DÉCISION DE LA COMMISSION

du 18 septembre 1996

modifiant la décision 92/317/CEE concernant l'aide accordée par l'Espagne à l'entreprise Hilaturas y Tejidos Andaluces SA, aujourd'hui dénommée Mediterráneo Técnica Textil SA, et à son acquéreur

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

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

(97/242/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

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

vu l'accord instituant l'Espace économique européen, et notamment son article 62 paragraphe 1 point a),

après avoir mis les parties intéressées en demeure de présenter leurs observations, conformément à l'article 93 du traité,

considérant ce qui suit:

I

Hilaturas y Tejidos Andaluces SA (Hytasa), aujourd'hui dénommée Mediterráneo Técnica Textil SA (MTT), était une société par actions qui, à la suite de difficultés financières, a été reprise en 1982 par le Patrimonio del Estado (Office de la propriété d'État). Elle fabriquait des produits textiles dans ses installations de Séville et de la région environnante.

De 1982 — date à laquelle la société a été acquise — à 1986, le Patrimonio del Estado a mis en œuvre un plan de restructuration financé par un programme espagnol d'aide sectorielle et des apports de capitaux d'un montant de 6 600 millions de pesetas espagnoles. En dépit de ces efforts, les résultats de l'entreprise sont restés médiocres. À la veille de l'adhésion de l'Espagne à la Communauté européenne, le capital de Hytasa avait pour ainsi dire disparu.

En 1989, à la suite d'une plainte, la Commission a demandé aux autorités espagnoles de lui fournir des informations concernant d'éventuels apports de capitaux consentis à Hytasa à compter de 1986. La réponse des autorités espagnoles a permis à la Commission d'établir que Hytasa avait bénéficié d'augmentations de capital pour un montant de 7 100 millions de pesetas espagnoles.

En 1990, les autorités espagnoles ont fait savoir à la Commission que la privatisation de Hytasa était en cours. Les conditions dont était assorti le processus de privatisation prévoyaient notamment un apport de capital de 4 300 millions de pesetas espagnoles effectué par le Patrimonio del Estado.

Parmi les diverses offres présentées par les candidats à la reprise de Hytasa, les autorités espagnoles ont retenu celle de Hilaturas Gossypium SA (ayant son siège à Barcelone) et de Industrie Textil del Guadiana SA (ayant son siège à Badajoz). Le gouvernement espagnol a estimé que leur offre était la plus intéressante sur le plan économique et présentait la meilleure garantie de viabilité à terme de l'entreprise. Il s'est appuyé, pour cette appréciation, sur le plan de redressement présenté par les acquéreurs, leur capacité financière de procéder aux augmentations de capital prévues, leur expérience dans le secteur des textiles et enfin l'avantage que leur conférait la possession de structures industrielles et commerciales qui les aideraient à mettre en œuvre le plan prévu par Hytasa.

Les conditions de vente énoncées dans le contrat présenté par les autorités espagnoles étaient les suivantes:

— le prix de vente était fixé à 100 millions de pesetas espagnoles pour l'ensemble des actions de la société,

— pendant une période de trois ans:

  — les acquéreurs s'engageaient à ne pas vendre leurs actions sans avoir reçu l'autorisation préalable du Patrimonio del Estado,

  — les changements dans la composition du capital social devaient être limités aux opérations garantissant le maintien d'une participation majoritaire des acquéreurs,

  — les acquéreurs ne devaient pas procéder à des licenciements, excepté dans le cadre de programmes de préretraite ou de mises à pied temporaires, après accords avec les représentants des travailleurs,

— l'entreprise ne devait pas distribuer de dividendes pendant une période de cinq ans; les acquéreurs ne devaient pas, pendant la même période, scinder la société ou en vendre une partie; ils devaient conserver l'ensemble des installations existantes au moment de la vente ainsi qu'une partie des terrains,

— les gains tirés de la vente éventuelle d'autres biens immobiliers devaient rester dans l'entreprise,

— les acquéreurs s'engageaient à mettre en œuvre le plan de redressement dont le contrat de vente était assorti,

— toutes les nouvelles marques et tous les autres actifs incorporels devaient être acquis par Hytasa,

— l'augmentation de capital de 4 300 millions de pesetas espagnoles effectuée par le Patrimonio del Estado lors de la vente devait servir à améliorer la situation financière de Hytasa, à réaliser des investissements et à financer les licenciements,

— les acquéreurs s'engageaient à renoncer aux avantages financiers qui pouvaient résulter du recouvrement d'anciennes créances de Hytasa sur le Patrimonio del Estado. Ils acceptaient d'inclure dans le contrat le bilan de Hytasa arrêté au 30 juin 1990, à la condition que les conséquences financières de tout acte antérieur à la vente de l'entreprise seraient à la charge du vendeur,

— les acquéreurs s'engageaient à procéder à une augmentation du capital de l'entreprise de 3 700 millions de pesetas espagnoles et à apporter au moment de l'achat 25 % de ce montant.

