DÉCISION DE LA COMMISSION

du 16 novembre 1999

concernant les aides accordées par la France à Gooding Consumer Electronics Ltd dans le cadre du rachat de l'ancienne unité de Grundig à Creutzwald

[notifiée sous le numéro C(1999) 4230]

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

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

(2000/425/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne, et notamment son article 88, paragraphe 2, premier alinéa,

vu l'accord sur 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 ces articles,

considérant ce qui suit:

I. PROCÉDURE

(1) À la suite d'articles parus dans la presse, l'attention de la Commission a été attirée sur l'existence d'aides que les autorités françaises souhaitaient accorder à l'ancienne usine Grundig de Creutzwald qui venait d'être rachetée par Gooding Consumer Electronics Ltd (ci-après dénommée «GCE»).

(2) Les informations transmises, à la demande de la Commission, par la France entre le 16 juin 1994 et le 29 mars 1995 ainsi que les documents joints à la lettre du 5 janvier 1995 ont permis d'établir qu'une partie des aides avait été effectivement octroyée. Ces aides sont au nombre de deux, une aide à la recherche et développement (R & D) et une aide à la restructuration (appelée aussi «aide d'accompagnement»):

a) La première aide s'élèvait à 10 millions de francs français (FRF) (1,52 million d'écus) et a été octroyée sur la base et dans le respect du régime de la «filière électronique» approuvé par la Commission [1].

b) Le montant de la deuxième aide était de 36 millions de francs français (5,5 millions d'écus). Ces subventions ont été apportées par l'État à hauteur de 24 millions et par les autorités régionales à hauteur de 12 millions. Dans les deux cas, il s'agit d'interventions ad hoc.

(3) L'achat de l'ancienne usine Grundig par GCE s'est effectué selon un plan de reprise, dont la mise en œuvre a débuté le 30 mars 1994, et autour de deux axes: la restructuration de l'entreprise, dénommée Gooding Électronique SA (ci-après dénommée «GESA»), et la restauration de sa viabilité à long terme. Les lignes directrices d'action proposées par le repreneur se sont concentrées: i) sur la réorientation de l'activité de production (téléviseurs mono de qualité et introduction de technologies relatives aux récepteurs satellites, marché en croissance rapide); ii) sur la sécurisation d'une partie de la production grâce à des commandes garanties par l'ancien actionnaire Grundig; iii) sur une baisse de la production et de l'emploi; iv) sur l'achat d'une marque très populaire permettant d'écouler une partie importante de ses produits propres et v) sur la création d'un réseau de distribution et de fabrication en «Original Equipment Manufacturing» (OEM).

(4) En 1994, GESA employait 350 salariés, soit une diminution de 38 % par rapport aux 562 salariés employés dans l'ancienne usine Grundig.

(5) Après la restructuration et afin de rationaliser l'investissement, GESA a réduit les capacités à environ 300 000 téléviseurs par an contre les 578 000 unités de Grundig en 1990/1991. GCE/GESA sont intervenues sur le marché européen dont les estimations de production, selon une étude de marché communiquée par les autorités françaises, étaient de 16,7 millions de téléviseurs couleur en 1993. Leur part de marché était donc à l'époque d'environ 1,74 %. Toujours en 1993, la demande de ce même marché européen était de 21,5 millions de postes.

(6) Les 3 et 25 juillet 1995, les autorités françaises ont informé la Commission du fait que GESA avait déposé son bilan le 22 juin 1995. Par la suite, et en dernier lieu le 20 octobre 1997, d'autres informations sur la situation de l'entreprise ainsi que sur les procédures de redressement judiciaire et de liquidation sont parvenues à la Commission.

(7) À plusieurs reprises tout au long de l'instruction de ce dossier, les autorités françaises ont demandé à la Commission de prendre en compte les derniers développements survenus dans le cadre de la procédure judiciaire avant de décider l'ouverture de la procédure au titre de l'article 88, paragraphe 2, du traité, car une telle décision «pourrait rendre plus difficile une éventuelle reprise de la société».

(8) GESA avait obtenu du tribunal de grande instance de Metz une période d'observation de six mois, renouvelable plusieurs fois, conformément à la loi 85-98 du 25 janvier 1985, relative au redressement et à la liquidation judiciaire des entreprises. Le 16 avril 1997, la France a informé la Commission que, le 21 février 1997, le

[1] La décision de la Commission a été communiquée aux autorités françaises par lettre du 1er décembre 1986.

tribunal de grande instance avait prononcé la liquidation de GESA. Cette décision a fait l'objet d'un sursis à exécution dans la mesure où un repreneur, Cofidur, a présenté une offre de reprise. Le tribunal de grande instance a ensuite accordé à Cofidur la cession des actifs de GESA. Cofidur a créé une nouvelle société, Continental Edison, qui, selon les autorités françaises, est totalement étanche par rapport à l'activité précédente.

