

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 20 maggio 1998

che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune

e con il funzionamento dell'Accordo SEE

(Caso n. IV/M.1016 - PRICE WATERHOUSE/COOPERS & LYBRAND)

(Il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'Accordo sullo Spazio economico europeo, in particolare l'articolo 57, paragrafo 2, lettera a),

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio del 21 dicembre 1989 relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese¹, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97², in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione del 21 gennaio 1998 di avviare il procedimento nel caso di specie,

visto il parere del comitato consultivo in materia di concentrazioni,

CONSIDERANDO QUANTO SEGUE:

1. In data 11 dicembre 1997, la Commissione ha ricevuto, conformemente all'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89, una notifica in forma completa relativa ad un progetto di concentrazione con la quale Price Waterhouse e Coopers & Lybrand comunicavano la loro intenzione di procedere ad una fusione totale ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a) del medesimo regolamento. Visto che l'accordo in materia è stato stipulato anteriormente al 1° marzo 1998, la Commissione ha deciso di applicare il regolamento (CEE) n. 4064/89 (in appresso "regolamento sulle concentrazioni") nella versione precedente alla modifica apportata dal regolamento (CE) n. 1310/97.
2. Dopo un esame preliminare della notifica, la Commissione è giunta alla conclusione che l'operazione proposta avrebbe potuto portare alla creazione o al rafforzamento di una posizione dominante avente l'effetto di ostacolare in maniera significativa una concorrenza effettiva nel mercato comune o in un parte significativa di esso, sollevando quindi seri dubbi circa la sua compatibilità con il mercato comune.

¹ GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1; versione rettificata GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.

² GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

I. LE PARTI

3. Sia Price Waterhouse (PW) che Coopers & Lybrand (C&L) appartengono alle cosiddette Sei grandi, cioè alle principali società di audit e contabilità del mondo (le altre quattro sono Arthur Andersen (AA), Deloitte Touche Tohmatsu International (DTTI), KPMG e Ernst & Young (EY)).
4. Le due parti operano nello stesso settore di attività, e cioè quello della fornitura di un insieme di servizi professionali comprendenti la certificazione dei bilanci conformemente ai requisiti di legge ("certificazione di legge"), altri servizi contabili e di revisione, l'assistenza nell'adempimento degli obblighi fiscali e la consulenza fiscale, la consulenza in campo gestionale, anche sotto il profilo delle tecnologie dell'informazione, della programmazione strategica e della gestione delle risorse umane, la consulenza in materia di finanza societaria ed in caso di insolvenza.

II. L'OPERAZIONE

5. Il 17 settembre 1997, Price Waterhouse e Coopers & Lybrand hanno concluso un accordo che prevede la fusione delle reti controllate dalle due società in tutto il mondo.
6. L'operazione proposta assumerà la forma di una fusione. Visto che entrambe le società sono strutturate come una rete internazionale di uffici nazionali sottoposti alla supervisione di entità internazionali, la fusione avverrà attraverso una serie di operazioni e di accordi contrattuali che porteranno alla fusione delle due reti a livello mondiale. In pratica, le parti entreranno a far parte di una nuova struttura integrata, definita accordo di associazione (Combination Agreement) che rispecchierà la struttura esistente dell'accordo di associazione PW (PW Combination Agreement). In termini pratici, le società PW operanti in un particolare territorio si fonderanno con le società C&L che operano nello stesso territorio. A seconda della legislazione in materia di fornitura di servizi contabili e di audit dei vari paesi, in alcuni casi l'integrazione avverrà attraverso una vera e propria fusione formale delle società in questione, in altri attraverso l'acquisizione da parte di un'entità delle attività dell'altra, mentre in altri ancora le società verranno formalmente sciolte ed al loro posto verrà costituita una nuova impresa. Le nuove entità congiunte che risulteranno dalle varie fusioni locali aderiranno quindi al nuovo accordo di associazione.

III. LA CONCENTRAZIONE

7. Entrambe le parti sono organizzate sotto forma di reti internazionali di società nazionali separate ed autonome, operanti sotto una denominazione sociale comune ed in base a standard professionali e di servizio comuni. Considerata questa struttura delle parti, caratterizzata da una molteplicità di partner, è necessario valutare se i due gruppi di società possano essere considerati ciascuno come un'unica impresa ai fini del regolamento sulle concentrazioni, per cui la loro fusione costituirebbe un'unica concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a) del medesimo regolamento.
8. Come spiegato al punto 6, la nuova entità rispecchierà la struttura dell'accordo di associazione PW. Se si parte dal presupposto che un'operazione di concentrazione porta alla costituzione di una sola impresa, cioè di una sola entità economica, per

stabilire se l'operazione all'esame è una fusione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a) del regolamento sulle concentrazioni e cioè se, riunendo le attività di imprese precedentemente indipendenti, abbia come risultato la creazione di una sola entità economica, è necessario stabilire se la concentrazione di interessi decisionali e finanziari di cui gode l'accordo di associazione PW è tale da attribuirle le caratteristiche di un'entità economica unica ai fini del regolamento sulle concentrazioni.