En juillet 1990 [1], la Commission a ouvert la procédure prévue à l'article 93 paragraphe 2 du traité à l'égard des apports de capitaux de 7 100 millions de pesetas espagnoles consentis à Hytasa par l'État espagnol entre 1986, date d'adhésion de l'Espagne à la Communauté européenne, et 1988, ainsi qu'à l'égard de l'aide supplémentaire éventuellement apportée par l'État espagnol lors de la vente de l'entreprise. La Commission a estimé que ces interventions financières constituaient une aide au sens de l'article 92 paragraphe 1 du traité et que cette aide ne semblait pas en principe répondre aux conditions requises pour pouvoir bénéficier de l'une des dérogations prévues à l'article 92 paragraphes 2 et 3 du traité. Cette décision a été notifiée au gouvernement espagnol par lettre du 3 août 1990.

Le 16 octobre 1990, le gouvernement espagnol a présenté ses observations dans le cadre de la procédure. Les autorités espagnoles ont notamment fait valoir que la vente de Hytasa ne comportait pas d'aide puisque l'entreprise avait été vendue au plus offrant, à l'issue d'un appel d'offres sur le marché international.

Lesdites autorités ont ensuite souligné que, à supposer que les conditions de vente aient bel et bien inclus un élément d'aide, l'objectif de la vente n'était pas uniquement de privatiser l'entreprise; l'opération impliquait également la mise en œuvre d'un plan de redressement conçu par les acquéreurs, qui devaient participer à son financement par un apport de capital de 3 700 millions de pesetas espagnoles et faire bénéficier l'entreprise de leur savoir-faire. Pour le gouvernement espagnol, cette vente ne visait pas seulement à maintenir l'entreprise en activité, mais aussi à assurer son redressement économique, financier et technique; de ce fait, l'intervention de l'État espagnol respectait la législation communautaire applicable en la matière.

Les autorités espagnoles ont également indiqué que l'implantation de l'entreprise à Séville, dans une zone pouvant prétendre à une aide régionale, donnait à penser que la dérogation prévue à l'article 92 paragraphe 3 point a) du traité pouvait s'appliquer en l'espèce.

Dans une lettre du 21 janvier 1991, la fédération allemande de l'industrie textile a présenté ses observations dans le cadre de la procédure. Celles-ci ont été transmises par lettre du 6 février 1991 aux autorités espagnoles qui y ont répondu par lettre du 27 mars 1991.

Les autorités espagnoles ont présenté, avec leurs observations sur l'ouverture de la procédure, un plan de restructuration élaboré par les nouveaux propriétaires. Ce plan prévoyait la mise en œuvre d'un programme d'investissements d'un montant de 2 500 millions de pesetas espagnoles et concernait essentiellement le secteur du coton. Une augmentation — allant de 80 à 300 % — de la production de produits finis était attendue par rapport à 1989.

Ce plan prévoyait également une réduction des effectifs qui devaient être ramenés de 1 050 salariés en 1990 à 700 en 1992 par des mesures de préretraite et d'encouragement au départ. Le coût pour Hytasa de ces mesures d'encouragement au départ était estimé à près de 2 040 millions de pesetas espagnoles.

Ce plan prévoyait une amélioration progressive de la situation financière de Hytasa. Après des pertes atteignant 1 957 millions de pesetas espagnoles en 1990, l'entreprise envisageait de dégager un faible bénéfice de 139 millions de pesetas espagnoles en 1994.

La Commission a émis des réserves sur ce plan de restructuration lors d'une réunion avec des représentants du Patrimonio del Estado le 18 mars 1991 et a invité les autorités espagnoles à lui présenter un plan modifié, ce qu'elles ont fait le 13 juin 1991.

Le nouveau plan prévoyait des changements dans la stratégie de production et de vente de Hytasa. L'entreprise ne vendrait plus que des produits finis, la production devant augmenter, selon le produit, de 50 à 230 %. De nouvelles chaînes de fabrication devaient être installées, l'accent étant mis davantage sur le style et la mode, afin d'augmenter la valeur marchande du produit.

