il ne pouvait attendre aucun profit de sa participation au capital d'Hytasa s'il ne transformait pas radicalement les structures de production et de commercialisation de la société, ce qu'il n'a pas essayé de faire.

Il faut également noter, à la lumière des informations dont dispose la Commission, que la décision du gouvernement espagnol de vendre Hytasa en tant qu'entreprise en activité aux conditions indiquées n'implique pas, quand on compare ce choix à l'autre option qui était de liquider la société, l'existence d'un élément d'aide d'État autre que les 4 200 millions de pesetas espagnoles précitées. Ainsi, selon les informations fournies par les autorités espagnoles, les coûts liés à la réduction des effectifs s'élèveraient, pour Hytasa, à une moyenne de 6 millions de pesetas espagnoles par travailleur licencié. On peut donc supposer, en cas de liquidation de l'entreprise, que le coût du licenciement de tout le personnel aurait dépassé les 6 000 millions de pesetas espagnoles. Étant donné que la valeur nette de la société, avant la dernière injection de capital de 4 300 millions de pesetas espagnoles, était d'environ 6 000 millions de pesetas espagnoles, il est clair que le Patrimonio del Estado n'aurait tiré aucun bénéfice net supplémentaire de la liquidation d'Hytasa. C'est pourquoi le seul élément d'aide d'État inhérent aux conditions de vente reste le décaissement net, déjà identifié, de 4 200 millions de pesetas espagnoles correspondant à l'augmentation de capital réalisée juste avant la vente de la société.

Lorsqu'elle examine le comportement de l'État en le comparant à celui d'un investisseur privé opérant dans les conditions normales d'une économie de marché, la Commission en suivant les critères établis par la Cour de justice dans son arrêt dans l'affaire 234/84 « Meura » doit « apprécier si, dans des circonstances similaires, un associé privé se basant sur les possibilités de rentabilité prévisibles, abstraction faite de toute considération de caractère social ou de politique régionale ou sectorielle, aurait procédé à un tel apport de capital » (point 14 des motifs).

⁽¹⁾ Recueil de la jurisprudence de la Cour 1984, p. 3809.

⁽²⁾ Recueil de la jurisprudence de la Cour 1986, p. 2263.

⁽³⁾ Recueil de la jurisprudence de la Cour 1986, p. 2321.

Si la Commission en tenait compte, en effet, elle donnerait du même coup aux États membres le pouvoir de sauver des entreprises en difficulté, uniquement au nom de l'intérêt national. Cette situation, qui entraînerait de graves distorsions de concurrence contraires à l'intérêt commun, irait à l'encontre des principes du traité, qui habilite la Commission à juger de la compatibilité des aides d'État dans le contexte de la Communauté tout entière et non pas d'un seul État membre. Comparer les coûts susmentionnés avec ceux correspondant au comportement de l'État en tant que propriétaire/actionnaire d'une société reviendrait à vider de sa substance le principe de l'« investisseur privé en économie de marché ».

C'est pourquoi, en résumé, après avoir procédé à un examen détaillé, la Commission est parvenue à la conclusion que l'aide d'État accordée à Hytasa se compose des 7 100 millions de pesetas espagnoles octroyés sous forme d'augmentation de capital par le Patrimonio del Estado au cours de la période 1986-1988 ainsi que de l'élément d'aide de 4 200 millions de pesetas espagnoles correspondant à la dernière injection de capital effectuée par le Patrimonio del Estado avant la privatisation de la société, deux interventions ayant artificiellement renforcé la position financière d'Hytasa.

L'aide ainsi apportée à Hytasa affecte les échanges entre États membres et fausse ou menace de fausser la concurrence au sein du marché commun, au sens de l'article 92 paragraphe 1 du traité.

En effet, lorsque l'intervention financière de l'État renforce la position d'une entreprise déterminée par rapport à d'autres qui lui font concurrence dans la Communauté, il faut considérer qu'elle porte préjudice à ces autres entreprises [arrêt de la Cour de justice du 17 septembre 1980 dans l'affaire 730/79 « Philip Morris » (1)].

