II

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

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 20 mai 1998

déclarant une opération de concentration compatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE

(Affaire IV/M.1016 — Price Waterhouse/Coopers & Lybrand)

[notifiée sous le numéro C(1998) 1388]

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

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

(1999/152/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord sur l'Espace économique européen, et notamment son article 57, paragraphe 2, point a),

vu le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, du 21 décembre 1989, relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises [1], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1310/97 [2], et notamment son article 8, paragraphe 2,

vu la décision prise par la Commission, le 21 janvier 1998, d'engager la procédure dans la présente affaire,

vu l'avis du comité consultatif en matière de concentrations [3],

considérant ce qui suit:

(1) Le 11 décembre 1997, la Commission a reçu notification en bonne et due forme, conformément à l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89, d'un projet de concentration portant sur la fusion complète des sociétés Price Waterhouse et Coopers & Lybrand, aux fins de l'application de l'article 3, paragraphe 1, point a), dudit règlement. L'accord en question ayant été conclu avant le 1er mars 1998, la Commission a appliqué le règlement (CEE) n° 4064/89 (ci-après dénommé «le règlement sur les concentrations») sans tenir compte des modifications introduites par le règlement (CE) n° 1310/97.

(2) Après un examen préliminaire de la notification, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération de concentration projetée était susceptible de créer ou de renforcer une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci, et qu'elle soulevait donc des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun.

I. LES PARTIES

(3) Tant Price Waterhouse («PW») que Coopers & Lybrand («C&L») font partie de ce que l'on appelle les six grands, c'est-à-dire les six plus importantes sociétés d'audit et de comptabilité dans le monde [les quatre autres sont Arthur Andersen («AA»), Deloitte Touche Tohmatsui International («DTTI»), KPMG et Ernst & Young («EY»)].

[1] JO L 395 du 30. 12. 1989, p. 1.
JO L 257 du 21. 9. 1990, p. 13. (rectificatif).
[2] JO L 180 du 9. 7. 1997, p. 1.
[3] JO C 56 du 26. 2. 1999, p. 12.

(4) Les deux parties opèrent dans les mêmes secteurs d'activité, en l'occurrence la prestation de services spécialisés, qui se composent de la vérification de comptes conformément aux règles imposées en la matière par les différentes législations («audit légal»), d'autres services d'audit et de comptabilité, des services de conseil et d'assistance en fiscalité, des services de conseil en gestion, y compris dans le domaine des technologies de l'information, des études stratégiques et des ressources humaines, des services d'assistance financière aux entreprises et des services aux entreprises en difficulté.

II. **L'OPÉRATION**

(5) Le 17 septembre 1997, Price Waterhouse et Coopers & Lybrand ont conclu un accord portant sur la fusion des réseaux mondiaux des deux sociétés.

(6) L'opération de concentration projetée prendra la forme d'une fusion. Comme ces sociétés sont toutes deux constituées en réseaux internationaux composés de bureaux nationaux, contrôlés par des organes internationaux, la concentration se fera par le biais d'une série d'opérations et d'accords contractuels permettant le regroupement des deux réseaux à l'échelle mondiale. Dans la pratique, les parties adhéreront à une nouvelle structure intégrée, l'«accord de groupe» («Combination Agreement»), similaire à la structure actuelle de l'«accord de groupe PW». De façon plus concrète, les sociétés PW opérant sur un territoire donné fusionneront avec les sociétés C&L opérant sur ce même territoire. En fonction de la législation nationale régissant la prestation de services d'audit et de comptabilité, l'intégration se fera dans certains cas par le biais d'une fusion formelle des sociétés concernées, dans d'autres cas par l'acquisition des activités et des actifs d'une société par l'autre société, alors que dans d'autres cas, les sociétés seront officiellement dissoutes et une nouvelle entité sera créée. Les nouvelles entités combinées seront constituées à la suite de la réalisation des différentes fusions locales et pourront ensuite adhérer au nouvel «accord de groupe».

III. **LA CONCENTRATION**

(7) Les deux parties sont structurées sous forme de réseaux internationaux, composés de sociétés nationales distinctes et autonomes opérant sous une raison sociale commune et respectant des normes professionnelles et de services communes. Compte tenu de ces structures à caractère de multipartenariat, il est nécessaire d'examiner si, aux fins de l'application du règlement sur les concentrations, les groupes de sociétés constituant les parties peuvent être considérés chacun comme une seule entreprise, dont le regroupement constituerait une opération de concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point a), dudit règlement.

(8) Ainsi qu'il est mentionné au point 6, la nouvelle entité sera basée sur la structure du groupe PW. Si l'on part du principe qu'une opération de concentration aboutit à la création d'une entreprise unique, c'est-à-dire d'une entité économique unique, il est nécessaire, pour déterminer si l'opération en cause constitue une concentration aux fins de l'application de l'article 3, paragraphe 1, point a), du règlement sur les concentrations, c'est-à-dire si le regroupement des activités d'entreprises autrefois indépendantes aboutira à la création d'une unité économique unique, d'examiner si le «groupe PW» est caractérisé par un degré de concentration suffisamment élevé des processus décisionnels et des intérêts financiers pour lui conférer le caractère d'une entité économique unique, aux fins de l'application du règlement sur les concentrations.

(9) Sa structure ayant considérablement évolué au cours des dernières années, le groupe PW est désormais fortement intégré. Avant la mise sur pied des accords de groupe, les sociétés PW fonctionnaient comme un réseau de sociétés opérant sous une raison sociale commune et respectant des normes professionnelles et des normes de services communes. Chaque société opérait principalement sur son propre territoire et adressait, le cas échéant, des travaux extérieurs à ce territoire à la société PW du territoire concerné par les travaux en question.

(10) Cette structure s'étant révélée peu satisfaisante en termes de coûts des opérations et d'affectation des ressources, et afin de remédier aux difficultés que présentait l'organisation d'opérations au niveau international, PW a introduit un nouveau système dans le cadre duquel un «conseil de groupe» («Combination Board») contrôle et conseille les sociétés nationales, principalement sur l'ensemble des aspects liés à la conduite de leurs affaires. L'accord de groupe européen de PW a été adopté en 1988, afin de permettre aux sociétés européennes du groupe d'opérer d'une façon qui soit en accord avec les intérêts des propriétaires des différentes sociétés PW et de défendre leurs intérêts collectifs, et afin d'éviter qu'elles ne soient tentées de prendre des décisions commerciales profitant à leurs propres sociétés, aux dépens des autres sociétés du groupe. En outre, PW États-Unis a signé séparément des accords bilatéraux avec d'autres sociétés PW dans le monde, notamment au Mexique, en Inde, en Israël et au Japon, aux termes desquels ces sociétés se sont engagées à regrouper leurs ressources et à coordonner leurs stratégies dans leur intérêt mutuel. De plus, l'accord de groupe PW Europe a récemment été étendu par la signature d'un nouvel accord entre les sociétés PW opérant

en Europe et aux États-Unis d'Amérique. Du fait de ces accords de groupe, les sociétés PW qui y adhèrent fonctionnent collectivement comme une entité économique unique. Le groupe englobe des sociétés opérant en Europe occidentale, aux États-Unis d'Amérique, en Europe orientale, au Moyen-Orient, en Afrique du Nord et en République d'Afrique du Sud.

(11) [. . .] [1].

(12) [. . .].

(13) [. . .].

(14) [. . .].

(15) [. . .].

(16) Il ressort de la description figurant dans les points qui précèdent que l'accord de groupe PW est caractérisé par un important degré d'intégration [. . .].

(17) Ces caractéristiques témoignent d'une centralisation poussée de la gestion et [. . .]. C'est pourquoi, aux fins de l'application du règlement sur les concentrations, l'opération en cause aboutira à la création d'une entité économique unique et constituera une concentration à laquelle PW, considérée dans son ensemble, sera l'une des parties. À cet égard, la question de savoir si les sociétés C&L constituent une entité économique unique a été laissée en suspens, étant donné que, de toute façon, les différentes opérations de concentration individuelles entre chacun des partenaires nationaux de PW et C&L ont été considérées comme constituant une opération unique entre les deux groupes de sociétés. L'évaluation de la présente affaire sur le plan de la concurrence portera donc sur l'ensemble des opérations de concentration locales effectuées à l'intérieur de l'EEE.

IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

(18) Le chiffre d'affaires total cumulé des parties, au niveau mondial, est supérieur à 5 milliards d'écus (Price Waterhouse: 4,630 milliards d'écus; Coopers & Lybrand: 5,305 milliards d'écus). Le chiffre d'affaires total réalisé par chacune des parties dans la Communauté est supérieur à 250 millions d'écus (Price Waterhouse: 1,301 milliard d'écus; Coopers & Lybrand: 2,249 milliards d'écus). En outre, même si les sociétés C & L devaient être considérées comme plusieurs unités distinctes, dans au moins trois États membres, à savoir le Royaume-Uni, les Pays-Bas et l'Allemagne, elles réalisent des chiffres d'affaires supérieurs à 250 millions d'écus (en l'occurrence 772, 299 et 487 millions d'écus, respectivement). En outre, les parties ne réalisent pas plus des deux tiers de leur chiffre d'affaires total dans la Communauté dans un seul État membre, ni plus des deux tiers de leur chiffre d'affaires AELE dans un seul État membre de l'AELE. Par conséquent, l'opération notifiée constitue une concentration aux dimensions de la Communauté et de l'EEE.

V. ÉVALUATION SUR LE PLAN DE LA CONCURRENCE

A. LES MARCHÉS DE PRODUITS EN CAUSE

1) *Domaines d'activité des parties*

(19) Les parties à la concentration fournissent toutes deux un vaste éventail de services spécialisés à des clients composés essentiellement de grandes sociétés, de dimension tant nationale que multinationale, actives dans un grand nombre de secteurs d'activité, ainsi qu'à des clients du secteur public.

(20) Les parties ont subdivisé cette gamme de services professionnels en cinq grands domaines, qu'elles estiment constituer les marchés de produits en cause dans la présente affaire: audit et comptabilité, conseil et assistance en fiscalité, conseil en gestion, conseil aux entreprises en difficulté et assistance financière aux entreprises.

2) *Marchés de produits en cause*

(21) L'étude de marché réalisée par la Commission a globalement confirmé que ces cinq marchés de produits correspondaient bien aux principaux domaines d'activité des parties.

(22) Toutefois, la Commission a défini deux marchés distincts dans le domaine de l'audit et de la comptabilité: i) un marché pour la fourniture de ces services aux petites et moyennes entreprises, qui comprend essentiellement des sociétés nationales et sur lequel les six grands sont en concurrence avec un second groupe d'entreprises moins puissantes, et ii) un marché de la fourniture de services d'audit et de comptabilité à des grandes entreprises et à des sociétés cotées en bourse, de dimension nationale ou multinationale, sur lequel les six grands sont les principaux acteurs.

(23) La Commission a estimé qu'il existait peut-être des marchés encore plus étroits pour la fourniture de services d'audit et de comptabilité dans certains secteurs, notamment les banques et les assurances.

(24) De même, la Commission a considéré qu'il existait peut-être un autre marché plus étroit dans le secteur du conseil et de l'assistance en fiscalité, en l'occurrence la fourniture de ces services aux grandes sociétés clientes des six grands.