Selon les informations fournies, la capacité de production des activités de filage et de tissage devait être ramenée de 51 à 40 % par rapport au niveau de 1989. Pour satisfaire ses besoins supplémentaires en produits semi-finis, l'entreprise aurait recours à des fournisseurs extérieurs.

Une réduction des effectifs était prévue, le nombre de salariés étant ramené de 1 050 en 1990 à 720 en 1992. Le coût total de cette opération était estimé à 1 250 millions de pesetas espagnoles (750 millions en 1990 et 500 millions en 1991).

L'entreprise devait essuyer des pertes en 1991 et 1992, dégager un léger bénéfice de 95 millions de pesetas espagnoles en 1993, avant d'enregistrer un bénéfice de 716 millions en 1994.

Dans le cadre de la procédure susmentionnée, ouverte en application de l'article 93 paragraphe 2 du traité, la Commission a adopté, le 25 mars 1992, la décision 92/317/CEE [2].

[1] JO n° C 320 du 20. 12. 1990, p. 14.

[2] JO n° L 171 du 26. 6. 1992, p. 54.

Elle a estimé que les interventions du Patrimonio del Estado en faveur de Hytasa devaient être considérées comme une aide d'État, étant donné que les ressources financières du Patrimonio étaient des ressources publiques et qu'on ne pouvait considérer que le comportement du Patrimonio del Estado fût conforme à celui d'un investisseur privé en économie de marché.

La Commission a établi dans sa décision 92/317/CEE que les apports de capitaux de 7 100 millions de pesetas espagnoles consentis à Hytasa de 1986 à 1988 étaient illicites, car ils n'avaient pas été notifiés conformément à l'article 93 paragraphe 3 du traité. Elle a toutefois tenu compte du fait que la politique industrielle de l'Espagne à l'égard des entreprises publiques, avant l'adhésion du pays à la Communauté le 1er janvier 1986, avait parfois été fondée sur des principes radicalement différents de ceux qui inspiraient la politique de concurrence dans le cadre du traité et que, après l'adhésion, ces entreprises avaient dû s'adapter à un nouvel environnement concurrentiel. Les apports de capitaux de 7 100 millions de pesetas espagnoles consentis à Hytasa avaient eu pour principal objet de faciliter cette adaptation et non de permettre artificiellement le redémarrage des activités de l'entreprise; la Commission a donc conclu, à l'article 1er de sa décision, qu'on pouvait considérer que l'aide remplissait les conditions requises pour pouvoir bénéficier de la dérogation prévue à l'article 92 paragraphe 3 point c) du traité.

La Commission a néanmoins estimé, comme elle l'a déclaré dans sa décision, que l'aide de 4 200 millions de pesetas espagnoles (1) contenue dans l'augmentation de capital de Hytasa effectuée par le Patrimonio del Estado avant la privatisation de l'entreprise en juillet 1990, était illégale car elle avait aussi été accordée par le gouvernement espagnol en violation de l'article 93 paragraphe 3 du traité. La Commission a également estimé que cette aide était incompatible avec le marché commun parce qu'elle ne remplissait aucune des conditions requises pour l'application des dérogations prévues à l'article 92 paragraphes 2 et 3 du traité.

Pour ce qui est de l'article 92 paragraphe 3 point a) du traité, la Commission a estimé que, bien que Hytasa ait été implantée à Séville, autrement dit dans une région pouvant prétendre à une aide régionale en application dudit article, l'aide à l'entreprise n'avait pas été accordée dans le cadre de régimes d'aide régionale préalablement approuvés par la Commission, mais sur la base d'une décision *ad hoc* du gouvernement espagnol. Elle a ajouté que, même si l'aide en cause devait être considérée comme une aide régionale, elle ne pouvait pour autant bénéficier de la dérogation prévue au dit article 92 parce qu'elle ne favorisait pas effectivement le développement à long terme de la région.

En ce qui concerne l'article 92 paragraphe 3 point c) du traité, la Commission a estimé, après examen du plan de restructuration initial et de sa version modifiée, que les réductions prévues de la production et de la vente de biens intermédiaires étaient largement compensées par l'accroissement de la production et de la vente de produits finis. La Commission a donc considéré que le plan de restructuration de Hytasa ne prévoyait pas de contrepartie suffisante pour l'aide reçue.

En ce qui concerne la réduction d'effectifs prévue par le plan, la Commission a jugé, sur la base des compressions de personnel auxquelles l'entreprise avait procédé à la date d'adoption de la décision 92/317/CEE, que l'objectif poursuivi — à savoir la réduction à 720 du nombre de salariés en 1992 — ne serait pas atteint.