À cet égard, il faut noter que les biens produits et commercialisés par Hytasa font l'objet d'échanges commerciaux entre les États membres et que leurs producteurs se font concurrence. En 1988, la production totale de textiles dans la Communauté a atteint 86 691 millions d'écus, dont plus de 20 % pour le secteur du coton et plus de 15 % pour celui de la laine.

Plus précisément, la production communautaire de produits de coton filés et tissés correspondant aux catégories AMF (arrangement multifibres) 1, 2 et 2 a) est en légère régression et s'élève respectivement à environ un million de tonnes et 700 000 tonnes. La production espagnole représente environ 11 % de la production communautaire de filés (catégorie 1) et 13 % de celle de tissus (catégorie 2), aucun chiffre n'étant disponible pour les produits finis. Hytasa participe pour environ 3 % à la production espagnole de filés, des données comparables n'étant pas disponibles en ce qui concerne les tissus, les produits finis et les articles de confection.

Le commerce intracommunautaire est très dynamique, tant en ce qui concerne les produits filés que les produits tissés ou les produits finis et représente, pour chacune de ces catégories, 22, 34 et 64 % de la production communautaire respective.

La production communautaire de filés de laine cardés et peignés et de tissés, soit respectivement les catégories AMF 47, 48 et 50, a connu des évolutions distinctes selon le produit considéré.

Le secteur des filés cardés connaît notamment une évolution négative, avec une production, pour 1989, d'environ 230 000 tonnes. La production de filés de laine peignés, pour sa part, reste stable à 205 000 tonnes par an.

Après une augmentation au cours des années 1984 à 1989, les productions de produits tissés plafonnent, depuis cette date, à environ 200 000 tonnes par an.

L'Espagne produit environ 6 % de la production communautaire de tissus de laine et de filés de laine cardés et peignés. Hytasa représente environ 3 % de la production espagnole de filés de laine cardés et peignés confondus ; des données comparables ne sont pas disponibles pour les tissus et les produits finis.

Les échanges intracommunautaires de filés de pure laine représentent respectivement environ 7 et 5 % de la production de filés de pure laine cardés et peignés. Les échanges de filés de laine mélangée (incorporant des fibres synthétiques) les dépassent de près d'une fois et demie. Les échanges intracommunautaires de tissus de pure laine représentent 16 % de la production, tandis que pour les tissus de laine mélangée cette même proportion est d'environ un tiers.

La société Hytasa participe au commerce communautaire à la fois directement, par ses ventes de tissus en laine aux pays tiers, et indirectement, du fait de la part importante du marché espagnol qu'elle détient pour les produits en laine et en coton.

Les produits manufacturés par Hytasa correspondent à des marchés communautaires hautement concurrentiels du fait que la compétitivité y est plus une question de prix que de qualité et en raison de la conjonction actuelle d'une stagnation de la demande et d'une pression croissante des importations en provenance de pays tiers. Dans de telles conditions, on assiste à un tassement des prix accompagné d'une mise en sommeil d'une part importante des capacités de production.

Les difficultés spécifiques au marché des textiles de coton ont été reconnues dans le cadre de l'arrangement multifibres et les filés et tissus de coton sont au nombre des catégories de produits les plus sensibles.

La situation dans le secteur de la laine peut également être considérée comme particulièrement délicate, notamment en ce qui concerne les filés, et elle s'est encore aggravée récemment.

Dans un tel contexte, toute aide accordée à un concurrent particulier risque de fausser gravement les conditions de la concurrence.

V

En ce qui concerne le statut légal de l'aide accordée à Hytasa dans le cadre du droit communautaire, il faut conclure que cette aide est illégale du fait que le gouvernement espagnol ne l'a pas notifiée au préalable à la Commission, conformément à l'article 93 paragraphe 3 du traité.

(1) *Recueil de la jurisprudence de la Cour* 1980, p. 2688.