(25) La Commission a engagé la procédure parce qu'elle était préoccupée par les conséquences éventuelles de l'opération, du point de vue de la concurrence,

[1] La présente version de la décision a été adaptée de manière à ne pas divulguer des informations confidentielles.

sur le marché de la fourniture de services d'audit et de comptabilité aux grandes entreprises clientes des six grands, ainsi que sur les marchés éventuels de la fourniture de services d'audit et de comptabilité à certains secteurs (notamment les banques et les compagnies d'assurance) dans lesquels opèrent les grandes sociétés clientes des six grands et sur le marché éventuel de la fourniture de services de conseil et d'assistance en fiscalité aux grandes entreprises clientes des six grands.

a) **Services d'audit et de comptabilité aux grandes entreprises clientes des six grands**

i) *Description des services*

(26) Aux fins de la présente analyse, les «services d'audit et de comptabilité» comprennent l'audit, légal ou autre, des comptes des entreprises, ainsi que d'autres services de comptabilité liés aux opérations d'audit, qui nécessitent les compétences de l'auditeur pour le contrôle des opérations commerciales et des processus comptables, afin de vérifier que les transactions et leurs implications (en termes, entre autres, de passif éventuel, de risques, de revenus futurs) sont reflétées de façon véridique et fidèle dans les comptes annuels des sociétés.

(27) Parmi les services de comptabilité liés aux opérations d'audit, les parties ont inclus le conseil en comptabilité en général, le contrôle des systèmes informatiques, l'évaluation des risques commerciaux, l'audit interne, les travaux préparatoires à l'acquisition de nouvelles sociétés, la préparation des rapports liés à la cotation en bourse ainsi que les contrôles consécutifs aux acquisitions, entre autres.

ii) *Les grandes sociétés clientes des six grands*

(28) Les parties font valoir que les grandes multinationales qui ont besoin d'accéder aux marchés internationaux des capitaux ne font appel, pour les services d'audit, qu'à des sociétés ayant à la fois un réseau international et une réputation internationale établie. Cette affirmation a été corroborée par les différents acteurs du marché au cours de l'enquête de la Commission. En outre, cette enquête a révélé que ces sociétés clientes choisissaient essentiellement leurs sociétés d'audit parmi les six grands, qui fournissent seuls à la fois la couverture géographique nécessaire et le degré de fiabilité des états financiers requis par les marchés internationaux des capitaux.

(29) De même, au cours de son enquête, la Commission a pu établir que les six grands constituaient les principaux, et de fait les seuls, prestataires de services d'audit et de comptabilité aux grandes entreprises nationales cotées en bourse, non pour des raisons législatives, mais parce que les marchés financiers l'exigent en général.

(30) En outre, les réponses à l'enquête menée par la Commission sur le marché ont montré que les six grands étaient pratiquement les seuls à posséder la compétence sectorielle exigée par la plupart des grandes sociétés, tant nationales que multinationales, pour les services d'audit dans leur secteur spécifique. Or, cette compétence sectorielle est jugée particulièrement importante dans les secteurs des banques et des assurances, ainsi qu'il apparaît aux considérants 35 et suivants.

(31) De plus, l'enquête de la Commission a montré que toute société d'audit souhaitant répondre aux besoins des grandes entreprises doit être en mesure de mettre en œuvre des ressources extrêmement importantes.

iii) *Conclusion*

(32) En conséquence, la Commission a identifié un marché de produits en cause comprenant le marché de la fourniture de services d'audit et de comptabilité aux grandes entreprises et aux entreprises cotées en bourse, tant nationales que multinationales, qui sont fournis essentiellement par les six grands, étant donné que seules ces sociétés peuvent répondre aux besoins de ces grandes entreprises, qui souhaitent que les sociétés leur fournissant des services d'audit et de comptabilité aient la réputation nécessaire sur les marchés financiers (pour les sociétés cotées en bourse), la couverture géographique nécessaire pour couvrir les besoins des sociétés dans le monde entier (pour les multinationales), la compétence requise dans leur secteur spécifique (grandes sociétés en général et, en particulier, secteurs réglementés tels que ceux des banques et des compagnies d'assurance), et, enfin, des ressources importantes (toutes les grandes sociétés).

b) **Services d'audit et de comptabilité sectoriels aux grandes sociétés clientes des six grands**

i) *Compétence sectorielle dans le domaine de l'audit*

(33) Les services d'audit et de comptabilité sont des services professionnels fournis par des sociétés disposant de personnel qualifié pour effectuer les travaux d'audit légal. Ces auditeurs qualifiés peuvent être appelés à fournir leurs services dans un grand nombre de secteurs industriels et commerciaux, mais l'enquête de la Commission a

montré que la tendance était, une fois qu'ils atteignaient un certain stade dans leur carrière, à une spécialisation dans un nombre limité de secteurs, ce qui leur permettait d'acquérir une expérience professionnelle accrue et spécialisée. Dans ce contexte, il apparaît qu'une société d'audit qui a bénéficié d'une présence importante dans un secteur donné au cours d'une période prolongée acquiert une réputation de compétence approfondie dans le secteur en question.

(34) La Commission estime, par conséquent, qu'il est possible qu'il existe des marchés distincts pour la fourniture de services d'audit dans des secteurs où il apparaît que, de par leur nature particulièrement complexe, un haut niveau de compétence est exigé de la part de l'auditeur. Toutefois, les seuls secteurs dans lesquels l'enquête de la Commission a confirmé que cette possibilité existait, sont ceux de la banque et de l'assurance. De fait, tant les clients que les concurrents s'accordent à distinguer ces deux secteurs de tous les autres, y compris les secteurs réglementés et les entreprises publiques.

ii) *Audits dans les banques et les compagnies d'assurance*

(35) La Commission a par conséquent examiné la question de savoir s'il y avait des marchés de produits en cause pour les opérations d'audit dans ces deux secteurs, compte tenu de leur nature particulière et complexe, du fait qu'il s'agit de services financiers réglementés et, plus particulièrement, de la puissance que détiendraient les parties à la suite de l'opération projetée dans certains États membres. De plus, ainsi qu'il a déjà été mentionné, les parties se sont accordées en général avec la Commission sur la nature particulière de ces secteurs.

aa) Du point de vue de la demande

(36) Au cours de son enquête approfondie sur le marché, étant donné les indications qu'elle avait pu recueillir sur l'importance particulière de la compétence sectorielle et de la réputation dans ces secteurs, la Commission a consulté largement les clients des six grands tant dans le secteur de la banque que dans celui des assurances. L'examen des réponses de ces clients a révélé la nature complexe et très particulière de l'audit dans ces deux secteurs et a montré que, par rapport aux autres secteurs, la nécessité de posséder la compétence sectorielle nécessaire dans un pays donné ainsi que de disposer d'un nombre suffisant de spécialistes, deux facteurs étroitement liés à la réputation des sociétés dans ces secteurs particuliers, l'emportait, pour les clients, sur les considérations de prix. De fait, au cours de son enquête, tant les six grands que leurs clients ont apporté à la Commission de nombreuses preuves de l'importance relativement faible du prix en tant que facteur déterminant la décision d'un client de choisir ou de garder un auditeur particulier. Les réponses fournies par les clients du secteur de la banque et des assurances ont montré à la Commission que ceux-ci considéraient pratiquement toujours que le prix était moins important et, dans de nombreux cas, «beaucoup moins» important que des facteurs tels que la compétence sectorielle et la réputation, évoqués ci-dessus, ou la connaissance que possédait leur auditeur de leur propre société.

(37) En outre, les clients ont indiqué que l'acquisition des compétences particulières en matière d'audit dans ces secteurs nécessitait un temps relativement long. Ils ont cité des périodes de «démarrage» qui allaient généralement de deux à trois ans pour qu'un autre des six grands acquière les compétences nécessaires pour réaliser les audits de façon appropriée, et ils ont souligné les coûts «immatériels» que cela représentait pour eux en termes de perturbations et d'investissement de leur temps. Toutefois, dans la présente affaire, cette situation est atténuée par le fait que, ainsi que l'ont confirmé la plupart des clients consultés par la Commission, au moins trois, sinon la totalité, des six grands sont considérés comme une solution de remplacement viable. En outre, ces clients attendent du nouvel auditeur qu'il intègre à ses honoraires les coûts financiers liés à un changement d'auditeur. Néanmoins, compte tenu des coûts «immatériels» que cela représente pour eux, les clients des secteurs de la banque et des assurances sont très réticents à changer d'auditeur, également en raison de l'importance qu'ils accordent à un facteur tel que la confiance, qui se constitue au fil d'une relation prolongée avec leur auditeur, souvent pendant des décennies.

(38) Toutefois, en analysant les preuves qu'elle a recueillies au cours de son enquête, la Commission a identifié d'autres facteurs atténuant ces problèmes liés à la demande et qui concernent, notamment, la perception qu'ont les clients des secteurs de la banque et des assurances de deux éléments essentiels: i) le temps nécessaire à une autre société membre du groupe des six grands pour atteindre le même niveau de compétence que leur auditeur habituel, c'est-à-dire la période de «démarrage», et ii) la réticence des clients à changer d'auditeur, ainsi qu'il est dit au considérant 37.

(39) En ce qui concerne le premier de ces éléments, la Commission considère que les périodes de «démarrage» mentionnées par les clients s'inscrivent dans le contexte global d'un service qui, de par sa nature même, exige une certaine période de mise en route à chaque changement d'auditeur ou de client, au cours de laquelle le nouvel auditeur doit se familiariser avec le client lui-même, et qui implique

certaines perturbations et un investissement de temps de la part du client, même lorsqu'il n'y a aucun changement de secteur. Cela est d'ailleurs compréhensible, compte tenu de l'importance attachée par les clients à la connaissance que leur auditeur peut avoir d'eux. La Commission estime donc que les délais supplémentaires nécessaires pour qu'un auditeur se familiarise avec un nouveau secteur ne sont que peu importants par rapport à la période globale de «démarrage» citée par les clients. En outre, la Commission considère que l'importance de ces périodes doit être évaluée dans le contexte des relations particulièrement longues qui s'établissent entre un auditeur et son client, ainsi qu'il a été dit ci-dessus.

(40) En ce qui concerne le deuxième élément, la Commission estime que la réticence des clients à changer d'auditeur, que les clients attribuent à des facteurs tels que la confiance, doit également être replacée dans le contexte d'un service dans lequel les relations et les perceptions personnelles jouent un grand rôle. À cet égard, la Commission estime que des facteurs qualitatifs tels que la confiance devraient également être interprétés dans le cadre plus vaste de toute relation entre un auditeur et son client, dans laquelle la confiance a une signification fondamentale en raison de la nature même du service que constitue l'audit, indépendamment du secteur concerné.

bb) Du point de vue de l'offre

(41) Les six grands, pour répondre aux attentes et aux demandes de leurs clients, sont organisés sur une base sectorielle. Cette stratégie se justifie également par la nécessité pour eux de disposer d'une compétence sectorielle suffisante, afin d'éviter, dans la mesure du possible, les problèmes de responsabilité dans ces secteurs à hauts risques financiers que sont les banques et les assurances.