Aux articles 2 et 3 de la décision, la Commission a jugé l'aide en cause incompatible avec le marché commun et a enjoint au Patrimonio del Estado de demander à l'entreprise la restitution des 4 200 millions de pesetas espagnoles.

II

Le 19 juin 1992, l'Espagne a formé, conformément à l'article 173 du traité, un recours en annulation des articles 2, 3, 4 et 5 de la décision 92/317/CEE.

Dans l'arrêt qu'elle a rendu le 14 septembre 1994 dans les affaires jointes C-278/92, C-279/92 et C-280/92: royaume d'Espagne contre Commission (2), la Cour de justice des Communautés européennes a admis que les 4 200 millions de pesetas espagnoles constituaient une aide au sens de l'article 92 paragraphe 1 du traité. Elle a également reconnu que cet élément d'aide était illégal car il avait été accordé en violation des dispositions de l'article 93 paragraphe 3 du traité.

Selon la Cour de justice, sur la base de la communication de la Commission sur les régimes d'aide à finalité régionale (3), cette dernière était fondée à considérer que les aides accordées sur la base de décisions *ad hoc* ne satisfont pas en principe au critère de spécificité régionale. Dans ces conditions, il incombe à l'État membre concerné d'établir que l'aide en question remplit effectivement le critère de spécificité régionale. Toutefois, la Commission doit d'abord préciser les critères selon lesquels elle considère les aides *ad hoc* comme ayant exceptionnellement un caractère régional, dans la mesure où le fait que les aides en question aient été consenties sur la base de décisions *ad hoc* n'empêche pas nécessairement qu'elles soient qualifiées d'aides régionales au sens de l'article 93 paragraphe 3 point a) du traité.

Selon la Cour de justice, la Commission n'a pas suffisamment étayé son argument selon lequel le nouveau plan de restructuration ne permettrait pas d'assurer la viabilité de Hytasa. La Commission n'a pas analysé l'incidence du plan révisé sur le rétablissement de la rentabilité de Hytasa; or, estime la Cour, une telle analyse s'imposait en l'espèce du fait que le nouveau plan de restructuration prévoyait une réorientation importante de la production vers la fabrication de produits finis. Aussi la Cour a-t-elle estimé que l'analyse faite par la Commission de la compatibilité de l'aide en cause avec l'article 92 paragraphe 3 point a) du traité ne satisfaisait pas aux critères qu'elle avait elle-même établis.

(1) Cet élément d'aide a été obtenu en déduisant le montant de 100 millions de pesetas espagnoles payé pour l'acquisition de Hytasa de l'injection de capital de 4 300 millions de pesetas espagnoles effectuée par le Patrimonio del Estado.

(2) Rec. 1994, p. I-4103.

(3) JO n° C 31 du 3. 2. 1979, p. 9.

Sur la base de ces considérations, la Cour de justice a annulé l'article 2 deuxième alinéa et les articles 3, 4 et 5 de la décision 92/317/CEE. La procédure engagée en application de l'article 93 paragraphe 2 du traité reste par conséquent ouverte et, du fait de l'annulation partielle de la décision précitée, la Commission doit à présent adopter une décision modifiant ladite décision afin de clore la procédure.

III

Afin de tenir dûment compte de l'arrêt de la Cour de justice, la Commission doit réexaminer si l'aide accordée par le Patrimonio del Estado à Hytasa dans le cadre de sa privatisation est compatible avec le marché commun.

L'article 92 paragraphe 2 du traité énonce les cas où l'aide répondant à la définition donnée au premier paragraphe est compatible avec le marché commun. Or, l'aide à Hytasa ne relève d'aucun de ces cas.

L'article 92 paragraphe 3 du traité énumère les cas où l'aide peut être considérée comme compatible avec le marché commun. Le point a) du dit article mentionne les aides destinées à favoriser le développement économique de régions dans lesquelles le niveau de vie est anormalement bas ou dans lesquelles sévit un grave sous-emploi. Le point c) mentionne des aides destinées à faciliter le développement de certaines activités ou de certaines régions économiques, quand elles n'altèrent pas les conditions des échanges dans une mesure contraire à l'intérêt commun.

L'aide accordée à Hytasa lors de sa privatisation ne s'inscrivait pas dans le cadre d'un régime d'aide régionale; il s'agissait d'une aide *ad hoc*. Comme cela a déjà été souligné dans la partie II de la présente décision, la Cour de justice a établi, dans son arrêt du 14 septembre 1994, que le fait que l'aide ait été consentie sur la base d'une décision *ad hoc* n'empêche pas qu'elle soit qualifiée d'aide régionale au sens de l'article 92 paragraphe 3 point a) du traité. Il est donc nécessaire d'examiner si l'aide à Hytasa peut être jugée compatible avec le marché commun non seulement en vertu de l'article 92 paragraphe 3 point c), comme l'a fait précédemment la Commission, mais également en vertu de l'article 92 paragraphe 3 point a) du traité [1].