La situation résultant de cette violation des dispositions du traité est particulièrement grave puisque les aides en question ont déjà été payées aux bénéficiaires. À cet égard, il convient de rappeler que, en raison du caractère impératif des règles de procédure énoncées à l'article 93 paragraphe 3 du traité, qui sont également importantes du point de vue de l'ordre public et dont l'effet direct a été reconnu par la Cour de justice dans son arrêt du 19 juin 1973 dans l'affaire 77/72 « Capolongo »⁽¹⁾, dans son arrêt du 11 décembre 1973 dans l'affaire 120/73 « Lorenz »⁽²⁾ et dans son arrêt du 22 mars 1977 dans l'affaire 78/76 « Steinicke »⁽³⁾, l'illégalité de l'aide concernée ne peut faire l'objet d'un redressement *a posteriori*.

Néanmoins, il convient de noter que la Commission est tenue de poursuivre la procédure liée à l'article 93 paragraphe 2, comme l'a confirmé l'arrêt de la Cour de justice du 14 février 1990 dans l'affaire 301/87 « Boussac Saint Frères »⁽⁴⁾.

VI

L'article 92 paragraphe 1 du traité prévoit que les aides répondant aux critères qu'il énonce sont en principe incompatibles avec le marché commun.

En l'espèce, les dérogations prévues à l'article 92 paragraphe 2 du traité ne sont pas applicables parce que la nature de l'aide ne vise pas à atteindre les objectifs énoncés par ce paragraphe.

L'article 92 paragraphe 3 du traité dresse la liste des aides pouvant être compatibles avec le marché commun. La compatibilité avec le traité doit être déterminée dans le cadre de la Communauté tout entière et non dans celui d'un État membre pris individuellement. Pour assurer le fonctionnement normal du marché commun et en vertu du principe énoncé à l'article 3 point f), les dérogations prévues à l'article 92 paragraphe 3 doivent être interprétées de manière restrictive lors de l'examen de tout régime d'aide ou de toute aide individuelle. Il convient en particulier de noter que les dérogations ne peuvent être acceptées que si la Commission est convaincue du fait que, en l'absence d'aide, le jeu des forces du marché à lui seul ne serait pas capable d'inciter les bénéficiaires à entreprendre des actions permettant d'atteindre l'un des objectifs des dérogations en cause.

L'application des dérogations aux aides ne contribuant pas à atteindre de tels objectifs ou pour lesquels une aide n'est pas indispensable à leur réalisation, reviendrait, d'une part, à accorder des avantages aux industries ou aux entreprises de certains États membres dont la situation financière serait ainsi renforcée de manière artificielle et, d'autre part, à affecter les échanges entre États membres et à fausser la concurrence sans qu'aucune justification, relevant de l'intérêt commun mentionné à l'article 92 paragraphe 3 du traité, puisse être invoquée.

L'aide apportée à Hytasa sous la forme d'augmentations de capital d'un montant de 7 100 millions de pesetas

espagnoles pendant la période 1986-1988 constituait un effort important qui visait à créer les bases d'une restructuration définitive et viable de la société. Ceci est confirmé par le fait que ces apports ont, en pratique, été principalement utilisés pendant cette période pour financer des investissements de rationalisation s'élevant à plus de 5 000 millions de pesetas espagnoles, ainsi que des licenciements dont le coût dépassait 700 millions de pesetas espagnoles. Il convient également de remarquer que, en dépit des investissements réalisés, la production réelle d'Hytasa est restée, pendant cette période, largement inférieure aux capacités de production maximales. La Commission peut, d'autre part, partager le point de vue des autorités espagnoles selon lequel les apports de capital de 1986 et 1987 constituaient une réponse à des problèmes dont l'origine était antérieure à l'adhésion de l'Espagne à la Communauté.