(42) Au cours de son enquête, la Commission a réuni des preuves montrant qu'il existe un degré particulièrement élevé d'affectation sectorielle du personnel chargé des opérations d'audit chez les six grands dans les secteurs des banques et des assurances. Les spécialistes travaillant dans ces secteurs y consacrent une part proportionnellement plus grande de leur vie professionnelle et de leurs heures de travail qu'ils ne le font dans les autres secteurs dans lesquels ils opèrent le cas échéant. En outre, les réponses des six grands montrent que ce degré de spécialisation est dû à la complexité particulière de ces secteurs, du fait qu'ils proposent des services financiers impliquant des risques plus élevés et des responsabilités accrues en raison de la réglementation en vigueur, avec, en plus, la nécessité de connaître cette réglementation.

(43) Cette situation a été confirmée par les parties elles-mêmes, dont l'une a déclaré que ces secteurs de services financiers (les banques et les assurances) «nécessitent une compétence particulière en raison des risques plus élevés inhérents à ces secteurs et, dans certains établissements, de la complexité des opérations»; l'autre partie a déclaré que «dans les grandes sociétés et dans les capitales, la clientèle se prête à la constitution d'équipes spéciales possédant les compétences et l'expérience nécessaires à certains secteurs (par exemple les services financiers). Il est courant que les collaborateurs concernés décident de travailler dans ces secteurs spécialisés et d'y faire carrière jusqu'à des postes de direction».

(44) En outre, les coûts financiers liés à l'audit des clients de ce secteur lorsque le nouvel auditeur ne possède pas le niveau de compétence sectorielle requis, sont à la charge des sociétés d'audit, dont le client exige qu'elles adaptent leurs honoraires pour couvrir ces coûts au cours de la période de «démarrage», qui s'étend généralement sur deux à trois ans, ainsi qu'il est précisé au considérant 37. Par conséquent, toute société d'audit a fortement intérêt à disposer d'un nombre suffisant d'auditeurs possédant une compétence approfondie et ayant déjà une expérience avérée dans le secteur concerné, que ce soit celui des banques ou celui des assurances, afin de pouvoir convaincre le client qu'elle est en mesure de répondre à ses besoins.

(45) De plus, la Commission a été informée du fait que les risques élevés qui caractérisent ces secteurs de services financiers peuvent en eux-mêmes constituer un facteur de dissuasion pour la société d'audit qui ne dispose pas de la compétence sectorielle suffisante, dans la mesure où elle doit également évaluer, tant en termes financiers que du point de vue de sa réputation, les conséquences qu'il y aurait à assumer les responsabilités concernées, notamment dans le cas de gros clients.

(46) Toutefois, il apparaît que l'ensemble des six grands possèdent une compétence sectorielle, pour les raisons suivantes:

— la plupart de ces sociétés sont déjà présentes sur le marché de l'audit dans ces secteurs, même si elles ne disposent pas de la même puissance en la matière dans chaque État membre,

— dans presque tous les États membres, les six grands possèdent tous un certain niveau de compétence sectorielle, en raison de leur présence sur un segment particulier (par exemple les petites banques ou compagnies d'assurance, les filiales ou succursales de sociétés étrangères, les opérations d'audit effectuées pour le compte des autorités de réglementation, etc.),

— il est possible d'acquérir une compétence sectorielle dans un État membre donné simplement à la suite de l'acquisition d'une société par un client,

— un grand nombre de sociétés non financières possèdent des filiales travaillant dans les services financiers (par exemple les filiales financières de constructeurs automobiles, les filiales de grands détaillants chargées des cartes de paiement ou de services bancaires de détail, etc.); il est donc possible d'acquérir une compétence sectorielle en vérifiant les comptes de ces filiales,

— il est également possible d'acquérir une compétence sectorielle dans les secteurs des banques et des assurances par le biais de mandats n'ayant pas trait à des opérations d'audit, notamment le conseil en gestion, que l'ensemble des six grands pratiquent,

— les six grands peuvent, dans certaines limites, redéployer du personnel entre pays ou débaucher du personnel chez leurs concurrents.

(47) De ce fait, la puissance concurrentielle de ceux des six grands dont la présence dans ces secteurs est moins importante dans un pays donné ne se reflète pas dans leur part de ce marché qu'ils détiennent. Cela a été confirmé par une écrasante majorité des clients des secteurs des banques et des assurances, qui ont déclaré qu'ils considéraient au moins quatre des six grands comme étant capables de vérifier leurs comptes. Par conséquent, chacun des six grands pourrait trouver relativement facilement les ressources nécessaires pour étendre ses opérations d'audit dans les secteurs des banques et des assurances.

(48) Cette situation des six grands a permis à certains d'entre eux de s'introduire avec succès sur le marché des services financiers. Cela a notamment été le cas pour PW dans le secteur des assurances.

cc) Conclusion

(49) Après avoir examiné tous les facteurs mentionnés ci-dessus, la Commission a conclu que les services d'audit et de comptabilité dans les secteurs des banques et des assurances ne constituent pas des marchés de produits en cause distincts aux fins de l'évaluation des effets de la présente opération sur la concurrence.

c) **Services de conseil et d'assistance en fiscalité aux grandes sociétés clientes des six grands**

(50) Les services de conseil fiscal comprennent les conseils sur la structuration des opérations et l'organisation des entreprises de manière à minimiser les obligations fiscales, ainsi que les relations avec les autorités fiscales pour le compte des clients.

(51) Les services d'assistance fiscale consistent à aider les clients à calculer les montants dus et à élaborer les déclarations à adresser aux administrations fiscales nationales.

(52) Les parties font valoir que les services de conseil et d'assistance en fiscalité sont fournis non seulement par les sociétés d'audit et de comptabilité, y compris les sociétés de «deuxième rang», mais également par des cabinets d'avocats. L'enquête de la Commission a confirmé que, ainsi que l'affirment les parties, les grandes sociétés clientes des six grands ne faisaient pas obligatoirement uniquement appel à leurs prestataires habituels, membres des six grands, pour les services d'audit et de comptabilité dont elles ont besoin.

(53) La Commission a par conséquent conclu qu'il n'existait pas, pour la fourniture de services de conseil et d'assistance en fiscalité aux grandes sociétés déjà clientes des six grands pour les services d'audit et de comptabilité, de marché de produits en cause distinct du marché de la fourniture de ces services fiscaux à l'ensemble des catégories de clients.

3) ***Conclusion sur les marchés de produits en cause***

(54) Compte tenu de ce qui précède, la Commission a conclu que les marchés de produits en cause aux fins de l'évaluation de la présente affaire du point de vue de la concurrence, sont les marchés de la fourniture des services suivants:

i) services d'audit et de comptabilité aux grandes sociétés clientes des «six grands»;

ii) services d'audit et de comptabilité aux petites et moyennes entreprises;

iii) services de conseil et d'assistance fiscalité (à l'ensemble du marché);

iv) conseil en gestion;

v) conseil aux entreprises en difficultés;

vi) assistance financière aux entreprises.

B. LES MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES EN CAUSE

1) ***Services d'audit et de comptabilité***

a) **Cadre réglementaire et considérations relatives au marché national**

(55) La prestation de services d'audit est réglementée, dans la Communauté, au niveau de chaque État membre. Les prescriptions réglementaires nationales disposent quels types d'entités doivent avoir un audit légal, la fréquence de ces audits, le type d'auditeur qualifié pour procéder à cet audit, les qualifications professionnelles que doit posséder l'auditeur chargé de la vérification légale des comptes et la forme juridique que doivent adopter les cabinets d'audit. De plus, alors que les clients nomment leurs propres auditeurs, dans plusieurs États membres et dans certains secteurs particuliers (à savoir la banque, les assurances et les sociétés cotées en bourse), l'agrément de l'autorité de

contrôle compétente est nécessaire à cette nomination. En outre, certains États membres réglementent la durée et les possibilités de reconduction des contrats d'audit. Un autre aspect de la prestation de services d'audit faisant l'objet d'une réglementation est la liberté d'établissement des cabinets d'audit, en raison des restrictions qui leur sont imposées en matière de propriété, de gestion et de forme juridique dans les États membres.

(56) Les parties elles-mêmes ont reconnu que la prestation de services d'audit et de comptabilité était strictement réglementée au niveau national et ont déclaré que cette situation «laissait supposer» l'existence de marchés nationaux de la prestation de ces services. Elles ont cependant fait valoir qu'une telle définition était principalement applicable à l'audit des «petites entreprises opérant essentiellement dans un seul pays et qui n'empruntent pas de capitaux sur les marchés internationaux».

b) **Considérations relatives à la dimension multinationale**

(57) En outre, les parties ont argué du fait que, en raison du nombre croissant d'entreprises ayant une structure multinationale qui nécessite des services professionnels fournis dans plusieurs pays par un seul prestataire, le marché de l'audit et de la comptabilité revêt une dimension internationale. La Commission, dans son analyse des réponses apportées par les acteurs économiques à la question de la délimitation géographique du marché des services d'audit et de comptabilité, a tenu compte de la question de la dimension internationale soulevée par les parties dans le cas particulier des entreprises multinationales (auxquelles les six grands fournissent des services d'audit et de comptabilité) qui font partie de la clientèle sur le marché de produits en cause retenu pour appréciation dans la présente affaire.

c) **Témoignage des six grands et de leurs clients pour les services d'audit**

(58) Une telle analyse indique une tendance de plus en plus marquée de la part des multinationales clientes des six grands à négocier leurs besoins en services dans le monde entier avec le cabinet des six grands implanté dans le pays de la société mère du client, sous forme d'un «forfait». Cependant, l'analyse des réponses faites à la Commission au cours de son enquête approfondie sur le marché tant par les six grands, y compris par les parties elles-mêmes, que par les clients de ces cabinets, a confirmé que si ce «forfait», lorsqu'il existe, est en principe un forfait unique couvrant l'offre du cabinet d'audit pour tous les sites nationaux où la multinationale cliente a besoin des services en cause, il n'en est pas moins constitué en tenant compte à la fois des besoins de la filiale nationale de l'entreprise cliente (y compris des prescriptions réglementaires nationales) et de l'offre (y compris les honoraires) du cabinet d'audit qui serait éventuellement amené à fournir les services à cette filiale en particulier.

(59) De fait, l'une des parties à l'opération a décrit la procédure d'appel d'offres comme une négociation menée au niveau central avec la société mère, faisant suite à un regroupement des estimations au niveau local et à une négociation entre les cabinets locaux et le cabinet qui centralise la négociation dans le pays de la société mère, ajoutant que c'est l'approche qui prévaut dans environ 90 % des appels d'offres. L'autre partie a déclaré que, à la réception d'un appel d'offres, le bureau centralisateur recense les bureaux, les cabinets et les équipes appelés à accomplir toutes les opérations pour le compte du client potentiel. Ces bureaux ont pour mission d'examiner les tâches à accomplir et de préparer une estimation du coût du temps passé par les collaborateurs en fonction de leur grade. Les estimations locales sont présentées directement au bureau centralisateur travaillant sur l'offre pour aider à définir la stratégie de fixation des honoraires globaux. Si les honoraires globaux proposés sont inférieurs au total des honoraires estimés en fonction du barème, toute remise consentie est répercutée équitablement sur tous les bureaux participants. Cette même partie ajoute que la direction des filiales concernées est souvent consultée par celle du groupe pour savoir ce qu'elle pense des cabinets concurrents, et que la direction du cabinet situé sur les territoires où les filiales sont implantées serait consultée pour faire en sorte que les prescriptions légales et réglementaires locales soient prises en compte dans l'élaboration de l'offre au niveau central, et que ces aspects techniques de l'appel d'offres soient traités au niveau national pour veiller à ce que l'offre respecte l'ensemble des prescriptions.