Au moment où l'aide a été accordée, la Commission avait établi sa politique à l'égard des aides d'accompagnement au point 228 du «huitième rapport de concurrence». Ces aides doivent être étroitement subordonnées à la réalisation d'un programme de restructuration/reconversion bien articulé, apte à rétablir réellement à terme la compétitivité de la production en cause. Leur intensité et leur montant doivent être limités au strict nécessaire pour assurer l'équilibre de l'entreprise pendant la période transitoire inévitable avant qu'un tel programme ne porte ses fruits, ce qui implique une durée bien limitée et une dégressivité suffisante. Ces conditions doivent être respectées strictement; ces aides risqueraient autrement d'avoir pour effet de transférer les problèmes sociaux ou industriels constatés d'un État membre à l'autre et de n'accorder qu'un répit aux entreprises bénéficiaires, leurs problèmes ne pouvant réapparaître qu'aggravés au bout d'un certain temps.

Lorsque la Commission a reçu le premier plan de restructuration de Hytasa, elle a estimé qu'il ne permettait pas d'assurer la viabilité de l'entreprise. Elle a par conséquent demandé aux autorités espagnoles de présenter un nouveau plan capable d'y parvenir.

Les autorités espagnoles ont présenté un nouveau plan couvrant la période 1991-1994, à l'issue de laquelle l'entreprise devait redevenir viable. Ce plan prévoyait une réorientation radicale de l'activité, l'accent étant mis sur la phase finale du processus de production. Des augmentations et des diminutions de la capacité de production étaient également envisagées, si bien qu'aucun élément clair ne permettait d'apprécier s'il y avait éventuellement réduction des activités de l'entreprise.

Selon le plan, la part des produits finis en coton dans le chiffre d'affaires devait passer de 42 % en 1990 à 64 % en 1994, la part de la confection en coton passant, quant à elle, de 10 % en 1990 à 20 % en 1994. La part des produits finis en laine dans le chiffre d'affaires devait être ramenée de 31 à 16 % sur la même période.

À l'issue du processus de restructuration, la main-d'œuvre devait se composer de 720 salariés contre 700 dans le plan initial.

L'élément d'aide (4 200 millions de pesetas espagnoles) dépassait largement l'investissement prévu (d'environ 2 500 millions). Il ressort du bilan de l'entreprise que les investissements nets ont atteint 1 418 millions de pesetas espagnoles en 1991 et 1 000 millions en 1992. Étant donné qu'il s'agit de chiffres nets tenant compte des fermetures d'installations, le montant des nouveaux investissements a été encore plus élevé que les chiffres indiqués ci-dessus.

Les bilans présentés montrent que l'entreprise avait un ratio capital social/fonds propres inhabituellement élevé et des actifs considérables. En 1991, les actifs déclarés de l'entreprise représentaient 14 991 millions de pesetas espagnoles alors que le résultat d'exploitation était de 3 173 millions. Le taux de rotation des actifs de 0,2 en 1991 (taux qui indique la capacité de l'entreprise de réaliser des ventes par l'utilisation de ses actifs) montre

[1] Les dérogations énoncées à l'article 92 paragraphe 3 points b) et d) du traité ne sont pas applicables en l'espèce.

donc que la production de l'entreprise était trop faible et/ou que l'entreprise conservait des actifs non indispensables, éventualités qui, toutes deux, auraient eu une incidence négative sur la rentabilité de l'entreprise, car les amortissements auraient été beaucoup trop importants par rapport au chiffre d'affaires et au volume d'actifs devant être financés. Même en 1994, année où l'entreprise devait devenir viable, le taux de rotation de 0,5 aurait été beaucoup trop faible.

Selon l'analyse effectuée par la Commission, l'entreprise disposait de stocks considérables, notamment en 1991, année où les stocks accumulés représentaient quatre cent vingt-neuf jours de vente. Le niveau des stocks n'a pas varié dans les bilans prévisionnels pour les années suivantes. Ce point est important, étant donné qu'une diminution des stocks aurait été nécessaire pour que la restructuration soit fructueuse. On soulignera à cet égard qu'une comparaison entre la production envisagée de produits finis en coton et les ventes prévues montre un accroissement de l'excédent de production entre 1991 et 1994 correspondant à 3 000 millions de pesetas espagnoles, chiffre pratiquement équivalent aux ventes nettes de 1991 (3 173 millions).