La Commission considère que cette explication peut également être étendue à l'apport effectué en 1988. Avant son adhésion, la politique industrielle de l'Espagne vis-à-vis des entreprises publiques était parfois fondée sur des principes qui différaient radicalement de ceux inspirant la politique de concurrence dans le cadre du traité. À cette époque, certaines entreprises publiques déficitaires étaient administrées selon des principes opposés à ceux d'une gestion saine et étaient maintenues artificiellement en activité grâce à l'aide financière de l'État. Après l'adhésion de l'Espagne à la Communauté, ces entreprises ont été contraintes de s'adapter à un environnement de libre concurrence. Les aides en faveur d'Hytasa faisant l'objet de la présente décision étaient essentiellement destinées à faciliter cette adaptation. Ce fait confirme donc que l'aide n'a pas été utilisée pour relancer artificiellement les activités de l'entreprise, ce qui aurait eu une incidence négative inacceptable pour le secteur. À la lumière des considérations ci-dessus, la Commission a abouti à la conclusion que les augmentations de capital de 7 100 millions de pesetas espagnoles entre 1986 et 1988 peuvent être considérées comme compatibles avec le marché commun, conformément à la dérogation prévue à l'article 92 paragraphe 3 point c) du traité, parce qu'elles contribuaient à la mise en œuvre d'une véritable restructuration des activités de l'entreprise, sans entraîner d'effets inacceptables contraires à l'intérêt commun.

En ce qui concerne l'élément d'aide d'État de 4 200 millions de pesetas espagnoles en faveur d'Hytasa contenu dans l'augmentation de capital effectuée juste avant la mise en vente de la société, l'article 92 paragraphe 3 point a) prévoit effectivement une dérogation pour les aides destinées à favoriser le développement des zones dans lesquelles le niveau de vie est anormalement bas ou dans lesquelles sévit un grave sous-emploi. À cet égard, bien qu'Hytasa soit installée à Séville, c'est-à-dire dans une région admise à bénéficier des aides régionales au titre de l'article 92 paragraphe 3 point a), il convient de rappeler que la mesure d'aide en cause n'a pas été consentie dans le cadre de programmes d'aide régionale, mais sur la base de décisions *ad hoc* du gouvernement espagnol et sous la forme d'augmentations de capital arbitraires effectuées de manière discrétionnaire.

(1) Recueil de la jurisprudence de la Cour 1973, p. 611.

(2) Recueil de la jurisprudence de la Cour 1973, p. 1471.

(3) Recueil de la jurisprudence de la Cour 1977, p. 595.

(4) Recueil de la jurisprudence de la Cour 1990, p. I-307.

Même si l'aide en question devait être considérée comme régionale, elle ne pourrait pas pour autant bénéficier de la dérogation prévue à l'article 92 paragraphe 3 point a) car les aides accordées en vertu des dispositions dudit article doivent contribuer au développement à long terme de la région — ce qui, en l'espèce, aurait supposé pour le moins que cette aide ait été employée à rétablir la rentabilité de l'entreprise, objectif qui n'a pas été atteint pour Hytasa si l'on en juge les informations communiquées jusqu'à présent à la Commission (ce point a déjà été discuté dans la partie IV) — sans entraîner d'effets négatifs inacceptables sur les conditions de concurrence dans la Communauté.

D'autre part, même si l'élément d'aide de 4 200 millions de pesetas espagnoles a été fourni par l'État à la condition explicite qu'Hytasa l'utilise partiellement pour réaliser des investissements — cette condition est impérative pour les aides destinées à faciliter le développement de certaines régions économiques, comme l'établit la communication de la Commission de 1979 relative aux principes de coordination des régimes d'aides régionales⁽¹⁾ — cette aide ne peut pas être automatiquement considérée comme compatible étant donné que la décision de l'accorder a été prise en dehors du cadre des régimes d'aides approuvés par la Commission; cette dernière doit en conséquence apprécier la compatibilité de cette aide avec le marché commun sur la base des seuls éléments intrinsèques, notamment en s'assurant, d'une part, que les projets d'investissement bénéficiant de l'aide sont compatibles, dans le secteur concerné, avec l'intérêt de la Communauté et, d'autre part, qu'ils contribuent à une restructuration efficace de la société (ces deux aspects sont abordés dans les pages suivantes).