(60) En outre, plusieurs multinationales clientes des parties, consultées par la Commission au cours de l'enquête sur le marché à laquelle elle a procédé, ont indiqué qu'elles vont négocier ces services, y compris les honoraires, avec les prestataires de services d'audit au niveau national, c'est-à-dire que leurs filiales traitent directement avec le cabinet national, même si l'offre définitive est souvent coordonnée ou supervisée au niveau central. Une de ces multinationales, déclarant qu'elle considérait que la délimitation géographique du marché était nationale, a confirmé que dans le cas de son entreprise, «la négociation des honoraires d'audit appliqués aux filiales incombe à la direction de la filiale». Une autre multinationale cliente des parties, tout en admettant discuter «des honoraires et des questions de qualité au niveau central», a déclaré qu'elle «convenait des prix et des conditions entreprise par entreprise», puisque «chaque entreprise supporte ses propres coûts en ce qui concerne ces services et que la direction locale

participe normalement aux discussions et aux négociations», et qu'elle «n'avait négocié aucun forfait au niveau international avec aucun des six grands cabinets d'audit». Une autre encore a déclaré qu'elle «négociait au niveau local avec les cabinets d'audit» et qu'elle ne menait «aucune négociation portant sur les services au niveau central».

(61) Par ailleurs, toutes les multinationales clientes ont un point commun: la nécessité, en tant que groupes, de faire réaliser un audit de leurs comptes consolidés, qui combine l'audit des comptes de la société mère et celui de ses filiales dans le monde. Comme cet audit des comptes consolidés a lieu sur le territoire national où la société mère est implantée, le choix d'un auditeur par cette dernière pour cette tâche particulière (et, par conséquent, pour l'audit de son groupe au niveau mondial) est influencé par son appréciation (en ce qui concerne, entre autres, la réputation et la compétence) de l'offre de services d'audit sur le territoire national sur lequel elle est implantée. Il apparaît en effet que même une position relativement solide dans un pays et dans un secteur donné pour l'audit de filiales d'entreprises étrangères, peut fort bien s'accompagner d'une position relativement faible pour l'audit des entreprises actives dans le même secteur et constituées en société dans le même pays.

d) **Caractéristiques décisives des marchés nationaux**

(62) La Commission, ayant pris en considération tous les facteurs qui précèdent dans son analyse de la délimitation géographique du marché de produits en cause dans la présente affaire, a estimé que les marchés nationaux présentaient notamment les caractéristiques suivantes:

a) des prescriptions réglementaires nationales qui affectent aussi bien la demande (prescriptions relatives à l'obligation d'audit légal) que l'offre (qualifications professionnelles des auditeurs et restrictions à la liberté d'établissement des cabinets d'audit dans chaque État membre);

b) la nécessité, pour le prestataire de services d'audit, d'être implanté sur place, avec le personnel qualifié nécessaire et l'étendue des compétences requise (y compris la connaissance des réglementations), ainsi que l'identification et la réputation de la «marque» dans chacun des pays dans lesquels le service d'audit et de comptabilité est appelé à être fourni.

e) **Conclusion**

(63) Eu égard aux caractéristiques des marchés nationaux évoquées ci-dessus et après avoir tenu compte de tous les autres éléments décrits plus haut, la Commission considère que les marchés géographiques en cause, aux fins de l'appréciation des effets de la présente opération sur la concurrence dans le secteur de la prestation de services d'audit et de comptabilité, sont les marchés nationaux.

2) ***Services de conseil et d'assistance en fiscalité***

(64) Vu les conditions préalables particulières, au niveau des qualifications, professionnelles et de la compétence, qui existent sur le plan national, et étant donné que chaque pays a également son propre droit fiscal, la Commission considère que les marchés géographiques en cause, aux fins de l'appréciation des effets de la présente opération sur la concurrence dans le secteur de la prestation de services de conseil et d'assistance en fiscalité, sont les marchés nationaux.

3) ***Services de conseil en gestion***

(65) Les services de conseil en gestion sont fournis à une large gamme de clients du secteur des entreprises ou du secteur public. Les parties ont argué du fait que l'unique facteur qui limite la capacité d'opérer sur ce type de marché était la nécessité de posséder les compétences et les ressources dont les clients ont besoin; pour certains, ces besoins se font sentir uniquement au niveau national ou local et, pour d'autres (les multinationales), dans plusieurs pays. Dans ces conditions, les parties ont soutenu que le marché revêtait une dimension aussi bien nationale qu'internationale, puisqu'il compte une série de prestataires se faisant concurrence à ces deux niveaux, y compris des boutiques spécialisées (au niveau national ou local), des cabinets d'expertise comptable et des cabinets d'experts-conseils (aux deux niveaux).

(66) L'enquête sur le marché faite par la Commission a en gros confirmé les assertions des parties exprimées ci-dessus. Toutefois, étant donné que l'opération n'aboutit pas à la création ou au renforcement d'une position dominante sur aucun de ces marchés géographiques, comme on peut le lire dans l'appréciation figurant aux considérants 69 et suivants, la Commission a décidé de laisser en suspens la définition précise du marché géographique en cause dans la prestation de services de conseil en gestion dans la présente affaire.

4) ***Services de conseil aux entreprises en difficulté***

(67) Les parties ont décrit la prestation de services de conseil aux entreprises en difficulté comme étant réglementée par les législations nationales. Alors que des défaillances d'entreprises peuvent se produire à l'échelle internationale, la nomination d'un liquidateur se fait au niveau national, conformément aux règles de chaque juridiction nationale. En outre, l'enquête sur le marché réalisée par la Commission a confirmé le caractère national de ce marché. La Commission considère donc que les marchés géographiques en cause, aux fins de l'appréciation des effets de la présente opération sur la concurrence dans le secteur de la prestation de services de conseil aux entreprises en difficulté, sont les marchés nationaux.

5) ***Services d'assistance financière aux entreprises***

(68) Dans une décision précédente, arrêtée le 30 août 1993 (BHF/CCF/Charterhouse — affaire IV/M.319) [1], la Commission a estimé que les services d'assistance financière aux entreprises étaient fournis sur des marchés nationaux. Les parties ont néanmoins soutenu que le marché était international pour certaines opérations et l'enquête réalisée par la Commission a confirmé que la prestation de ces services offrait des aspects aussi bien nationaux qu'internationaux. Cependant, étant donné que la Commission, dans l'appréciation qu'elle porte ci-après, a conclu que la présente opération n'aboutissait ni à la création ni au renforcement d'une position dominante sur aucun des marchés de la prestation de ces services, elle a décidé de ne pas délimiter plus en détail le marché géographique en cause dans la présente affaire.

C. APPRÉCIATION

1) ***Caractéristiques du marché***

a) **Activités des cabinets d'audit des six grands**

(69) Chacun des six grands exerce à l'heure actuelle des activités importantes dans tous les marchés de produits en cause, comme le montre le tableau ci-après: (les chiffres relatifs aux services de conseil en gestion, de conseil aux entreprises en difficulté et d'assistance financière aux entreprises sont regroupés sous la rubrique «Autres»).

Recettes au niveau mondial pour 1996 en milliards (estimations)

(en milliards de dollars des États-Unis)

	Total	Audit/comptabilité	Fiscalité	Autres
AA	9,5	2,9	1,7	4,9
KPMG	8,1	4,5	1,6	2,0
E&Y	7,8	3,5	1,6	2,7
C&L	6,8	3,6	1,3	1,9
DTTI	6,5	3,6	1,3	1,6
PW	5,0	2,4	1,1	1,5

Source: International Accounting Bulletin.

(70) Le tableau ci-après indique le pourcentage de ses recettes globales (sur la base des chiffres ci-dessus) réalisé par chacun des cabinets des six grands dans les principales gammes de produits:

Pourcentage de ses recettes totales réalisé par:

(en %)

	Audit/comptabilité	Fiscalité	Autres
AA	30,5	17,9	51,6
KPMG	55,6	19,8	24,7
E&Y	44,9	20,5	34,6
C&L	52,9	19,1	27,9
DTTI	55,4	20,0	24,6
PW	48,0	22,0	30,0

[1] JO C 247 du 10. 9. 1993, p. 4.

(71) Bien que chacun des six grands soit actif sur chacun des marchés en cause, définis ci-dessus, il convient de relever que sur chaque marché, sauf celui de l'audit et de la comptabilité des grandes entreprises clientes des six grands, ces derniers sont concurrencés par une série d'autres prestataires de services:

— en ce qui concerne les services de conseil et d'assistance en fiscalité, les six grands sont en concurrence avec d'autres cabinets d'audit, des cabinets d'avocats et des banques,

— en ce qui concerne les services de conseil en gestion, ils sont en concurrence avec de nombreux prestataires de services d'assistance-conseil, tels que McKinsey, Boston Consulting Group, IBM, EDS, Bain & Co., etc.,

— en ce qui concerne les services d'assistance financière aux entreprises, ils sont en concurrence avec de nombreuses banques d'affaires et d'autres établissements, dont Goldman Sachs, Morgan Stanley, SBC Warburg Dillon Read, etc.,

— en ce qui concerne les services de conseil aux entreprises en difficulté, ils sont en concurrence avec des cabinets d'avocats.

b) **Le marché des services d'audit et de comptabilité**

(72) Comme le montre le tableau ci-dessus, les services d'audit et de comptabilité fournissent environ la moitié du total des recettes réalisées par chacun des six grands (à part AA, plus orienté vers la prestation de services de conseil en gestion).

(73) Dans la Communauté (ainsi que dans des pays comme les États-Unis d'Amérique), la législation relative aux obligations en matière d'audit est généralement bien élaborée et bien adaptée, et le marché de la prestation de services d'audit est un marché relativement mûr.

(74) La durée pour laquelle les auditeurs sont choisis varie d'un pays à l'autre (un an au Royaume-Uni, par exemple, contre plusieurs années dans d'autres États membres). D'ordinaire, le mandat des auditeurs est reconduit; la relation entre l'auditeur et le client est donc souvent une relation à long terme établie sur de nombreuses années, voire des décennies. L'enquête menée par la Commission a révélé que l'une des raisons en est qu'un changement d'auditeur peut nuire à la réputation d'un client ou à son appréciation par les marchés financiers, car la communauté des investisseurs peut soupçonner l'existence de litiges à propos de la présentation de l'information financière et d'éventuels problèmes concernant les comptes de l'entreprise. Une autre raison en est l'investissement considérable en temps, en formation et en autres ressources que doit consentir un client pour faire en sorte que le nouvel auditeur soit suffisamment au fait du capital et des activités de l'entreprise pour pouvoir effectuer un audit satisfaisant en maintenant les risques pour les actionnaires dans des limites acceptables.