Le principal problème de l'entreprise était son manque de rentabilité. La Commission constate que, pour apporter la preuve que l'entreprise était viable, le plan de restructuration est parti de certaines hypothèses fondamentales qui n'ont pas été développées. Il s'agissait essentiellement d'une augmentation importante du chiffre d'affaires de 1991 à 1994, d'une hausse considérable du prix de vente unitaire des produits finis en coton et d'une amélioration sensible de la productivité de la main-d'œuvre.

La progression du chiffre d'affaires devait être de 70 % entre 1991 et 1992 et atteindre 136 % en 1994. Par rapport aux ventes totales de 1991, les ventes de produits finis en coton et de produits de confection en coton devaient, selon les prévisions, augmenter de 83 % en 1992, de 120 % en 1993 et de 175 % en 1994. Étant donné la structure des coûts de l'entreprise, une augmentation du volume des ventes était indispensable pour la restructuration. Or, les autorités espagnoles n'ont donné aucune explication pour justifier ces augmentations, en particulier l'accroissement de 1991 à 1992. Si l'on tient compte du fait que l'entreprise avait l'intention de fabriquer et de vendre de nouveaux produits, ce qui comporte en général certaines difficultés au départ, ces prévisions sont trop optimistes.

Selon le plan, l'entreprise envisageait, de 1990 à 1991, une augmentation de 53 % du prix unitaire moyen des produits finis en coton, son principal type de produit. Il s'agissait là d'une hypothèse fondamentale, mais aucune information ou justification complémentaire n'était fournie pour expliquer ce niveau de prix. L'entreprise n'aurait pas pu devenir viable en 1994 si le prix unitaire moyen des produits finis en coton avait été inférieur de 15 % aux estimations du programme de restructuration, même si cela équivalait à une augmentation de 30 % du prix moyen de 1990 à 1991.

Pour vérifier la fiabilité des prévisions sur l'amélioration de la structure des coûts de main-d'œuvre, la Commission a calculé la production par travailleur et par année, exprimée en tonnes, mètres et unités et a comparé ces résultats aux chiffres de la productivité en 1990 et en 1991. D'après le plan de restructuration, la plupart des travailleurs auraient été affectés au filage et au tissage du coton et de la laine, ainsi qu'à la fabrication de produits finis en coton. Bien que les taux montrent que la productivité de la main-d'œuvre était très faible, ce qui autorisait des améliorations, le rétablissement envisagé par le programme de restructuration était très important et devait être opéré dans des délais très brefs. D'après l'analyse de la Commission, la productivité dans le domaine des produits finis en coton devait augmenter de 71 % de 1991 à 1992 et de 105 % de 1991 à 1993. La productivité dans le domaine de la confection en coton aurait dû s'accroître de 83 % de 1991 à 1992 et de 175 % en 1994. La productivité pour les activités de filage et de tissage du coton aurait dû, quant à elle, augmenter de 60 % de 1991 à 1992. Même en admettant que la productivité ait été faible en 1991 et en comparant les chiffres de la production par salarié à la productivité de l'entreprise en 1990, l'amélioration escomptée aurait été extrêmement importante.

Tandis que l'entreprise projetait d'augmenter son chiffre d'affaires de plus de 130 % sur quatre ans, elle envisageait une réduction de 55 % du personnel administratif, les effectifs devant être ramenés de 291 en 1990 à 188 en 1994. Ce résultat n'aurait pu être obtenu sans confier certaines tâches administratives à l'extérieur, ce qui aurait signifié une augmentation considérable des coûts des services extérieurs; or le plan de restructuration n'en a pas tenu compte.

Le développement important prévu pour les ventes de produits de confection en coton, considérés comme des produits intermédiaires, et les besoins croissants en produits semi-finis, les capacités de production étant limitées, auraient dû se traduire par une augmentation des matières premières et des produits intermédiaires, alors que le plan ne prévoyait que des dépenses restant modestes. Malheureusement, aucune information supplémentaire concernant les marges ou les besoins en produits semi-finis ne figurait dans le plan.

Eu égard à ces considérations et au fait que certains des chiffres figurant dans le plan de restructuration n'ont aucun sens de la façon dont ils sont présentés, la Commission doit conclure que les hypothèses servant à démontrer la viabilité à long terme de l'entreprise dans des délais raisonnables ne sont ni réalistes ni fiables, car elles ne sauraient être généralement acceptées et n'ont jamais été étayées par des informations pertinentes.