En tout état de cause, cette aide de 4 200 millions de pesetas espagnoles dépasse largement le montant des investissements prévus par l'entreprise (2 500 millions de pesetas espagnoles), une situation qui, en toute hypothèse, est inacceptable pour une aide à l'investissement.

En ce qui concerne les dérogations prévues à l'article 92 paragraphe 3 point b), les mesures d'aide en cause n'étaient pas destinées à un projet d'intérêt commun ou à un projet susceptible de remédier à une perturbation grave de l'économie espagnole et n'avaient pas non plus les caractéristiques de ces projets. En outre, les autorités espagnoles n'ont pas invoqué cette dérogation dans les observations qu'elles ont communiquées à la Commission.

Pour ce qui est des dérogations prévues à l'article 92 paragraphe 3 point c) applicables aux aides destinées à faciliter le développement de certaines activités économiques quand elles n'altèrent pas les conditions des échanges dans une mesure contraire à l'intérêt commun, il convient, en premier lieu, de noter que l'aide en faveur d'Hytasa relève de la catégorie des aides aux entreprises en difficulté, car la situation financière de l'entreprise était des plus précaires, et cela depuis longtemps. Or, ce sont

les aides aux entreprises en difficulté qui comportent le plus grand risque de transférer vers d'autres États membres le chômage et les problèmes industriels; elles sont utilisées comme des moyens de conserver le *statu quo* car elles empêchent les forces à l'œuvre dans l'économie de marché de fonctionner normalement, en provoquant la disparition des firmes non compétitives au cours du processus d'adaptation aux nouvelles conditions de la concurrence.

C'est la raison pour laquelle la Commission a défini des critères très stricts pour l'évaluation de la compatibilité des aides à la restructuration des entreprises en difficulté. La Commission exige, en particulier, que ce type d'intervention publique soit strictement réservé aux opérations garantissant la mise en œuvre d'un solide programme de restructuration ou de reconversion capable de rétablir à long terme la rentabilité du bénéficiaire; ce programme doit, en outre, prévoir une compensation justificatrice de l'aide sous la forme d'une contribution du bénéficiaire à la réalisation des objectifs définis à l'article 92 paragraphe 3 du traité, contribution qui doit compenser, et au-delà, les effets dommageables de l'aide sur le libre jeu du marché.

À cet égard, en ce qui concerne le secteur du textile, la Commission a travaillé, avec l'aide d'experts nationaux, à la mise au point d'un certain nombre de critères destinés à guider les gouvernements des États membres dans les interventions qu'ils souhaiteraient effectuer en la matière. Ces critères ont été définis dans les encadrements communautaires de 1971 et de 1977 de l'aide en faveur des secteurs du textile et de l'habillement, textes qui sont toujours en vigueur. En vertu des principes majeurs qui y sont énoncés, les aides doivent être conçues de manière à faciliter l'adaptation de l'industrie en éliminant les capacités excédentaires, en facilitant la mise en commun des activités de recherche et de développement et en soutenant les changements structurels. En vertu de ces encadrements communautaires, il convient de vérifier la réalité de l'effort de restructuration et d'adaptation avant de consentir un financement spécifique à des fins d'investissement. De manière générale, les aides ne doivent jamais avoir pour seul but de maintenir en activité des entreprises non compétitives.

À la lumière des considérations ci-dessus, il faut noter que l'élément d'aide d'État en faveur d'Hytasa de 4 200 millions de pesetas espagnoles produira principalement ses effets sur la concurrence dans le futur, puisqu'il contribuera à la réalisation par la société des investissements prévus dans le cadre du plan de restructuration présenté par les acquéreurs. La Commission doit donc, dans ces circonstances, examiner soigneusement les caractéristiques du programme de restructuration envisagé. À cet égard, il faut signaler que la Commission est bien placée, non seulement pour anticiper et compenser les effets négatifs potentiels que cet élément d'aide pourrait sur la concurrence, mais aussi pour corriger les effets négatifs que pourrait avoir dans l'avenir l'accroissement des capacités de production induit par les aides accordées pendant la période 1986-1988, dans le cas où Hytasa relancerait artificiellement ses activités.