(9) Le 25 juin 1997, la France a notifié à la Commission son intention d'accorder de nouvelles aides à la société Cofidur qui a repris les actifs de GESA. À la suite de l'examen de ces aides, la Commission a décidé, le 25 février 1998, d'engager la procédure prévue par l'article 88, paragraphe 2, du traité [1].

(10) Le même jour, la Commission a décidé d'engager la même procédure au sujet des mesures susmentionnées en faveur de GESA. La France a été informée de cette décision par lettre du 22 avril 1998 [2] publiée au *Journal officiel des Communautés européennes* le 11 juin 1998 [3]. La Commission a invité les intéressés à présenter leurs observations sur l'aide en cause. Aucune réaction de la part d'un État membre ni d'une tierce partie n'a été reçue par la Commission dans le cadre de la procédure.

II. OBSERVATIONS DANS LE CADRE DE LA PROCÉDURE EN VERTU DE L'ARTICLE 88, PARAGRAPHE 2, DU TRAITÉ

Raisons évoquées par la Commission pour ouvrir la procédure

(11) Les motifs pour lesquels la Commission a décidé l'ouverture de la procédure sont les suivants:

a) La conformité de l'opération proposée par GCE avec les «lignes directrices communautaires pour les aides à la restructuration des entreprises en difficulté» [4] (ci-après dénommées «lignes directrices communautaires») n'avait pu être établie du fait qu'il n'avait pas été démontré que le plan de restructuration présenté pouvait assurer, dans un délai raisonnable, la viabilité à long terme de l'entreprise. En effet, la Commission nourrissait des doutes quant au caractère réaliste de certaines hypothèses concernant les conditions d'exploitation futures et la formation des comptes prévisionnels, ce qui pouvait remettre en question les résultats prévisionnels positifs que la société était censée atteindre au terme de la restructuration. Ces doutes ne permettaient pas de conclure à la crédibilité des comptes prévisionnels pour les trois exercices à venir, ni des prévisions de liquidités et du plan de financement, communiqués par les autorités françaises.

b) La prévention de distorsions de concurrence indues sur le segment de marché sur lequel GESA avait projeté d'opérer, à savoir les téléviseurs mono de qualité d'une diagonale variant de 37 à 55 centimètres, n'était pas démontrée puisque la production était amenée à doubler avant la fin du plan de restructuration.

c) La non-réalisation du plan de restructuration qui n'avait pas pu être mené à bien à cause de graves problèmes d'approvisionnement en composants ainsi qu'à cause d'autres difficultés rencontrées par GESA. La Commission, contrairement à la France, a considéré ces perturbations comme endogènes, c'est-à-dire imputables à l'entreprise. Par ailleurs, un doute subsistait quant à la réelle volonté de l'actionnaire de mener à bien le plan de relance qu'il avait conçu. Ce doute était confirmé par le fait que l'aide de 10 millions de francs français accordée au titre du régime «filière électronique» n'a pu être versée faute de présentation aux autorités compétentes des certificats administratifs nécessaires, alors que les travaux de recherche avaient été effectués.

d) La situation financière du groupe CGE, actionnaire de GESA, ne semblait pas avoir été examinée en détail par les autorités françaises. Le fait même que CGE a cessé d'exister pouvait également être un indice qu'elle n'avait pas la solidité financière nécessaire. Cette cessation d'activités impliquait que les conditions requises par les lignes directrices communautaires ne semblaient plus susceptibles d'être remplies dans le futur.

Commentaires de la France

(12) Par lettres des 20 mai et 18 juin 1998, la France a fait parvenir ses observations à la Commission.

(13) Tout d'abord, elle a rejeté les doutes de la Commission concernant les prévisions sur lesquelles devaient se baser la restauration de la viabilité de l'entreprise. En effet, ces prévisions n'apparaissaient pas irréalistes dans la mesure où le créneau visé des téléviseurs de petite taille était porté par la généralisation progressive du multiéquipement des foyers. De plus, la stratégie consistait à se substituer en partie aux importations asiatiques en suivant en cela une demande explicite de la grande distribution.

(14) Selon la France, l'augmentation du chiffre d'affaires de plus de 80 % entre 1994 et 1996 s'explique par le chiffre d'affaires de départ (1994) très modeste par rapport à la production de l'usine Grundig. Elle souligne, par ailleurs, que GESA n'a pas été handicapée par l'insuffisance des commandes, mais par la difficulté à les honorer du fait des perturbations exogènes subies durant cette période. Toujours selon la France, ces perturbations ont été causées par une pénurie de tubes cathodiques à la suite d'un accident industriel chez un des principaux fournisseurs de GESA.