(75) Pour choisir un auditeur, les grandes entreprises organisent généralement un appel à la concurrence. D'ordinaire, un client invite plusieurs cabinets (pas plus de trois ou quatre, en général) à présenter une première offre. C'est sur la base de ces offres que le client fera son choix définitif. Dans le choix d'un de ces cabinets, le client attache de l'importance à des facteurs extérieurs au prix, ainsi qu'aux honoraires. Parmi ces facteurs, les plus importants sont la solidité du réseau du cabinet d'audit, la qualité de son travail, sa réputation, la manière dont il se propose de procéder (y compris, par exemple, le recours aux technologies) ainsi que l'expérience et la compétence du personnel qui sera chargé de l'audit.

(76) Même s'il collabore depuis longtemps avec le même auditeur, un client peut décider de publier un nouvel appel d'offres pour l'attribution de son contrat d'audit, s'il estime pouvoir trouver mieux ailleurs ou afin de contrer une menace d'augmentation des prix de la part de son auditeur attitré, ou encore s'il est lui-même au cœur d'un changement, tel qu'une fusion ou une acquisition. Le prix des services d'audit et de comptabilité est donc déterminé par des appels d'offres qui ont lieu de temps en temps.

(77) La croissance historique de la demande de services d'audit et de comptabilité dans la plupart des États membres est due à la mise en œuvre des directives communautaires imposant à certaines sociétés l'obligation de faire contrôler leurs comptes. La croissance future de la demande devrait provenir de l'augmentation de la demande de services d'audit non imposé par la loi et de comptabilité, ainsi que de changements structurels tels que les privatisations et le recours accru aux marchés des capitaux pour se procurer des fonds.

(78) Les exigences minimales en matière de qualifications professionnelles, d'honorabilité et d'indépendance des personnes chargées du contrôle légal des documents comptables sont définies par la huitième directive (directive 84/253/CEE du Conseil) [1] en matière de droit des sociétés. Cette directive ne donne toutefois pas d'instructions précises sur bien d'autres questions relatives à la fonction de l'audit. Certaines de ces questions sont réglementées au niveau national ou sont soumises à des normes recommandées par les professionnels de la comptabilité. On peut classer les questions couramment traitées par ces normes professionnelles en deux rubriques principales: les règles de conduite professionnelle (indépendance, compétence, qualité, respect du secret professionnel) et les règles concernant les méthodes de travail et la présentation de l'information financière. Il est vrai que les domaines couverts par ces normes varient au sein de la Communauté. Les règles utilisées dans la pratique varient également d'un pays à l'autre.

[1] JO L 126 du 12. 5. 1984, p. 20.

Toutefois, on observe une tendance croissante à l'adoption, au niveau national, de règles élaborées au niveau international, notamment par la Fédération internationale des experts-comptables (IFAC). À l'échelle européenne, la Fédération des experts-comptables européens (FEE) s'occupe aussi de promouvoir l'adoption de normes internationales dans les États membres.

(79) Le fait d'être membre d'un organisme professionnel national de contrôle résulte habituellement d'une décision individuelle. Mais même là, les cabinets d'audit jouent souvent un grand rôle dans la définition des règles applicables à la profession, car ils peuvent se permettre de consacrer le temps et les efforts nécessaires pour participer aux groupes de travail qui élaborent ces règles, cela se vérifie encore plus au niveau international. À l'évidence, les plus grands opérateurs sur le marché peuvent donc exercer une plus forte influence au sein de l'IFAC et, par là, sur l'élaboration des normes au niveau international. Comme les normes nationales s'alignent généralement sur celles de l'IFAC et que les mêmes cabinets participent souvent à l'élaboration des premières, on ne saurait sous-estimer l'influence des grands cabinets d'audit sur ce processus.

(80) Le livre vert de la Commission intitulé «Rôle, statut et responsabilité du contrôleur légal des comptes dans l'Union européenne» [1], soulève un certain nombre de questions sur la réglementation applicable à l'audit dans la Communauté. La question du suivi des règles applicables à la profession au niveau communautaire prendra de l'importance lorsque la Communauté s'orientera vers un marché unique de l'audit, et aussi en raison de l'accélération de la concentration du secteur.

2) *Services d'audit et de comptabilité aux petites et moyennes entreprises*

(81) L'enquête menée par la Commission a révélé que les petites et moyennes entreprises n'exigeaient pas de leurs auditeurs le même degré de ressources (en termes de niveau de compétence, de couverture géographique, etc.) que les grandes entreprises. Ainsi, bien qu'elles puissent parfois faire appel aux services des six grands, elles ont souvent recours à des cabinets d'audit plus petits, «de second rang», qui livrent une âpre concurrence aux six grands dans le secteur des petites et moyennes entreprises. La Commission a donc conclu que l'opération ne suscitait pas de préoccupations relatives à la concurrence sur le marché des services d'audit et de comptabilité aux petites et moyennes entreprises.

3) *Services d'audit et de comptabilité aux grandes sociétés clientes des six grands*

(82) La Commission estime que le marché de produits en cause est le marché des services d'audit et de comptabilité fournis par les six grands aux grandes entreprises et que sa dimension géographique est nationale (voir considérants 19 et suivants).

(83) Le marché en cause étant déjà très concentré du fait que seuls les six grands sont en mesure de répondre aux exigences d'une grande entreprise, et ce dans chaque État membre, la Commission a jugé nécessaire d'examiner si l'opération de concentration envisagée entre PW et C&L ne débouchait pas sur la création ou le renforcement d'une position dominante non seulement individuelle, mais aussi oligopolistique.

(84) Pour analyser la création ou le renforcement éventuels d'une position dominante sur ce marché, la Commission a exploité des données publiées fournies par les parties, qui englobent tous les clients, quelle que soit leur taille. La Commission considère que cette approche est correcte d'un point de vue méthodologique, puisque la part relative des honoraires perçus est très similaire d'un membre des six grands à l'autre, que l'on se base sur «tous les clients» ou sur les «grandes sociétés» uniquement.

a) **Position dominante individuelle**

(85) L'annexe I montre que la part de marché cumulée des entreprises participant à la concentration ne dépassera 40 % dans aucun des États membres. Les trois pays où ces parts cumulées seront les plus élevées sont l'Allemagne (38,6 %), le Royaume-Uni (35,1 %) et l'Irlande (34,1 %), où le concurrent immédiat (KPMG) détient respectivement 31,9 %, 22,7 % et 23,6 % du marché. (Au niveau européen, l'entité issue de la concentration détiendra 31,7 % du marché, contre 25,9 % pour KPMG, son concurrent immédiat.) L'entreprise issue de la concentration ne sera donc pas en mesure d'exercer, sur aucun marché national, un pouvoir de marché excessif sur ses concurrents ou sur ses clients.

(86) En outre, ainsi qu'il est dit aux considérants 69 et suivants, un mandat d'audit est normalement reconduit pendant de nombreuses années, ce qui fonde une relation à long terme entre l'auditeur et le client, qui peut même durer plusieurs décennies. Ce manque de fluidité du marché signifie qu'il convient d'examiner, outre les parts de marché sur une seule année, les données relatives aux appels d'offres et aux soumissions sur une période plus longue, de manière à apprécier plus complètement la nature et l'importance de la concurrence sur le marché des grandes sociétés clientes des six grands.

[1] JO C 321 du 28. 10. 1996, p. 1.

(87) L'enquête de la Commission a montré que même si les appels d'offres n'étaient pas fréquents, lorsqu'un client décide qu'il lui serait peut-être utile de changer d'auditeur et lance un appel d'offres, les autres membres des six grands y répondent, attestant ainsi l'existence d'une concurrence. Les clients sont des acheteurs bien informés et ils connaissent bien le prix, la qualité et la valeur du service proposé. Le fait que, en règle générale, trois ou quatre membres des six grands soumissionnent lorsque des appels d'offres sont lancés, montre que les clients sont capables, dans une certaine mesure, d'exploiter la menace implicite que constitue le recours à un appel d'offres pour limiter le pouvoir de leur auditeur en exercice.

(88) Le tableau ci-dessous fait état des résultats des récents appels d'offres:

Nombre de marchés gagnés et perdus par les six grands dans l'EEE (1994-1997)

	Marchés gagnés (1)	Marchés perdus (2)	Différence nette (3)	Classement net (4)
AA	44	20	24	1
KPMG	45	25	20	2
C&L	36	23	13	3
E&Y	26	22	4	4
PW	18	17	1	5
DTTI	18	20	−2	6

Source: Deloitte Touche

(89) Les chiffres ci-dessus comprennent les mouvements de clients, tant entre les six grands qu'entre les six grands et les auditeurs de «deuxième rang». Ils montrent que, sur une période assez longue, d'importants mouvements se produisent entre les cabinets d'audit et que, sur une base nette (différence entre marchés gagnés et perdus), C&L et PW ne se placent respectivement qu'en troisième et en cinquième position parmi les six grands.

(90) Une analyse supplémentaire du total des marchés gagnés figurant dans le tableau ci-dessus (colonne 1) permet de classer les six grands en termes de marchés remportés sur d'autres membres des six grands.

Marchés remportés dans l'EEE par des membres des six grands sur d'autres membres (1994-1997)

	Marchés remportés sur d'autres membres des six grands (1)	Classement (2)
AA	22	1
KPMG	17	2
C&L	17	3
E&Y	13	4
PW	8	5
DTTI	8	5

Source: Deloitte Touche

(91) Pour la période considérée, C&L et PW ne se positionnent respectivement qu'au deuxième et au cinquième rang parmi les six grands, à chaque fois à égalité avec un autre.

(92) Pour illustrer les mouvements se produisant au niveau national, nous disposons des données suivantes relatives au Royaume-Uni:

Changements d'auditeur opérés au sein des six grands de 1993 à 1997 par les 1 600 plus grandes entreprises britanniques

DE \ VERS	CL	PW	KPMG	E&Y	DTTI	AA	Total
CL	—	2	6	1	6	4	19
PW	3	—	2	2	1	—	8
KPMG	4	5	—	1	—	7	17
E&Y	3	2	1	—	—	4	10
DTTI	1	3	2	—	—	1	7
AA	1	3	3	1	—	—	8
TOTAL	12	15	14	5	7	16	69

Source: UK O.F.T.

(93) Ce tableau montre que, en ce qui concerne les marchés remportés, PW et C&L prennent respectivement la deuxième et la quatrième place, avec 15 marchés gagnés par PW et 12 par C&L. C&L est la société qui a perdu le plus grand nombre de marchés (19). En termes nets des marchés remportés (marchés gagnés moins marchés perdus), le classement obtenu est le suivant:

Points	Entreprise	Marchés gagnés (net)
1	AA	+8
2	PW	+7
3	DTTI	0
4	KPMG	−3
5	E&Y	−5
6	C&L	−7

Conclusion

(94) Il ressort clairement des données ci-dessus, qui concernent à la fois les parts de marché et le résultat de la participation des six grands aux appels d'offres sur un certain nombre d'années, que le comportement concurrentiel des quatre autres grands cabinets d'audit limitera la marge de manœuvre de l'entreprise issue de la concentration. Il est de ce fait exclu que l'opération de concentration crée ou renforce une position dominante individuelle sur l'un quelconque des marchés nationaux de services d'audit et de comptabilité fournis par les six grands aux grandes sociétés dans l'Union européenne.

b) **Position dominante oligopolistique**

i) *Position dominante collective existante*

(95) La Commission a exposé, dans de précédentes décisions en matière de concentrations, telle que la décision 97/26/CE de la Commission (affaire IV/M.619 - Gencor/Lonrho) [1], quelles sont, sur un marché oligopolistique, les caractéristiques préexistantes qui soulèvent la question de la position dominante collective.