On peut également s'interroger sur la capacité de l'entreprise de rembourser ses dettes sur la base d'un volume de ventes plus faible (mais plus réaliste). Le plan prévoyait que l'entreprise dégagerait un bénéfice (de près de 716

millions de pesetas espagnoles) en 1994. On voit difficilement comment les propriétaires de l'entreprise auraient pu assumer la charge et le financement d'un processus de restructuration plus long que prévu dans le plan.

Le manque de crédibilité est précisément le problème que le deuxième plan de restructuration pose à la Commission. Comme cela a été dit précédemment, outre le fait que ce plan s'appuyait sur des prévisions que l'on peut qualifier à tout le moins de très optimistes, les autorités espagnoles n'ont apporté ces dernières années aucun élément permettant à la Commission de considérer que l'objet de ce plan était bel et bien d'assurer le redressement et la viabilité de l'entreprise. La Commission doit également tenir compte du fait que les acquéreurs n'ont pas voulu ou pas pu s'acquitter de l'obligation, prévue dans le contrat de vente, de verser 25 % de l'augmentation de capital, à savoir 925 millions sur les 3 700 millions de pesetas espagnoles.

D'après les informations dont dispose la Commission, seuls 512 millions de pesetas espagnoles ont été versés au moment de la vente, soit la moitié du montant prévu et, à la date d'adoption de la décision 92/317/CEE, aucun autre apport n'avait été fait à l'entreprise. On ne peut alors que s'interroger sérieusement sur la capacité et la volonté des acquéreurs de Hytasa de s'acquitter de leur obligation d'augmenter le capital de l'entreprise de 3 700 millions. La Commission est amenée à conclure que le manque des moyens financiers sur lesquels l'entreprise pouvait légitimement tabler compromettait la faisabilité de l'opération et l'existence future de l'entreprise, qui dépendaient du montant des ressources affectées et de la rapidité avec laquelle ces fonds devaient être mis à sa disposition.

Selon la Commission, le fait que l'entreprise en cause se situe dans une zone pouvant prétendre à une aide régionale ne justifie pas que l'on adopte une attitude permissive à l'égard des aides à la restructuration. À moyen et à long terme, tout soutien artificiel à des entreprises finalement non viables non seulement ne saurait être considéré comme relevant de la dérogation prévue à l'article 92 paragraphe 3 point a) du traité, mais a un effet particulièrement néfaste sur l'économie des régions où les ressources prévues par des régimes d'aide régionale sont limitées et devraient par conséquent servir à créer de la richesse de façon à compenser leur retard structurel. Par conséquent, le processus de restructuration devrait permettre à l'entreprise d'être économiquement viable afin de pouvoir contribuer au développement réel de la région sans devoir être continuellement assistée.

La Commission estime que le plan de restructuration présenté en l'espèce par les autorités espagnoles ne permettait pas d'assurer la viabilité à long terme de l'entreprise. Elle ne peut donc considérer que l'aide en cause favorise le développement économique de la région au sens de l'article 92 paragraphe 3 point a) du traité et, partant, qu'elle est compatible avec le marché commun.

Elle ne peut davantage la considérer comme compatible sur la base de la dérogation prévue à l'article 92 paragraphe 3 point c) du traité. La Commission estime que les aides aux entreprises en difficulté font peser un risque important sur le marché commun, car elles peuvent entraver ou retarder indûment le processus d'adaptation structurelle en maintenant à flot des entreprises qui, en situation normale de concurrence, devraient disparaître ou procéder à des restructurations. C'est pourquoi la Commission exige que cette aide soit subordonnée à la mise en œuvre d'un plan solide de restructuration ou de reconversion permettant de rétablir la viabilité de l'entreprise à long terme. Le plan de restructuration présenté n'assurant pas la viabilité de Hytasa, la dérogation prévue à l'article 92 paragraphe 3 point c) du traité ne peut s'appliquer.

Les interventions financières auxquelles les autorités espagnoles ont dû procéder en faveur de l'entreprise après 1992 confortent la Commission dans son opinion que le plan de restructuration précité n'assurait pas la viabilité de Hytasa. Ce plan n'a jamais été mis en œuvre. Après le dépôt de bilan d'un des propriétaires de l'entreprise, Hilaturas Gossypium, Improasa, la société de gestion du Patrimonio del Estado, a acquis, en 1992, 30 % des actions de MTT. Plusieurs biens appartenant à MTT ont été hypothéqués au bénéfice d'Improasa pour près de 726 millions de pesetas espagnoles. Improasa a également acquis des billets à ordre émis par MTT pour près de 4 660 millions.