[1] JO C 198 du 24.6.1998, p. 12.
[2] SG(98) D/3213.
[3] JO C 179 du 11.6.1998, p. 9.
[4] JO C 368 du 23.12.1994, p. 12.

(15) Les prévisions de réduction des coûts de production de GESA se fondaient sur le développement du nouveau châssis G 1000 particulièrement intégré et flexible, donc facilement déclinable dans les différents standards européens. Ces prévisions s'appuyaient également sur l'existence d'un outil de production performant, extrêmement automatisé et donc adapté à la fabrication d'un châssis beaucoup plus intégré que celui des concurrents asiatiques de ce segment de marché.

(16) Enfin, pour profiter pleinement de cette automatisation, il convenait de réaliser un volume de production important. Cet objectif n'a pu être atteint du fait des perturbations dans l'approvisionnement des composants et de l'impossibilité de commercialiser la marque Continental Edison. Les autorités françaises indiquent à cet égard que d'autres industriels de l'électronique grand public avaient également choisi, à la même époque, d'augmenter leur production européenne de produits voisins en diminuant leurs importations provenant de pays asiatiques.

(17) La France rejette les arguments de la Commission selon lesquels l'aide a pu induire des distorsions de concurrence entre les producteurs communautaires. En effet, GESA ne se positionnait pas dans le créneau des producteurs européens de produits de grande marque (sauf pour la production réalisée pour Grundig), mais, au contraire, dans celui des produits bas de gamme essentiellement importés d'Asie et dont la production communautaire était modeste.

(18) La France conteste que ses autorités n'aient pas suffisamment examiné la situation financière du groupe GCE, peu connu en France au moment de la reprise du fait de sa taille moyenne et de son absence sur le marché français. Elle confirme, au contraire, avoir réalisé les investigations nécessaires pour s'assurer de la situation saine de GCE. Selon ces investigations, la société britannique bénéficiait d'une bonne réputation fondée notamment sur son positionnement sur un marché porteur (en particulier la réception satellite), la réputation personnelle de son dirigeant et actionnaire principal et ses liens d'affaires avec le groupe Grundig.

(19) Par contre, la France partage les doutes de la Commission quant à la réelle volonté des actionnaires de GCE de mener à son terme le plan qu'ils avaient conçu. En effet, les actionnaires n'ont pas respecté la totalité de leurs engagements, comme par exemple leur promesse de diversification de l'activité à Creutzwald. Le transfert de la production de récepteurs satellites constituait un élément important du plan, puisqu'il devait apporter un volume d'activité appréciable à l'usine.

(20) Le comportement de ces actionnaires a eu, par ailleurs, pour effet de limiter les ressources à la disposition de l'entreprise puisqu'il a rendu impossible le versement de l'aide à la recherche et au développement et des prêts bancaires privant ainsi l'entreprise d'un montant de 53 millions de francs français. Plus grave, il y a des présomptions de détournements de fonds.

(21) En conclusion, la France souligne que l'origine des difficultés de l'entreprise se trouve essentiellement dans le caractère exceptionnel et non prévisible du comportement des actionnaires et que la conjonction d'événements défavorables (pris séparément il s'agit des erreurs de commande et de la pénurie de certains composants électroniques et de tubes cathodiques), a multiplié l'effet de chacune de ces circonstances non prévisibles et a particulièrement handicapé GESA. L'échec du plan de restructuration serait donc dû à des causes exogènes à l'entreprise.

III. APPRÉCIATION DES MESURES

(22) L'aide à l'accompagnement en faveur de GESA constitue une aide d'État au sens de l'article 87, paragraphe 1, du traité car cet apport public a permis à l'entreprise récipiendaire de procéder à une restructuration sans avoir à en supporter la totalité des coûts comme devrait le faire n'importe quelle firme dans une situation normale de marché.

(23) De plus, comme indiqué lors de l'ouverture de la présente procédure, le secteur européen des téléviseurs fait l'objet d'une concurrence féroce, provoquée par une diminution persistante des prix et une présence importante de produits en provenance de pays tiers. Selon des données en possession de la Commission, la part de la France dans le commerce intracommunautaire de téléviseurs couleur était en moyenne de 18,7 % en 1992, de 19,05 % en 1993, pour diminuer ensuite jusqu'à 15,7 % en 1996. La balance commerciale de la France dans ces échanges intracommunautaires est restée déficitaire pendant toute la période 1992-1996, à l'exception de l'année 1993 où elle a connu un léger excédent.