(1) JO n° C 31 du 3. 2. 1979, p. 9.

La Commission a donc procédé à un examen approfondi du programme initial de restructuration d'Hytasa et de sa version révisée. Elle a constaté alors que les réductions prévues dans la production et la vente de produits semi-finis étaient largement compensées par l'accroissement de la production et de la vente de produits finis. La Commission estime, en conséquence, que le plan de restructuration d'Hytasa ne fournit pas d'engagements clairs quant à une réduction des activités de l'entreprise pouvant être considérée comme une justification compensatrice des aides reçues.

Il convient, en outre, de noter que le plan n'inclut pas de programme de cession d'une partie des moyens de production et que, de ce fait, rien ne pourrait empêcher Hytasa, à l'avenir, d'accroître à nouveau aisément ses activités en utilisant ses capacités inutilisées et de bénéficier ainsi de conditions plus favorables que celles de ses concurrents. À cet égard, on notera que, à l'avenir, les capacités inutilisées dans les opérations de filage et de tissage avoisineront un taux de 50 %, taux calculé sur la base de la comparaison entre la capacité disponible avant la privatisation et la production prévue.

Pour compléter les informations fournies sur le plan de restructuration d'Hytasa, les autorités espagnoles ont remis, le 1^{er} août 1991, des documents détaillés relatifs aux initiatives prises par cette société pour réduire ses effectifs. Les licenciements déjà effectués, à un coût moyen de 4,5 millions de pesetas espagnoles par personne, concernaient 160 travailleurs pour la plupart proches de l'âge de la retraite; une centaine d'autres licenciements ont, en outre, été programmés et visent essentiellement des travailleurs en incapacité de travail; parallèlement, des arrêts temporaires de travail ont été organisés par roulements: ils concerneront en moyenne 210 travailleurs sur une période de quatre mois et demi.

Les réductions mentionnées ci-dessus, qui s'élèvent au total à environ 260 unités, ne paraissent pas en mesure de satisfaire aux objectifs fixés pour 1992 par le plan de restructuration, à savoir un effectif permanent de 720 unités. Bien au contraire, le recours à des mises à pied (une possibilité en principe exclue par une clause du contrat de vente) permet à l'entreprise de garder en réserve des capacités de production utilisables au gré des occasions qui se présenteraient d'accroître ses ventes ou sa part de marché.

Avec une telle politique du personnel, il apparaît encore plus difficile de considérer le plan de restructuration d'Hytasa comme constituant une justification compensatrice des aides reçues.

À ce jour, les autorités espagnoles n'ont pas présenté de nouveau plan. La Commission se voit donc forcée de conclure que l'élément d'aide d'État en faveur d'Hytasa de 4 200 millions de pesetas espagnoles, que comportait l'augmentation de capital effectuée préalablement à la vente de l'entreprise, doit être considéré comme incompatible avec le marché commun. Il est, en effet, susceptible

d'affecter le commerce entre États membres dans une mesure contraire à l'intérêt commun, car il ne contribue pas à une véritable restructuration de l'entreprise qui garantirait pleinement sa viabilité.

VII

Lorsqu'une aide est incompatible avec le marché commun, la Commission peut user de la possibilité qui lui a été donnée par la Cour de justice dans son arrêt du 12 juillet 1973 dans l'affaire 70/72 « aide à la reconversion des régions minières en Allemagne »⁽¹⁾, confirmé par l'arrêt du 24 février 1987 dans l'affaire 310/85 « Deufill »⁽²⁾, et ordonner aux États membres la restitution de l'aide accordée illégalement.

En conséquence, Hytasa, aujourd'hui appelée Mediterraneo Técnica Textil SA, doit rembourser les 4 200 millions de pesetas espagnoles illégalement perçues.

Le remboursement doit être effectué conformément aux procédures et aux dispositions de la législation espagnole, notamment celles relatives aux intérêts de retard sur les créances de l'État, intérêts commençant à courir à compter de la date d'octroi de l'aide illégale. Cette mesure apparaît nécessaire pour rétablir la situation antérieure en supprimant tous les avantages financiers dont l'entreprise bénéficiaire de l'aide illégale aurait indûment joui depuis la date du versement de cette aide [arrêt du 21 mars 1990 dans l'affaire 142/87 « Tubemeuse »⁽³⁾].