En 1992, l'Instituto de Fomento de Andalucía (IFA) [1] a accordé deux prêts d'un montant de 300 millions de pesetas espagnoles à l'entreprise, dans le cadre d'un régime d'aide approuvé par la Commission [2]. MTT se trouve à présent dans une situation financière difficile, avec des dettes de près de 10 000 millions, si bien que les autorités espagnoles compétentes l'ont déclarée en cessation définitive de paiements en vue de sa liquidation puis de la vente de ses actifs en remboursement de ses dettes.

IV

Lorsqu'elle juge une aide incompatible avec le marché commun, la Commission fait obligation à l'État membre de la récupérer auprès de l'entreprise bénéficiaire [voir à cet égard la communication de la Commission publiée le 24 novembre 1983 [3] et les arrêts de la Cour de justice dans les affaires 70/72: Commission contre Allemagne [4] et 310/85: Deufil contre Commission [5]. Comme c'est le cas de l'aide à Hytasa, qui fait l'objet de la présente décision, les 4 200 millions de pesetas espagnoles accordés à l'entreprise doivent être récupérés.

[1] L'IFA est une entité publique rattachée à la communauté autonome d'Andalousie.
[2])Aide d'État n° N 624/92.
[3] JO n° C 318 du 24. 11. 1983, p. 3.
[4] Rec. 1973, p. 813.
[5] Rec. 1987, p. 901.

La récupération de l'aide doit être effectuée conformément aux dispositions du droit espagnol, y compris celles concernant les intérêts de retard sur les créances de l'État, intérêts devant commencer à courir à partir de la date de l'octroi de l'aide en cause [(voir la lettre de la Commission aux États membres SG (91) D/4577 du 4 mars 1991 ainsi que l'arrêt de la Cour de justice dans l'affaire 142/87, Belgique contre Commission (1)].

Selon la jurisprudence de la Cour, la récupération de l'aide doit se faire selon ces dispositions, sous réserve toutefois qu'elles soient appliquées de manière à ne pas rendre pratiquement impossible la récupération exigée par le droit communautaire. Des difficultés procédurales ou autres quant à l'exécution de l'acte attaqué ne sauraient influer sur la légalité de celui-ci (affaire 142/87 précitée).

Le contrat de vente signé à l'époque par les autorités espagnoles et les acquéreurs prévoyait 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 les acquéreurs obligés de rembourser l'aide jugée incompatible avec le marché commun. Comme elle l'a déjà déclaré dans la décision 92/317/CEE, la Commission estime que cette clause priverait sa décision de son sens et perpétuerait la distorsion de la concurrence provoquée par l'aide en cause. Elle représenterait un moyen de contourner les règles du traité en matière d'aides d'État et de les priver de leur effet utile. Pour cette raison et en vertu du principe de la primauté du droit communautaire, cette clause ne doit donc pas être appliquée et l'entreprise ayant indûment joui de l'avantage conféré par l'aide illégale devra la restituer,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

La décision 92/317/CEE est modifiée comme suit:

1) À l'article 2, le deuxième alinéa est remplacé par le texte suivant:

«L'aide en cause est jugée incompatible avec le marché commun au sens de l'article 92 paragraphe 1 du traité, car elle ne remplit pas les conditions d'application de l'une quelconque des dérogations prévues aux paragraphes 2 et 3 dudit article.»

2) L'article 3 est remplacé par le texte suivant:

«*Article 3*

Le Patrimonio del Estado récupère auprès de l'entreprise Mediterráneo Técnica Textil SA (ex-Hilaturas y Tejidos Andaluces SA) l'aide de 4 200 millions de pesetas espagnoles qui a été accordée. La récupération de l'aide est effectuée conformément aux dispositions du droit espagnol, y compris celles concernant les intérêts de retard sur les créances de l'État, intérêts devant commencer à courir à partir de la date de l'octroi de l'aide en cause.

Ces dispositions sont appliquées de manière à ne pas rendre pratiquement impossible la récupération exigée par le droit communautaire. Des difficultés procédurales ou autres quant à l'exécution de l'acte ne sauraient influer sur la légalité de celui-ci.»

3) L'article 4 est remplacé par le texte suivant:

«*Article 4*

Aucun accord prévoyant l'indemnisation des acquéreurs de Hilaturas y Tejidos Andaluces SA par l'État ou le Patrimonio del Estado pour le remboursement de l'aide auquel ils sont tenus en vertu de la présente décision ne peut être exécuté.»

Article 2

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 3

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

Fait à Bruxelles, le 18 septembre 1996.

Par la Commission

Karel VAN MIERT

Membre de la Commission

(1) Rec. 1990, p. I-959.