[1] JO L 11 du 14. 1. 1997, p. 30, considérant 141.

(96) Du côté de la demande, on note l'existence d'une croissance modérée et d'une demande inélastique. Du côté de l'offre, le marché se caractérise par l'existence d'un fort taux de concentration des entreprises, d'une grande transparence, d'un produit homogène, de techniques de production parvenues à maturité, de barrières élevées à l'entrée (notamment à cause de l'importance des coûts irrécupérables), et par la présence de fournisseurs ayant des liens structurels; ces caractéristiques permettent aux fournisseurs d'adopter sans difficulté un comportement parallèle, voire les y encouragent.

(97) Certains de ces éléments caractérisent le marché des services d'audit et de comptabilité fournis par les six grands aux grandes sociétés:

aa) Stagnation de la demande

(98) D'après la notification des parties, la demande de services d'audit «progresse dans l'ensemble de l'EEE, mais moins rapidement que celle de certains autres services spécialisés». Les parties estiment que «la demande devrait à l'avenir augmenter grâce à l'accroissement de la demande de services d'audit et de comptabilité non imposés par la loi. Par comparaison, on prévoit dans toute l'Europe une forte hausse de la demande de services de conseil en gestion». Le marché des services d'audit et de comptabilité fournis par les six grands aux grandes sociétés ne va manifestement pas se développer sensiblement dans un avenir prévisible et, en tout état de cause, étant donné la taille très importante de chacune des entreprises qui constituent la clientèle, la croissance ne pourra provenir d'une augmentation du nombre de clients. On peut donc en conclure que la demande sur le marché en cause connaîtra sans doute, au mieux, une progression lente.

bb) Absence d'élasticité de la demande par rapport aux prix

(99) Sur le marché en question, l'élasticité de la demande par rapport aux prix est faible. Plusieurs facteurs expliquent cette situation: les clients sont légalement tenus d'acheter ce service, le fait de changer de fournisseur a un coût (voir ci-dessus) et les honoraires versés par les entreprises clientes des six grands ne représentent, en raison de leur taille, qu'une proportion infime du total de leurs coûts; enfin, les clients déclarent eux-mêmes que le prix est le critère qui intervient le moins dans le choix de leurs fournisseurs. (La demande est néanmoins, dans une certaine mesure, élastique par rapport au prix, comme l'atteste le fait que dans les cas où des appels d'offres sont réalisés, il arrive que des clients abandonnent leur fournisseur pour un autre, ainsi qu'il a été indiqué au considérant 88.)

cc) Homogénéité des produits, transparence du marché et faible taux d'innovation

(100) Les services d'audit sont relativement homogènes, en ce que tout audit comportera des contrôles, des analyses et des rapports normalisés, ainsi que d'autres éléments prévus par les réglementations nationales et les règles internes à la profession. L'enquête de la Commission fait apparaître que les clients considèrent, dans leur grande majorité, que tous les membres des six grands sont interchangeables. Elle a montré également que le niveau de transparence des prix est élevé, en ce sens que les tarifs horaires pratiqués pour les services d'audit sont normalement assez transparents entre membres des six grands. Les coûts supportés par les six grands sont, eux aussi, transparents, puisque la publicité faite dans le cadre des recrutements et les transferts de personnel d'un cabinet à l'autre permettent de connaître le montant des salaires et des charges salariales, qui représentent largement plus de la moitié des coûts globaux. En outre, dans certains pays, d'autres facteurs contribuent à accroître la transparence, comme la publication, au Royaume-Uni, des honoraires dans le rapport annuel des clients et l'obligation légale, en vigueur dans d'autres pays, de recourir à deux auditeurs. En outre, les méthodes qu'utilisent les services d'audit et de comptabilité changent peu au fil du temps et se caractérisent par un faible taux d'innovation.

dd) Existence de liens structurels entre fournisseurs

(101) L'existence de liens économiques ou structurels entre fournisseurs peut contribuer à l'existence d'une domination oligopolistique. Or, de tels liens existent dans le secteur de l'audit et de la comptabilité, puisque la profession adopte ses propres règles par le biais d'organismes auxquels sont affiliés les cabinets d'audit (considérants 78, 79 et 80). Les cabinets d'audit siègent dans les organismes chargés des questions de déontologie et leurs représentants se réunissent régulièrement pour en discuter et prendre des décisions d'une importance vitale pour toutes les parties concernées. Étant donné le rôle particulièrement déterminant qu'ils jouent dans la définition des normes en question (considérant 79), les plus grosses sociétés sont en position d'user de cette influence pour mettre au point un système de normes qui pourrait, en pratique, contribuer à la création, entre elles, d'une domination oligopolistique ou collective.

(102) Il est donc manifeste que le marché des services d'audit et de comptabilité fournis par les six grands aux grandes sociétés présente, dans une certaine mesure, des caractéristiques susceptibles de contribuer à la création d'une position dominante collective.

(103) Toutefois, la Commission n'a trouvé aucune preuve décisive de l'existence, pour l'heure, d'une telle domination, sur le marché des six grands. L'enquête de la Commission n'a fait état d'aucun élément donnant à penser que les grandes sociétés clientes des six grands en matière d'audit étaient convaincues de l'existence actuelle d'une domination collective. D'un point de vue général, une domination collective comprenant plus de trois ou quatre fournisseurs est peu probable, du simple fait

de la complexité des relations mutuelles qu'elle suppose et de l'incitation qui en découle à s'écarter de cette ligne de conduite; une telle situation est instable et intenable à long terme. Plus précisément, ainsi qu'il a été démontré ci-dessus, le marché actuel des services aux grandes sociétés clientes des six grands semble être concurrentiel à long terme, puisque les clients publient effectivement des appels d'offres et qu'il arrive vraiment qu'une entreprise change de fournisseur au sein des six grands.

(104) En outre, l'arrêt rendu par la Cour de justice le 31 mars 1998 dans les affaires jointes C-68/94 et C-30/95, France contre Commission, et SCPA et EMC contre Commission [1], en ce qui concerne l'affaire Kali und Salz/MdK/Treuhand [2], a souligné qu'il incombe à la Commission de fournir des preuves solides lorsqu'elle estime qu'il y a position dominante collective sur un marché oligopolistique.

(105) La Cour a estimé qu'un niveau de concentration élevé sur un marché oligopolistique n'était pas, en tant que tel, un facteur décisif attestant l'existence d'une position dominante collective. En outre, l'arrêt de la Cour dispose qu'il faut apporter des preuves solides de l'absence d'une concurrence effective au sein d'un groupe de fournisseurs jugés exercer une position dominante collective et aussi de la faiblesse de la pression concurrentielle pouvant être exercée par d'autres fournisseurs (si tant est qu'elle existe sur le marché en question).

(106) Compte tenu de ce qui précède, la Commission considère qu'aucun élément ne prouve d'une manière déterminante que la présente opération de concentration renforce une situation de domination oligopolistique préexistante sur le marché des services fournis par les six grands aux grandes sociétés.

ii) *Création d'une position dominante collective*

(107) La Commission a examiné si, à l'issue de l'opération de concentration, le niveau de concentration du marché, du côté de l'offre, sera tel, qu'il entraînera la création d'une position dominante collective.

aa) Structure du marché résultant d'une double opération de concentration (PW/C&L plus KPMG/E&Y)

(108) La Commission a mené une enquête sur la création éventuelle d'une position dominante collective sur le marché des services d'audit fournis par les six grands aux grandes sociétés en s'appuyant sur un «scénario de double opération de concentration», compte tenu du fait que KPMG et E&Y lui avaient notifié conjointement, le 23 décembre 1997, leur intention de fusionner au niveau mondial. La Commission a jugé opportun d'analyser l'opération de concentration PW/C&L envisagée en liaison avec l'opération KPMG/E&Y, d'une part parce que le règlement sur les concentrations dispose que les effets des opérations de concentration sont appréciés en se plaçant dans une perspective orientée vers l'avenir du marché, qui non seulement prend en considération les changements entraînés par l'opération de concentration elle-même, mais tient compte également des développements futurs, tels que, notamment, l'arrivée de nouveaux concurrents, la libéralisation et l'innovation en matière de produits, et, d'autre part, parce que l'accord entre KPMG et E&Y était une réalité bien connue sur le marché.

(109) Dans le cadre de ce scénario de «double opération de concentration», les parts cumulées des deux plus grandes entreprises sur le marché en cause auraient été de fait très importantes aux niveaux national, communautaire et mondial. De plus, les deux entités issues de ces opérations de concentration se seraient classées aux deux premières places dans tous les États membres sauf deux, leurs parts de marché dépassant très largement celles des autres fournisseurs.

(110) Étant donné l'importance des parts de marché cumulées que les deux entreprises issues des opérations de concentration détiendraient, ainsi que les caractéristiques du marché en question, telles qu'elles sont énoncées aux considérants 98 à 101, la Commission a provisoirement conclu que l'opération de concentration PW/C&L créerait, du côté de l'offre, un niveau de concentration qui, considéré conjointement avec l'opération de concentration KPMG/E&Y, corroborerait l'hypothèse d'une position dominante collective. Toutefois, le 13 février 1997, KPMG et F&Y ont publiquement annoncé qu'elles avaient conjointement décidé de renoncer à leurs projets de concentration.

(111) L'opération de concentration entre PW et C&L peut en principe déboucher sur la création d'un oligopole dominant, entraînant un comportement parallèle de la plupart ou de la totalité des «cinq grands» qui subsisteraient après l'opération, ou d'un duopole dominant, au sein duquel les deux plus grandes entreprises auraient un comportement parallèle, tout en exerçant un pouvoir coercitif sur les entreprises restantes de plus petite taille.

i) *Position dominante oligopolistique*

(112) Le risque de création d'une position dominante oligopolistique découle en grande partie des caractéristiques générales existantes décrites aux considérants 98 à 101. Ce risque est accru du fait d'une autre caractéristique propre à ce marché: en effet, comme il a été précisé au considérant 74, les auditeurs et les clients ont tendance à entretenir des relations à long terme. Bien qu'un client puisse en principe choisir entre six grands cabinets d'audit, il considérera souvent, pour les raisons exposées précédemment, qu'il n'est ni pratique ni opportun de changer d'auditeur, et préférera conserver le sien pendant une longue période; en effet, la plupart des clients ont signalé que, lorsqu'ils décident que les circonstances sont réunies pour mettre en concurrence leur contrat d'audit, à ce moment précis, seuls trois ou quatre fournisseurs sont susceptibles de convenir, et non tous les six. Toute réduction du nombre de fournisseurs sur le marché des services d'audit fournis par les six grands aux grandes sociétés constitue par conséquent un élément supplémentaire pouvant contribuer à la création d'une position dominante collective.