De même, la Commission rappelle que les procédures et dispositions de la législation nationale « doivent être appliquées de manière à ne pas rendre pratiquement impossible la récupération exigée par le droit communautaire » [arrêt du 2 février 1989 dans l'affaire 94/87, Commission contre Allemagne⁽⁴⁾, point 12 des motifs].

Le contrat de vente comporte une clause prévoyant que tout événement important sur le plan financier qui serait la conséquence d'actes antérieurs à la vente de l'entreprise, serait à la charge du vendeur. Cette clause permettrait à l'État d'indemniser l'acheteur de tout remboursement d'aide imposé par la Commission, dans le cas où cette dernière jugerait que l'aide est incompatible en totalité ou en partie. Il est évident que la décision de la Commission serait alors privée de son sens puisque l'atteinte à la concurrence provoquée par l'aide jugée incompatible serait ainsi maintenue. Par conséquent, cette clause, de même que toute disposition de droit national allant dans le même sens, vise à contourner les règles prévues par le traité en matière d'aides et à les priver de leur effet utile. Elle n'est pas opposable à l'interdiction figurant au paragraphe 1 de l'article 92 et, en vertu de la primauté du droit communautaire, elle ne doit pas être appliquée,

⁽¹⁾ Recueil de la jurisprudence de la Cour 1973, p. 813.

⁽²⁾ Recueil de la jurisprudence de la Cour 1987, p. 901.

⁽³⁾ Recueil de la jurisprudence de la Cour 1990, p. I-959.

⁽⁴⁾ Recueil de la jurisprudence de la Cour 1989, p. 175.

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

L'aide fournie à Hilaturas y Tejidos Andaluces SA sous la forme d'augmentations de capital d'un montant total de 7 100 millions de pesetas espagnoles pour la période 1986-1988 a été accordée illégalement, car le gouvernement l'a attribuée en violation des règles de procédure prévues à l'article 93 paragraphe 3 du traité.

Cette aide satisfait toutefois aux conditions requises pour que la dérogation prévue à l'article 92 paragraphe 3 point c) du traité s'applique et est donc compatible avec le marché commun.

Article 2

L'aide d'État de 4 200 millions de pesetas espagnoles contenue dans l'augmentation de capital d'Hilaturas y Tejidos Andaluces SA, effectuée par le Patrimonio del Estado lors de la vente de la société en juillet 1990, est illégale en droit communautaire, car elle a été accordée par le gouvernement espagnol en violation des dispositions de l'article 93 paragraphe 3 du traité.

L'aide en cause ne satisfait, en outre, à aucune des conditions requises pour l'application des dérogations prévues à l'article 92 paragraphes 2 et 3 du traité. Elle est, de ce fait, incompatible avec le marché commun.

Article 3

Il est procédé par restitution à la suppression de l'aide d'État incompatible. En conséquence, Méditerranée

Técnica Textil SA, anciennement Hilaturas y Tejidos Andaluces SA, restituera 4 200 millions de pesetas espagnoles au Patrimonio del Estado.

L'aide d'État doit être restituée conformément aux procédures et aux dispositions de la législation nationale, notamment celles concernant les intérêts de retard sur les créances de l'État, intérêts commençant à courir à compter de la date d'octroi de l'aide illégale.

Article 4

Aucun accord prévoyant l'indemnisation des acheteurs par l'État ou par le Patrimonio del Estado ne peut être exécuté comme conséquence de l'obligation de restitution de l'aide imposée par la présente décision.

Article 5

Le gouvernement espagnol informe la Commission, dans un délai de deux mois à compter de la notification de la présente décision, des mesures prises pour s'y conformer.

Article 6

Le royaume d'Espagne est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 25 mars 1992.

Par la Commission

Leon BRITTAN

Vice-président