

s'autoriser de leur position dominante pour imposer aux échanges entre États membres des prix inéquitables ou d'autres conditions. Il peut y avoir des dispenses si l'on peut démontrer qu'une pratique illicite améliore les conditions de la production ou le progrès économique en général et n'entrave pas indûment la concurrence.

Les dispositions de la CE dans ce domaine sont souvent moins détaillées que celles de la législation canadienne, qui interdit plusieurs autres activités, notamment la conspiration, la publicité trompeuse et diverses techniques de commercialisation, telles que les ventes pyramidales. Par ailleurs, les tribunaux communautaires et les tribunaux nationaux se sont appliqués au fil des ans à instruire contre ceux qui prétendent violer la législation communautaire sur la concurrence et, le cas échéant, à les inculper. Ils ont d'ailleurs souvent interprété cette législation de façon libérale. Les entreprises canadiennes qui opèrent dans la CE devraient s'assurer que les accords importants auxquels elles sont parties sont conformes à cette législation. La Commission européenne dispose d'un pouvoir juridictionnel à ce chapitre, exercé par la Cour européenne de justice. Cependant, les tribunaux nationaux peuvent eux aussi faire appliquer le droit européen de la concurrence, qui prévoit l'imposition d'amendes aux contrevenants et l'annulation des contrats illégaux.

Deuxièmement, un règlement de la CE entré en vigueur en septembre 1990 régit les fusions transfrontalières ayant une dimension communautaire. Le règlement a pour objet d'empêcher les grandes entreprises d'exercer un pouvoir économique excessif en fusionnant les unes avec les autres, et ainsi de réduire la concurrence. Une explication plus détaillée de ce texte figure dans le *Rapport du groupe de travail interministériel sur la politique de la concurrence - Europe 1992* (AECEC, 1991).

En vertu du règlement, une fusion ayant une dimension communautaire est définie comme une fusion dans laquelle le chiffre d'affaires global des entreprises concernées équivaut, dans le cas d'entreprises industrielles ou d'entreprises de services non financiers, à au moins 5 milliards d'ÉCUs, et dont au moins deux des entreprises gagnent plus de 250 millions d'ÉCUs, sauf si au moins les deux tiers du chiffre d'affaires de chaque

entreprise sont réalisés dans un État membre. Les seuils élevés qui doivent être atteints pour que le règlement trouve application font que, dans la plupart des cas, il ne concernera que les plus importantes des filiales canadiennes établies dans la CE. Cependant, le règlement pourra s'appliquer à une petite société si elle fait partie d'une fusion visant plusieurs grandes entreprises.

Dans l'examen d'une fusion qui répond aux critères du règlement, la Commission européenne se demandera principalement si la fusion projetée restreint ou non la concurrence. Cet examen portera sur plusieurs facteurs, dont les incidences économiques sur les fournisseurs et les consommateurs et l'instauration de barrières dans les secteurs industriels concernés.

Simultanément, le règlement permet à la Commission d'examiner plusieurs facteurs dont les entreprises en voie de fusionner pourraient s'autoriser pour justifier leur regroupement. Ce sera le cas, par exemple, si une union commerciale est susceptible d'améliorer la structure concurrentielle de l'économie de la Communauté. Un argument analogue est autorisé par la *Loi canadienne sur la concurrence*, en vertu de laquelle les entreprises en voie de fusionner peuvent invoquer l'ampleur de la concurrence étrangère. La législation reconnaît donc que la concentration des moyens internes de production n'est pas nécessairement nuisible, si le marché a accès à des produits rivaux importés.

Étant donné que le règlement sur les fusions transfrontalières est tout récent, il est impossible de prédire comment la Commission européenne traitera chaque cas d'espèce. Il est probable qu'au début, la Commission hésitera à restreindre les fusions, sachant que bien des entreprises de la Communauté doivent accroître leur taille et leur échelle si l'on veut qu'elles rivalisent efficacement sur les marchés mondiaux avec les géants américains et japonais.

Les entreprises qui envisagent une fusion répondant aux critères énoncés dans le règlement doivent en informer la Commission européenne dans la semaine qui suit soit la signature d'un accord, soit le lancement d'une offre publique d'achat, selon la première éventualité. Si la Commission veut enquêter sur la fusion, elle doit annoncer sa décision de le faire dans le mois qui suit la date de