(24) La Commission déplore que la France ne lui ait pas notifié cette aide à la restructuration en temps utile afin de lui permettre de se prononcer à son égard, conformément aux dispositions de l'article 88, paragraphe 3, du traité. En ne notifiant pas cette mesure, la France a manqué à ses obligations découlant du traité. Ces mêmes obligations ont une nouvelle fois été méconnues au moment où la France a décidé de verser l'aide promise sans que la Commission se fût prononcée sur sa compatibilité. L'aide en question est de ce fait illégale.

(25) L'aide n'est pas compatible avec le marché commun sur la base des dérogations prévues à l'article 87, paragraphe 2, du traité, car elle ne constitue pas une aide à caractère social octroyée aux consommateurs individuels et n'est pas destinée à remédier aux dommages causés par des calamités naturelles ou par d'autres événements extraordinaires. Par ailleurs, la dérogation de l'article 87, paragraphe 2, point c), du traité ne peut pas s'appliquer non plus.

(26) L'aide ne peut pas non plus être considérée comme compatible sur la base des points a), b) et d) du paragraphe 3 de l'article 87. En effet, l'aide ne vise pas à favoriser le développement économique d'une région dans laquelle le niveau de vie est anormalement bas ou dans lequel sévit un grave sous-emploi au sens de l'article 87, paragraphe, 3 point a), du traité conformément

à la communication de la Commission sur la méthode utilisée pour l'application de l'article 92, paragraphe 3, point c), du traité aux aides nationales à finalité régionale ([1]). Par ailleurs, l'aide n'est destinée à promouvoir ni un projet important d'intérêt européen ni à remédier à une perturbation grave de l'économie d'un État membre ni à protéger la culture et la conservation du patrimoine.

(27) Il convient donc de limiter l'examen de la compatibilité de cette aide à la dérogation prévue à l'article 87, paragraphe 3, point c), du traité à la lumière des lignes directrices communautaires applicables.

(28) Selon les lignes directrices communautaires, la Commission considère que ces aides peuvent contribuer au développement d'activités économiques sans affecter les échanges dans une mesure contraire à l'intérêt communautaire lorsque certaines conditions sont remplies. Pour que la Commission puisse approuver une aide, il faut que le plan de restructuration remplisse toutes les conditions générales, et notamment le retour à la viabilité à long terme, qu'il n'y ait pas de distorsions de concurrence indues, que l'aide soit proportionnée aux coûts et avantages de la restructuration et que le plan soit complètement mis en œuvre.

(29) Or, l'ouverture de la procédure a été motivée par le fait que, sur la base des éléments d'informations fournis à la Commission, certaines conditions reprises dans les lignes directrices communautaires ne semblaient pas remplies.

(30) Comme remarque préliminaire, le plan de restructuration, mis en œuvre dès la reprise de l'usine de Grundig par CGE le 30 mars 1994 pour une durée de trois ans, n'a pu être mené à bien comme il est démontré par le dépôt de bilan du 22 juin 1995. Cependant, selon la France, le dépôt de bilan de GESA, un peu plus d'un an après le lancement du plan de restructuration, ne constitue pas une démonstration du fait que les prévisions d'exploitation et des comptes étaient irréalistes au moment de l'octroi des aides. La Commission doit donc examiner la pertinence du plan au regard des exigences des lignes directrices communautaires au moment où la décision d'investir dans l'ancienne unité de Grundig a été présentée aux autorités françaises par le repreneur.

Existence d'un plan de restructuration reposant sur des hypothèses réalistes de retour à la viabilité

(31) Selon ces autorités, la restauration de la viabilité à long terme de GESA, dans un délai raisonnable, était basée sur des prévisions réalistes. L'évolution du chiffre d'affaires, tel que relevé par la Commission lors de l'ouverture de la procédure, prévoyait une augmentation de plus de 80 % entre 1994 à 1996. Une telle évolution était basée, selon la France, sur un chiffre de référence très modeste, c'est-à-dire un niveau de production initial très bas par rapport à celui de l'ancienne usine Grundig.

(32) La capacité de production initiale de GESA a été ramenée à 300 000 pièces par an. En fait, les commandes de Grundig à GESA ont assuré l'intégralité de l'activité de celle-ci en 1994, soit 160 000 postes et divers sous-ensembles. Compte tenu de la réorientation de la production vers les postes de petit format, le plan prévoyait une augmentation des volumes dans les années suivantes, afin de répondre à la demande dans ce segment.

(33) La Commission observe que cette augmentation de production était une condition déterminante pour assurer la viabilité du projet puisque l'automatisation du processus de production avait besoin de hauts niveaux de production pour être rentable. En outre, même en prévoyant un doublement de la production en deux ans, celle-ci aurait atteint l'ordre de grandeur de celle de Grundig avant son départ, environ 500 000 postes en 1992-1993 (et près de 600 000 l'année précédente), qui plus est, dans le segment des petits formats, davantage porteur que celui dans lequel opérait Grundig (grands formats) avant son retrait du site.