[1] Rec. 1998, p. I-1375.
[2] Décision 94/449/CE de la Commission (JO L 186 du 21. 7. 1994, p. 38).

(113) Toutefois, la Commission n'a pas conclu, au terme de son enquête, que l'opération de concentration créera une situation de domination oligopolistique. Comme cela a été expliqué au considérant 103, une position dominante collective comprenant plus de trois ou quatre fournisseurs est trop complexe et instable pour durer. Là encore, il semble qu'il y ait une concurrence sur le marché des six grands, sous la forme d'appels d'offres, même si ceux-ci sont assez rares et si, comme cela est indiqué ci-dessus, seuls trois ou quatre des six grands participent habituellement à chaque appel d'offres. Il est peu vraisemblable que les appels d'offres disparaissent ou diminuent d'une manière spectaculaire si le nombre des fournisseurs passe de six à cinq. Cette situation diffère de la structure qu'aurait entraînée un scénario de double opération de concentration, tel que celui que la Commission a analysé initialement: dans ce cas, le nombre de six grands, considéré habituellement comme approprié pour un appel d'offres, aurait été ramené de trois ou quatre actuellement à un nombre qui n'aurait laissé au client qu'un choix réel très limité, voire inexistant.

ii) *Position dominante duopolistique*

(114) L'annexe II présente les parts de marché détenues aux niveaux national, européen et mondial par les deux plus grands cabinets d'audit sur le marché en question, avant et après l'opération de concentration (seule l'opération PW/C&L est prise en compte). Après l'opération de concentration, les parts de marché cumulées atteindront 57,6 % dans la Communauté, 50 % dans le monde et de 51,1 % à 70,5 % pour les différents États membres.

(115) Au terme de son enquête, la Commission n'a cependant pas conclu que l'opération de concentration entre PW et C&L entraînerait la création d'une position dominante duopolistique dans la structure de marché actuelle.

(116) Bien que PW/C&L, l'entité issue de l'opération de concentration, soit une des deux plus grandes sociétés dans chacun des États membres, à l'exception de l'Autriche, l'identité de l'autre entreprise varie sensiblement au sein de la Communauté. Sur les quinze pays où PW/C&L sera l'une des deux plus grandes sociétés, l'autre sera KPMG dans huit pays, E&Y dans trois pays, AA dans trois également et DTTI dans un pays (voir annexe II).

(117) Comme le montre l'annexe III, à l'issue de l'opération de concentration, l'écart séparant les deuxième et troisième plus grandes entreprises en termes de parts de marché ne sera pas significatif: il ne sera en effet supérieur à 10 % que dans deux États membres (Allemagne et Espagne), et atteindra un peu plus de 10 % dans l'ensemble de la Communauté et 3 % au niveau mondial. Du fait de cette homogénéité des parts de marché entre les deuxième et troisième plus grandes entreprises, l'entité PW/C&L issue de l'opération de concentration ne pourra pas poursuivre une stratégie de domination duopolistique qui aurait un effet coercitif sur la troisième plus grande entreprise et sur les plus petites sociétés, ou aurait pour conséquence de les éliminer du marché.

(118) De plus, même si, en ce qui concerne l'offre de services d'audit et de comptabilité, chaque pays constitue un marché géographique distinct (considérants 19 et suivants), PW/C&L ne pourra pas adopter un comportement parallèle dans chaque pays si ce parallélisme doit être mis en œuvre avec une entreprise (KPMG, AA, E&Y ou DTTI) qui sera différente selon les pays. Il n'est pas réaliste de penser qu'une entreprise acceptera les avantages éventuels d'un comportement parallèle dans un pays donné, en sachant qu'un comportement parallèle entre PW/C&L et une autre entreprise se mettra en place à ses dépens dans un autre pays. Ce type de comportement parallèle à «géométrie variable» ne pourrait persister, tout au moins pas à long terme.

iii) *Conclusion*

(119) Considérant qu'une fois l'opération de concentration réalisée, pas moins de cinq fournisseurs seront toujours présents, qu'ils continueront probablement à participer aux appels d'offres, qui constituent le processus de mise en concurrence sur les marchés en cause, et que l'opération de concentration n'entraînera pas l'émergence de deux entreprises nettement prépondérantes, la Commission n'a pu établir avec certitude que l'opération de concentration créerait une position dominante oligopolistique ou duopolistique sur un des marchés nationaux des services d'audit et de comptabilité fournis par les six grands aux grandes sociétés dans la Communauté.

4) ***Services de conseil et d'assistance en fiscalité, services de conseil en gestion, services de conseil aux entreprises en difficulté et services d'assistance financière aux entreprises***

a) **Services de conseil et d'assistance en fiscalité**

(120) Sur ce marché, les cabinets d'audit sont soumis à une vive concurrence au sein même de la profession, et aussi de la part des cabinets juridiques et des banques. Si tous les fournisseurs sont pris en compte dans le calcul des parts de marché, les seuls États membres où les parts de marché cumulées dépasseront 15 % sont l'Espagne (19,2 %) et l'Irlande (18,6 %).

b) **Services de conseil en gestion**

(121) Les parts de marché cumulées ne dépasseront 15 % dans aucun des États membres. Les concurrents présents dans ce secteur comprennent les autres cabinets d'audit ainsi que d'autres sociétés spécialisées de renommée mondiale, telles que, par exemple, McKinsey, Bain and Co. et Boston Consulting Group.

c) **Services de conseil aux entreprises en difficulté**

(122) Le seul État membre où les parts de marché cumulées seront supérieures à 15 % est le Royaume-Uni (25,8 %). Les concurrents sont notamment les conseillers juridiques et les autres sociétés du secteur, ainsi que les experts-comptables.

d) **Services d'assistance financière aux entreprises**

(123) Les parts de marché cumulées sont nettement inférieures à 15 % dans tous les États membres et les parties notifiantes sont en concurrence avec les grandes banques de dépôt et d' affaires.

e) **Conclusion**

(124) L'éventualité que l'opération de concentration crée ou renforce une position dominante sur les quatre marchés susmentionnés au sein de la Communauté est tout à fait exclue.

VI. CONCLUSION

(125) L'hypothèse selon laquelle l'opération envisagée ne créera ni ne renforcera pas une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans une partie substantielle du marché commun, peut donc être acceptée. Par conséquent, en application de l'article 2, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et de l'article 57 de l'accord EEE, l'opération doit être déclarée compatible avec le marché commun,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

L'opération de concentration envisagée entre Price Waterhouse et Coopers and Lybrand, notifiée le 11 décembre 1997, est déclarée compatible avec le marché commun et avec le bon fonctionnement de l'accord EEE.

Article 2

Coopers & Lybrand
1, Embankment Place
GB-Londres WC2N 6NN

Price Waterhouse
Southwark Towers
32, London Bridge Street
GB-Londres SE1 9SY

sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 20 mai 1998.

Par la Commission
Karel VAN MIERT
Membre de la Commission

ANNEXE I

(en %)

	Part des recettes en pourcentage (estimations)							Structure du marché avant la concentration C&L-PW		Structure du marché après la concentration C&L-PW	
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	**C&L + PW**	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	Parts de marché avant la concentration de l'enreprise la plus importante	Nom de l'entreprise la plus importante	Parts de marché après la concentration de l'enreprise la plus importante	Nom de l'entreprise la plus importante
Autriche	10,0	10,6	**20,6**	23,1	31,6	8,9	15,8	31,6	KPMG	31,6	KPMG
Belgique	17,6	11,1	**28,7**	26,4	19,5	12,1	13,2	26,4	Ernst & Young	28,7	C&L + PW
Danemark	17,9	8,6	**26,5**	13,8	29,3	8,5	21,9	29,3	KPMG	29,3	KPMG
Finlande	29,2	3,5	**32,7**	15,1	29,5	14,9	7,8	29,5	KPMG	32,7	C&L + PW
France	14,3	11,2	**25,5**	13,3	34,5	15,7	11,0	34,5	KPMG	34,5	KPMG
Allemagne	33,5	5,1	**38,6**	11,4	31,9	9,5	8,6	33,5	Coopers & Lybrand	38,6	C&L + PW
Grèce	18,9	8,1	**27,0**	15,7	17,2	27,3	12,8	27,3	Arthur Andersen	27,3	Arthur Andersen
Islande	10,2	0,0	**0,0**	N/C	> 20	10,2	10,2				
Irlande	14,5	19,6	**34,1**	14,8	23,6	13,4	14,0	23,6	KPMG	34,1	C&L + PW
Italie	16,1	12,6	**28,7**	18,7	16,5	25,1	11,1	25,1	Arthur Andersen	28,7	C&L + PW
Liechtenstein	< 10	N/C	**0,0**	N/C	N/C	N/C	N/C				
Luxembourg	19,0	11,0	**30,0**	15,0	13,0	8,0	23,0	23,0	Deloitte Touche	30,0	C&L + PW
Pays-Bas	23,1	3,0	**26,1**	25,0	26,6	2,9	19,4	26,6	KPMG	26,6	KPMG
Norvège	20,6	6,9	**27,5**	23,6	16,1	17,0	15,8	23,6	Ernst & Young	27,5	C&L + PW
Portugal	17,7	14,8	**32,5**	26,3	13,0	22,1	6,1	26,3	Ernst & Young	32,5	C&L + PW
Espagne	12,5	18,6	**31,1**	16,1	14,0	31,7	7,1	31,7	Arthur Andersen	31,7	Arthur Andersen
Suède	30,0	4,0	**4,0**	23,0	27,0	5,0	11,0	30,0	Coopers & Lybrand	30,0	Coopers & Lybrand
Royaume-Uni	19,3	15,8	**35,1**	16,6	22,7	13,1	12,5	22,7	KPMG	35,1	C&L + PW
Europe	21,9	9,9	**31,7**	15,7	25,9	13,8	12,7	25,9	KPMG	31,7	C&L + PW
Monde	18,0	12,0	**30,0**	17,0	20,0	17,0	16,0	20,0	KPMG	30,0	C&L + PW

Source: chiffres de l'IAB figurant dans le formulaire CO, p. 34.