(34) La France justifie la stratégie de pénétration du segment des petits écrans, qui était caractérisé à l'époque par une guerre des prix des principaux producteurs depuis le début des années 1990, par la généralisation progressive du multiéquipement des foyers. Cette tendance du marché pour les années 1993-1995 est confirmée par le «Panorama de l'industrie communautaire» de 1997, selon lequel la majeure partie des ventes s'effectue sous forme d'achats de renouvellement ou de deuxième équipement.

(35) Cette stratégie de GESA s'appuyait sur une demande claire de la grande distribution. Celle-ci demandait des sources locales, flexibles dans leur production, de qualité et compétitives, de téléviseurs à marque propre ou non, destinés à remplacer les produits de bas de gamme d'origine asiatique. Selon les informations fournies par la France, la grande distribution souhaitait remplacer cette production à la fiabilité irrégulière, donc avec un service après-vente coûteux, et dont les délais d'approvisionnement n'étaient plus adaptés aux fluctuations de la demande.

(36) S'agissant d'une demande explicite de la grande distribution, donc d'un canal d'écoulement important (un tiers du marché en 1993), il était justifié d'anticiper une forte augmentation des ventes. Il faut d'ailleurs ajouter que en 1993, la production de postes de télévision de petits formats représentait seulement la moitié de la demande européenne de ce segment (4,1 millions de postes produits, contre une demande de 8,3 millions) ([2]), car l'essentiel des importations européennes se réalisait dans ce segment.

([1]) JO C 282 du 26.10.1995, p. 11.

([2]) *Source*: Grundig.

(37) Cette stratégie a d'ailleurs été adoptée par un certain nombre de producteurs européens de taille moyenne, par exemple Kasui en France, Mivar, Formenti ou Imperial en Italie et Elbe en Espagne. Il faut donc conclure que le choix de GESA ne paraît pas anormal puisqu'il est commun à d'autres producteurs de dimensions comparables dans d'autres États membres.

(38) Le bien-fondé de cette stratégie s'est rapidement confirmé puisque GESA a convaincu la grande distribution européenne, d'une part, avec sa gamme G 1000 au châssis très intégré, fiable et adaptable à tous les standards européens et, d'autre part, par sa capacité à répondre rapidement à la demande d'un marché devenu très saisonnier. En fait, ce n'est pas l'insuffisance de commandes qui a handicapé l'entreprise, mais bien la difficulté de les honorer du fait de perturbations dans son approvisionnement.

(39) Lors de l'ouverture de la procédure, la Commission avait relevé l'intention de GESA de produire des téléviseurs à des prix particulièrement compétitifs, comparables à ceux des productions asiatiques. La Commission avait mis en doute la capacité de la société d'atteindre un niveau de coûts, notamment pour la main-d'œuvre, comparable à celui de la production importée.

(40) Dans le cadre de la procédure, la France a précisé que l'objectif de la société n'était pas de parvenir à des coûts de production identiques à ceux des producteurs asiatiques. En effet, la grande distribution, traditionnellement à la recherche de prix bas, accepte explicitement un surcoût relatif pour ces produits européens dans la mesure où leur qualité supérieure et leur facilité d'approvisionnement lui permettent de maintenir des marges identiques à celles obtenues sur les produits importés. La diminution des retours au service après-vente et la capacité de réponse à une demande très cyclique tout en diminuant les stocks de précaution permettent, en effet, de compenser un léger surcoût à l'achat.

(41) En outre, l'abaissement des coûts de production de GESA s'appuyait sur le développement du nouveau châssis G 1000 et sur l'existence d'un outil de production extrêmement automatisé et donc adapté à la fabrication d'un châssis beaucoup plus intégré que celui des concurrents asiatiques de ce segment de marché. Naturellement, pour profiter pleinement de cette automatisation et ainsi réduire les coûts de main-d'œuvre, il convenait de réaliser un volume de production important. Cela n'a pas pu être atteint du fait des perturbations d'approvisionnement susmentionnées.

(42) Compte tenu de ce qui précède, la Commission estime que les hypothèses de formation des comptes prévisionnels se basaient en effet sur des perspectives réalistes grâce à l'exploitation d'une nouvelle niche de plus en plus grande du marché concerné. De plus, le redressement prévu de la société sur trois exercices était cohérent, suffisamment progressif et basé sur des améliorations structurelles (diversification dans des segments en croissance, apport de nouvelles technologies par le repreneur, réduction des coûts de main-d'œuvre par rapport au chiffre d'affaires, maintien des investissements en recherche et développement) pour être crédible et assurer sa viabilité. Ainsi, le résultat d'exploitation devait s'améliorer jusqu'à atteindre au terme de la restructuration 5,2 % du chiffre d'affaires avant impôts et 1,4 % net d'impôts.