ANNEXE II

(en %)

	Part des recettes en pourcentage (estimations)							Structure du marché avant la concentration C&L-PW						Structure du marché après la concentration C&L-PW					
	Coopers & Lybrand	Price Water-house	**C&L + PW**	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	**Parts de marché avant la concentration des deux plus grandes entreprises**	Part de marché de la première entreprise	Nom de la première entreprise	Part de marché de la deuxième entreprise	Nom de la deuxième entreprise		**Parts de marché après la concentration des deux plus grandes entreprises**	Parts de marché de la première entreprise	Nom de la première entreprise	Parts de marché de la deuxième entreprise	Nom de la deuxième entreprise	
Autriche	10,0	10,6	**20,6**	23,1	31,6	8,9	15,8	**54,7**	31,6	KPMG	23,1	Ernst & Young		**54,7**	31,6	KPMG	23,1	Ernst & Young	
Belgique	17,6	11,1	**28,7**	26,4	19,5	12,1	13,2	**45,9**	26,4	Ernst & Young	19,5	KPMG		**55,1**	28,7	C&L + PW	26,4	Ernst & Young	
Danemark	17,9	8,6	**26,5**	13,8	29,3	8,5	21,9	**51,2**	29,3	KPMG	21,9	Deloitte Touche		**55,8**	29,3	KPMG	26,5	C&L + PW	
Finlande	29,2	3,5	**32,7**	15,1	29,5	14,9	7,8	**58,7**	29,5	KPMG	29,2	Coopers & Lybrand		**62,2**	32,7	C&L + PW	29,5	KPMG	
France	14,3	11,2	**25,5**	13,3	34,5	15,7	11,0	**50,2**	34,5	KPMG	15,7	Arthur Andersen		**60,0**	34,5	KPMG	25,5	C&L + PW	
Allemagne	33,5	5,1	**38,6**	11,4	31,9	9,5	8,6	**65,4**	33,5	Coopers & Lybrand	31,9	KPMG		**70,5**	38,6	C&L + PW	31,9	KPMG	
Grèce	18,9	8,1	**27,0**	15,7	17,2	27,3	12,8	**46,2**	27,3	Arthur Andersen	18,9	Coopers & Lybrand		**54,3**	27,3	Arthur Andersen	27,0	C&L + PW	
Islande	10,2	0,0	**0,0**	N/C	> 20	10,2	10,2												
Irlande	14,5	19,6	**34,1**	14,8	23,6	13,4	14,0	**43,2**	23,6	KPMG	19,6	Price Water-house		**57,7**	34,1	C&L + PW	23,6	KPMG	
Italie	16,1	12,6	**28,7**	18,7	16,5	25,1	11,1	**43,8**	25,1	Arthur Andersen	18,7	Ernst & Young		**53,8**	28,7	C&L + PW	25,1	Arthur Andersen	
Liechtenstein	< 10	N/C	**0,0**	N/C	N/C	N/C	N/C												
Luxembourg	19,0	11,0	**30,0**	15,0	13,0	8,0	23,0	**42,0**	23,0	Deloitte Touche	19,0	Coopers & Lybrand		**53,0**	30,0	C&L + PW	23,0	Deloitte Touche	
Pays-Bas	23,1	3,0	**26,1**	25,0	26,6	2,9	19,4	**51,6**	26,6	KPMG	25,0	Ernst & Young		**52,7**	26,6	KPMG	26,1	C&L + PW	
Norvège	20,6	6,9	**27,5**	23,6	16,1	17,0	15,8	**44,2**	23,6	Ernst & Young	20,6	Coopers & Lybrand		**51,1**	27,5	C&L + PW	23,6	Ernst & Young	

(en %)

	Part des recettes en pourcentage (estimations)							**Structure du marché avant la concentration C&L-PW**				**Structure du marché après la concentration C&L-PW**			
	Coopers & Lybrand	Price Water-house	**C&L + PW**	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	**Parts de marché avant la con-centra-tion des deux plus grandes entre-prises**	Part de marché de la première entre-prise	Nom de la première entreprise	Part de marché de la deuxième entre-prise	Nom de la deuxième entreprise	**Parts de marché après la con-centra-tion des deux plus grandes entre-prises**	Parts de marché de la première entre-prise	Nom de la première entreprise	Parts de marché de la deuxième entre-prise	Nom de la deuxième entreprise
Portugal	17,7	14,8	**32,5**	26,3	13,0	22,1	6,1	**48,4**	26,3	Ernst&Young	22,1	Arthur Andersen	**58,8**	32,5	C&L + PW	26,3	Ernst&Young
Espagne	12,5	18,6	**31,1**	16,1	14,0	31,7	7,1	**50,3**	31,7	Arthur Andersen	18,6	Price Water-house	**62,8**	31,7	Arthur Andersen	31,1	C&L + PW
Suède	30,0	4,0	**4,0**	23,0	27,0	5,0	11,0	**57,0**	30,0	C&L Suède	27,0	KPMG	**57,0**	30,0	C&L Suède	27,0	KPMG
Royaume-Uni	19,3	15,8	**35,1**	16,6	22,7	13,1	12,5	**42,0**	22,7	KPMG	19,3	Coopers & Lybrand	**57,8**	35,1	C&L + PW	22,7	KPMG
Europe	21,9	9,9	**31,7**	15,7	25,9	13,8	12,7	**47,8**	25,9	KPMG	21,9	Coopers & Lybrand	**57,6**	31,7	C&L + PW	25,9	KPMG
Monde	18,0	12,0	**30,0**	17,0	20,0	17,0	16,0	**38,0**	20,0	KPMG	18,0	Coopers & Lybrand	**50,0**	30,0	C&L + PW	20,0	KPMG

Source chiffres de l'IAB figurant dans le formulaire CO, p. 34.

ANNEXE III

(en %)

	Part des recettes en pourcentage (estimations)							Structure du marché avant la concentration C&L-PW							Structure du marché après la concentration C&L-PW							
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	**C&L + PW**	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	**Parts de marché avant la concentration des trois plus grandes entreprises**	Part de marché de la première entreprise	Nom de la première entreprise	Part de marché de la deuxième entreprise	Nom de la deuxième entreprise	Part de marché de la troisième entreprise	Nom de la troisième entreprise	**Parts de marché après la concentration des trois plus grandes entreprises**	Part de marché de la première entreprise	Nom de la première entreprise	Part de marché de la deuxième entreprise	Nom de la deuxième entreprise	Part de marché de la troisième entreprise	Nom de la troisième entreprise
Autriche	10,0	10,6	**20,6**	23,1	31,6	8,9	15,8	**70,5**	31,6	KPMG	23,1	Ernst & Young	15,8	Deloitte Touche	**75,3**	31,6	KPMG	23,1	Ernst & Young	20,6	C&L + PW
Belgique	17,6	11,1	**28,7**	26,4	19,5	12,1	13,2	**63,5**	26,4	Ernst & Young	19,5	KPMG	17,6	Coopers & Lybrand	**74,6**	28,7	C&L + PW	26,4	Ernst & Young	19,5	KPMG
Danemark	17,9	8,6	**26,5**	13,8	29,3	8,5	21,9	**69,1**	29,3	KPMG	21,9	Deloitte Touche	17,9	Coopers & Lybrand	77,7	29,3	KPMG	26,5	C&L + PW	21,9	Deloitte Touche
Finlande	29,2	3,5	**32,7**	15,1	29,5	14,9	7,8	**73,8**	29,5	KPMG	29,2	Coopers & Lybrand	15,1	Ernst & Young	**77,3**	32,7	C&L + PW	29,5	KPMG	15,1	Ernst & Young
France	14,3	11,2	**25,5**	13,3	34,5	15,7	11,0	**64,5**	34,5	KPMG	15,7	Arthur Andersen	14,3	Coopers & Lybrand	75,7	34,5	KPMG	25,5	C&L + PW	15,7	Arthur Andersen
Allemagne	33,5	5,1	**38,6**	11,4	31,9	9,5	8,6	**76,8**	33,5	Coopers & Lybrand	31,9	KPMG	11,4	Ernst & Young	**81,9**	38,6	C&L + PW	31,9	KPMG	11,4	Ernst & Young
Grèce	18,9	8,1	**27,0**	15,7	17,2	27,3	12,8	**63,4**	27,3	Arthur Andersen	18,9	Coopers & Lybrand	17,2	KPMG	**71,5**	27,3	Arthur Andersen	27,0	C&L + PW	17,2	KPMG
Islande	10,2	0,0	**0,0**	N/C	> 20	10,2	10,2	**0,0**													
Irlande	14,5	19,6	**34,1**	14,8	23,6	13,4	14,0	**58,0**	23,6	KPMG	19,6	Price Waterhouse	14,8	Ernst & Young	**72,5**	34,1	C&L + PW	23,6	KPMG	14,8	Ernst & Young
Italie	16,1	12,6	**28,7**	18,7	16,5	25,1	11,1	**60,3**	25,1	Arthur Andersen	18,7	Ernst & Young	16,5	KPMG	**72,5**	28,7	C&L + PW	25,1	Arthur Andersen	18,7	Ernst & Young

(en %)

	Part des recettes en pourcentage (estimations)							Structure du marché avant la concentration C&L-PW					Structure du marché après la concentration C&L-PW				
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	**C&L + PW**	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	**Parts de marché avant la concentration des trois plus grandes entreprises**	Part de marché de la première entreprise	Nom de la première entreprise	Part de marché de la deuxième entreprise	Nom de la deuxième entreprise	**Parts de marché après la concentration des trois plus grandes entreprises**	Part de marché de la première entreprise	Nom de la première entreprise	Part de marché de la deuxième entreprise	Nom de la deuxième entreprise
Liechtenstein	< 10	N/C	**0,0**	N/C	N/C	N/C	N/C	**0,0**									
Luxembourg	19,0	11,0	**30,0**	15,0	13,0	8,0	23,0	**57,0**	23,0	Deloitte Touche	19,0	Coopers & Lybrand	**68,0**	30,0	C&L + PW	23,0	Deloitte Touche
Pays-Bas	23,1	3,0	**26,1**	25,0	26,6	2,9	19,4	**74,7**	26,6	KPMG	25,0	Ernst & Young	77,7	26,6	KPMG	26,1	C&L + PW
Norvège	20,6	6,9	**27,5**	23,6	16,1	17,0	15,8	**61,2**	23,6	Ernst & Young	20,6	Coopers & Lybrand	**68,1**	27,5	C&L + PW	23,6	Ernst & Young
Portugal	17,7	14,8	**32,5**	26,3	13,0	22,1	6,1	**66,1**	26,3	Ernst & Young	22,1	Arthur Andersen	**80,9**	32,5	C&L + PW	26,3	Ernst & Young
Espagne	12,5	18,6	**31,1**	16,1	14,0	31,7	7,1	**66,4**	31,7	Arthur Andersen	18,6	Price Waterhouse	**78,9**	31,7	Arthur Andersen	31,1	C&L + PW
Suède	30,0	4,0	**4,0**	23,0	27,0	5,0	11,0	**80,0**	30,0	C&L Suède	27,0	KPMG	**80,0**	30,0	C&L Suède	27,0	KPMG
Royaume-Uni	19,3	15,8	**35,1**	16,6	22,7	13,1	12,5	**58,6**	22,7	KPMG	19,3	Coopers & Lybrand	**74,4**	35,1	C&L + PW	22,7	KPMG
Europe	21,9	9,9	**31,7**	15,7	25,9	13,8	12,7	**63,5**	25,9	KPMG	21,9	Coopers & Lybrand	**73,3**	31,7	C&L + PW	25,9	KPMG
Monde	18,0	12,0	**30,0**	17,0	20,0	17,0	16,0	**55,0**	20,0	KPMG	18,0	Coopers & Lybrand	**67,0**	30,0	C&L + PW	20,0	KPMG

	Structure du marché après la concentration C&L-PW	
	Part de marché de la troisième entreprise	Nom de la troisième entreprise
Liechtenstein		
Luxembourg	15,0	Ernst & Young
Pays-Bas	25,0	Ernst & Young
Norvège	17,0	Arthur Andersen
Portugal	22,1	Arthur Andersen
Espagne	16,1	Ernst & Young
Suède	23,0	Ernst & Young
Royaume-Uni	16,6	Ernst & Young
Europe	15,7	Ernst & Young
Monde	17,0	Ernst & Young

Source: chiffres de l'IAB figurant dans le formulaire CO, p. 34.