(43) En outre, le compte financier prévoyait pour l'année 1996, terme de la restructuration, une situation saine des liquidités et un *cash-flow* nettement positif. Le ratio dettes/fonds propres se normalisait après son accroissement, dû aux investissements, lors des premières années de la restructuration. La rentabilité sur fonds propres était prévue autour de 15 % au terme de la restructuration.

(44) Il faut également ajouter que l'exercice 1994 a été clos avec des résultats nets positifs, alors que le plan de restructuration prévoyait un résultat négatif. Pour rappel, ce résultat a été réalisé uniquement sur la base des commandes que Grundig s'était engagée à effectuer auprès de GESA.

(45) Le critère de restauration de la viabilité requis par les lignes directrices communautaires est donc respecté par le plan présenté par le repreneur de l'ancienne usine de Grundig.

Prévention de distorsions de concurrence indues

(46) Comme la Commission l'avait constaté à l'occasion de l'ouverture de la procédure, il était possible de croire, notamment compte tenu de ses objectifs de réduction des coûts, que la production de GESA se substituerait à celle des autres producteurs communautaires plutôt qu'aux importations en provenance de pays tiers. Il n'était donc pas exclu que l'aide provoque une distorsion indue de la concurrence.

(47) Or, la Commission constate que GESA ne se positionnait pas dans le créneau des producteurs européens de produits de grande marque, à l'exception de la production réalisée pour le compte de Grundig, mais dans celui des produits bas de gamme essentiellement importés d'Asie. Par ailleurs, la production sous-traitée par Grundig devait rester assez stable dans le temps. De plus, GESA n'ambitionnait pas d'atteindre des coûts de productions identiques à ceux des producteurs asiatiques, mais des coûts comparables compte tenu de la différence de qualité de ses produits.

(48) La demande des produits de GESA de la part de la grande distribution s'explique par la qualité et non pas par l'influence éventuelle de l'aide sur le prix final de vente. Dès lors que cette grande distribution était clairement prête à accepter un surcoût pour des produits qualitativement meilleurs, il est raisonnable de penser que la production de GESA se serait substituée à la production importée plutôt qu'à celle d'autres concurrents européens. Aucun de ces autres concurrents ne s'est par ailleurs plaint à la Commission, dans le cadre de la présente procédure, que les aides en faveur de GESA financeraient une stratégie qui pouvait leur porter préjudice.

(49) Cette tendance pouvait logiquement se répandre étant donné l'écart de plus de 4 millions de postes entre la demande européenne de téléviseurs de petit format et la production européenne. En effet, selon les informations communiquées par la France, d'autres industriels de l'électronique grand public, comme Sanyo ou Sharp, ont fait le choix à la même époque d'augmenter leur production européenne de produits voisins en diminuant leurs importations provenant de pays asiatiques à bas salaires pour profiter de l'avantage compétitif procuré par des outils de production très automatisés, une plus grande qualité et de se prémunir contre les droits de douane et les taxes antidumping.

(50) Compte tenu du fait que l'augmentation envisagée de la production de ce type de produits ne risquait pas de se faire au dépens de la production communautaire mais plutôt de se substituer partiellement à la production importée des pays tiers, la Commission estime que la condition de la prévention des distorsions de concurrence indues est remplie.

(51) La Commission observe également que la capacité de production de l'usine a connu une réduction très significative au moment de la reprise. Compte tenu de l'augmentation prévue de la production, il n'était pas exclu que la capacité de production puisse également augmenter. Toutefois, conformément aux lignes directrices communautaires, la Commission estime que les données disponibles ne justifient pas de demander une réduction de capacité à la fin de la période de restructuration puisque, au moment de l'élaboration du plan de restructuration, il n'y avait pas, selon l'étude de marché fournie par les autorités françaises, de surcapacité structurelle sur le segment visé par GESA.

Aide proportionnée aux coûts

(52) Toujours selon les lignes directrices communautaires, l'aide doit être proportionnée aux coûts et avantages de la restructuration. Cela suppose notamment que les bénéficiaires de l'aide doivent normalement contribuer de manière importante au plan de restructuration au moyen de leurs propres ressources ou par un financement extérieur obtenu aux conditions du marché. Dans le cas présent, les aides s'élèvent à 46 millions de francs français, dont 10 millions au titre du régime de la «filière électronique», approuvé par la Commission. En plus de cela, le financement de l'opération de reprise se fondait sur 80 millions de francs français de capital apportés par GCE et 75 millions de francs français pour le financement des plans sociaux précédents. Le montant financier total de l'opération était donc de 201 millions de francs français. L'aide à la restructuration s'élève à 18 % de ce total. L'apport public apparaît proportionné au regard du financement total de la reprise, largement supporté par des entreprises privées.

Mise en œuvre complète du plan de restructuration

(53) Selon la France, la liquidation de GESA le 22 juin 1995 ne préjuge en rien l'évaluation de la compatibilité de l'aide d'État accordée en 1994. Puisque les lignes directrices communautaires requièrent également que le plan de restructuration soit mené à son terme, il convient d'examiner les raisons pour lesquelles cela n'a pu être le cas pour GESA.

(54) À cet égard, la Commission prend acte du fait que plusieurs éléments ont perturbé l'exécution du plan de restructuration. En l'occurrence, il s'agissait de l'impossibilité de répondre aux commandes due, d'une part, à la pénurie de composants électroniques et de tubes cathodiques et, d'autre part, aux difficultés liées à la commercialisation de la marque Continental Edison.

(55) La Commission estime, à la suite des explications fournies par la France dans le cadre de la présente procédure, que les perturbations dans l'approvisionnement de composants moins d'un an après la reprise du site peuvent être en partie considérées comme exogènes à l'entreprise et non prévisibles du fait des problèmes d'approvisionnement rencontrés par un des principaux fournisseurs. En effet, Thomson a soudainement interrompu la fourniture de tubes cathodiques. Or, compte tenu de l'importance de ce composant, qui représente environ un tiers du coût total, et de son lien technique avec le châssis électronique qui ne permet pas de changer rapidement de fournisseur, la rupture d'approvisionnement a fait chuter sensiblement la production de GESA. La France indique d'ailleurs que des entreprises concurrentes n'ont pas mieux su couvrir ce risque de pénurie, notamment Daewoo, qui a installé une usine de téléviseurs en Moselle en même temps que GESA.

(56) En revanche, la Commission considère comme endogènes, donc relevant de la responsabilité des actionnaires, «les erreurs de commandes» commises par l'entreprise et reconnues par les autorités françaises lors de l'examen de l'aide en question. Ces erreurs ont eu un effet multiplicateur de la pénurie susmentionnée.

(57) GESA s'est trouvée dans l'impossibilité d'utiliser la marque Continental Edison, qui aurait permis d'écouler une production importante à cause de la notoriété dont jouissait cette marque. Cette impossibilité est due à la longueur des négociations entre GESA et l'ancien propriétaire de la marque, Thomson SA. Le désaccord portait sur le volume des produits que GESA aurait pu commercialiser sous la marque en question. Lors de l'ouverture de la procédure, la Commission avait observé que la négociation de ce type de clause est classique, et donc prévisible. La France, tout en reconnaissant cela, considère comme extrêmement inhabituel que la difficulté de la négociation en question ait été un prétexte pour l'ancien propriétaire pour repousser la signature du contrat pendant plusieurs mois. De plus, toujours selon la France, l'utilisation détournée de son but de cette clause par l'autre partie n'était pas prévisible. En fait, les négociations n'ont abouti qu'après le dépôt de bilan de GESA, en août 1995, c'est-à-dire, quand la situation de celle-ci était déjà compromise. Cependant, la Commission considère que GCE n'a pas déployé d'efforts véritables pour conclure, en temps utile, la négociation permettant l'utilisation de la marque Continental Edison.

(58) Enfin, le non-respect des promesses faites par le candidat repreneur lors de la proposition de restructuration a entraîné une limitation des ressources à la disposition de l'entreprise. Les actionnaires n'ont pas diversifié l'activité sur le site ni transféré la production des récepteurs satellites vers Creutzwald. Par ailleurs, l'absence de justificatifs a empêché le versement de l'aide à la recherche et au développement (10 millions de francs français), accordée sur la base et dans le respect d'un régime approuvé par la Commission, alors que l'investissement avait été réalisé. À cela s'ajoute le fait que les actionnaires, en se refusant à communiquer des états financiers consolidés du groupe, ont conduit les banques à remettre en cause des crédits prévus dans le plan de financement pour un montant de 53 millions de francs français. Ce ne serait donc pas l'insolvabilité présumée du groupe GCE Ltd qui serait à l'origine du dépôt de bilan de GESA, mais le silence de la maison mère sur sa situation financière consolidée.

(59) Le plan de financement et la restructuration reposaient donc sur le respect par les actionnaires de leurs engagements. La France soupçonne également des détournements de fonds au point qu'une information judiciaire a été ouverte à ce sujet. Selon des informations de presse de l'époque, d'importants mouvements financiers auraient eu lieu de GESA vers des sociétés du groupe GCE. Selon ces mêmes sources, la justice s'intéresserait entre autres à l'utilisation des aides publiques reçues par GESA.

(60) La France confirme les doutes que la Commission avait émis lors de l'ouverture de la procédure quant à la réelle volonté des actionnaires de GCE de respecter le plan qu'ils avaient proposé. En l'espèce, le comportement des actionnaires, qu'il relève de facteurs exogènes ou endogènes, n'était absolument pas prévisible et a ruiné toute possibilité d'assurer la pérennité du site, contre la volonté même des autorités françaises. Le comportement des actionnaires constitue donc l'élément clé qui explique que le plan de restructuration n'a pu être mené à bien.

(61) Dans ce contexte, la France a assuré la Commission d'avoir effectué toutes les investigations nécessaires pour établir la situation réelle de GCE. Selon ces investigations, aucun élément disponible dans les milieux d'affaires, et notamment chez les cabinets spécialisés, ne pouvait inciter à croire que GCE connaissait des difficultés. Il semble que la société bénéficiait d'une bonne réputation fondée notamment sur son positionnement sur un marché porteur, sur la réputation personnelle de son dirigeant et actionnaire principal et sur ses liens d'affaires avec le groupe Grundig.

(62) Toutefois, les doutes que la Commission avait déjà émis lors de l'ouverture de la procédure quant à la réelle volonté de respecter le plan proposé s'avèrent être confirmés par les comportements irréguliers de l'actionnaire principal de GESA, le groupe CGE.

IV. **CONCLUSIONS**

(63) Compte tenu de ce qui précède, la Commission conclut que le plan de restructuration de GESA était crédible, basé sur des hypothèses réalistes quant aux conditions d'exploitations futures et permettait de restaurer la viabilité à long terme de l'entreprise. Par contre, la mise en œuvre du plan de restructuration a été un échec qui a provoqué le dépôt de bilan de la société. Les causes de cela sont à rechercher pour une partie dans des facteurs externes comme les ruptures accidentelles d'approvisionnement mais, surtout, dans le non-respect des engagements assumés par le repreneur en matière de financement et de diversification de l'activité de production. Cela constitue un manquement à l'une des conditions générales définies par l'encadrement communautaire des aides à la restructuration, à savoir la mise en œuvre intégrale par l'entreprise du plan de restructuration.

(64) Par conséquent, l'aide de 36 millions de francs français accordée par les autorités françaises à GESA ne peut bénéficier, pour les motifs décrits ci-dessus, de la dérogation prévue par l'article 87, paragraphe 3, point c), du traité, conformément aux lignes directrices communautaires.

(65) En cas d'incompatibilité des aides avec le marché commun, la Commission doit faire usage de la possibilité que lui reconnaît l'arrêt rendu par la Cour de justice des Communautés européennes le 12 juillet 1973 dans l'affaire 70/72: Commission contre Allemagne [1], confirmé par l'arrêt du 24 février 1987 dans l'affaire 310/85: Deufil contre Commission [2] et l'arrêt du 20 septembre 1990 dans l'affaire C-5/89: Commission contre Allemagne [3], et obliger l'État membre à recouvrer auprès des bénéficiaires le montant de toute aide illégalement octroyée. Ce remboursement est nécessaire pour rétablir la situation antérieure en supprimant tous les avantages financiers dont les bénéficiaires de l'aide octroyée de façon abusive ont indûment bénéficié depuis la date d'octroi de cette aide.

(66) Le remboursement de ces aides doit être effectué conformément aux règles de procédures de la législation française. Le montant des aides produit des intérêts qui commencent à courir au moment de l'octroi de celles-ci jusqu'à leur récupération effective. Ces intérêts sont calculés sur la base du taux commercial, par référence au taux utilisé pour le calcul de l'équivalent-subvention dans le cadre des aides à finalité régionale,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

L'aide d'État mise à exécution par la France en faveur de la société Gooding Électronique SA pour un montant total de 36 millions de francs français est incompatible avec le marché commun.

[1] Recueil 1973, p. 813.
[2] Recueil 1987, p. 901.
[3] Recueil 1990, p. I-3437.

Article 2

1. La France prend toutes les mesures nécessaires pour récupérer auprès de son bénéficiaire l'aide visée à l'article 1er et déjà illégalement mise à sa disposition.

2. La récupération a lieu sans délai conformément aux procédures du droit national, pour autant qu'elles permettent l'exécution immédiate et effective de la présente décision. L'aide à récupérer inclut des intérêts commençant à courir à partir de la date à laquelle elle a été mise à la disposition du bénéficiaire jusqu'à la date de sa récupération. Les intérêts sont calculés sur la base du taux de référence utilisé pour le calcul de l'équivalent-subvention dans le cadre des aides à finalité régionale.

Article 3

La France informe la Commission, dans un délai de deux mois à compter de la date de la notification de la présente décision, des mesures qu'elle a prises pour s'y conformer.

Article 4

La République française est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 16 novembre 1999.

Par la Commission

Mario MONTI

Membre de la Commission