9. Il gruppo PW ha raggiunto un significativo livello di integrazione che è andata di pari passo con la notevole evoluzione subita dalla sua struttura nel corso degli ultimi anni. Prima che venissero conclusi gli accordi di associazione, le società PW funzionavano come una rete di imprese operanti sotto un'unica denominazione sociale, in base a standard professionali e di servizio comuni. Ogni società operava principalmente sul suo territorio e, in caso di necessità, una società PW attiva in una certa giurisdizione passava il lavoro alla corrispondente società PW di un'altra giurisdizione.
10. Poiché questa struttura si è dimostrata insoddisfacente a livello di costo delle operazioni e di impiego delle risorse e al fine di superare le difficoltà di organizzazione delle operazioni a livello internazionale, PW ha introdotto successivamente un nuovo sistema che prevede un "Combination Board" (Consiglio dell'accordo di associazione) avente il compito di seguire e fornire degli orientamenti alle società nazionali su quasi tutte le questioni connesse allo svolgimento delle loro attività. Il PW Europe Combination è stato adottato nel 1988 per consentire alle società PW con sede in Europa di operare in modo tale da riuscire ad armonizzare gli interessi dei proprietari delle singole società PW con gli interessi collettivi, riducendo quindi gli eventuali incentivi a prendere decisioni commerciali che promuovano gli interessi di una singola società a scapito di quelli di un'altra società aderente all'accordo. Da parte sua, PW USA ha concluso accordi bilaterali con altre società PW del mondo - incluse quelle aventi sede in Messico, India, Israele e Giappone - in base ai quali le società in questione si impegnano a unire le loro risorse ed a coordinare le rispettive strategie a vantaggio di tutte. Recentemente inoltre, il PW Europe Combination è stato ampliato, trasformandosi in un Accordo di Associazione che riunisce le società PW operanti in Europa e negli USA. Per effetto di tale accordo, le società PW che vi aderiscono funzionano collettivamente come una sola unità economica. L'Associazione comprende società PW dell'Europa occidentale, degli USA, dell'Europa orientale, del Medio Oriente, del Nord Africa e della Repubblica del Sud Africa.
11. [...]*.
12. [...]*.
13. [...]*.
14. [...]*.
15. [...]*.

* La decisione è pubblicata nella presente versione per tutelare il segreto commerciale.

16. Dai precedenti punti emerge che l'Associazione PW è caratterizzata da un significativo livello di integrazione [...]*.
17. Queste caratteristiche evidenziano una gestione decisamente centralizzata e [...]*. Ai fini del regolamento sulle concentrazioni, pertanto, l'operazione in questione dà origine ad un'entità economica unica e costituisce quindi un'unica concentrazione alla quale PW partecipa, nella sua globalità, come un'unica parte. Al riguardo, si è deciso di lasciare aperta l'analoga questione relativa a C&L e cioè se le società C&L rappresentino una sola entità economica visto che, in ogni caso, tutte le singole fusioni fra ciascuna delle partnership nazionali di PW e C&L sono state esaminate come parte di un'unica operazione fra i due gruppi di società. Pertanto, nel caso di specie, la valutazione in materia di concorrenza ha abbracciato tutte le fusioni a livello locale effettuate nell'ambito del SEE.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

18. Il fatturato aggregato congiunto a livello mondiale delle due parti è superiore ai 5 miliardi di ECU (Price Waterhouse: 4.630 milioni di ECU; Coopers & Lybrand 5.305 milioni di ECU). Il fatturato aggregato comunitario di ognuna delle parti è superiore ai 250 milioni di ECU (Price Waterhouse: 1.301 milioni di ECU; Coopers & Lybrand 2.249 milioni). Inoltre, anche nel caso in cui le partnership C&L dovessero essere trattate come unità distinte, in almeno tre Stati membri, cioè il Regno Unito, i Paesi Bassi e la Germania, esse realizzerebbero comunque un fatturato superiore ai 250 milioni di ECU (rispettivamente 772, 299 e 487 milioni). Le parti, infine, non realizzano più di due terzi del loro fatturato comunitario aggregato all'interno di un solo e medesimo Stato membro, né realizzano più di due terzi del loro fatturato EFTA all'interno di un solo e medesimo Stato EFTA. Di conseguenza, l'operazione notificata è una concentrazione di dimensione comunitaria e dimensione SEE.

V. VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA

A. Mercati del prodotto rilevanti

1) Aree di attività delle parti

19. Entrambe le parti interessate dalla concentrazione operano nel campo della fornitura di un'ampia gamma di servizi professionali ad una clientela costituita essenzialmente da grandi società, di dimensioni sia nazionali che multinazionali, attive in un vasto numero di settori economici, e da entità del settore pubblico.
20. Le parti hanno suddiviso la gamma di servizi professionali da loro fornita in cinque ampie linee di servizi che a loro parere rappresentano, nel caso all'esame, i mercati del prodotto rilevanti. Si tratta di: audit e contabilità; consulenza fiscale ed assistenza nell'adempimento degli obblighi fiscali; consulenza in campo gestionale; consulenza in caso di insolvenza; consulenza in materia di finanza societaria.

2) Mercati del prodotto rilevanti

21. L'indagine di mercato realizzata dalla Commissione ha ampiamente confermato che questi cinque mercati del prodotto descrivono in maniera corretta le principali aree di attività delle parti.

22. La Commissione ha tuttavia individuato due mercati distinti nell'area dei servizi contabili e di audit, più precisamente i) un mercato per la fornitura dei servizi in questione alle piccole e medie imprese, costituito in prevalenza da imprese nazionali e nel quale le Sei grandi operano unitamente a società contabili e di audit appartenenti alla cosiddetta "seconda categoria" e ii) un mercato per la fornitura di servizi contabili e di audit a grandi società, quotate in borsa, di dimensioni nazionali o multinazionali, che si rivolgono in maniera preponderante alle Sei grandi.
23. Secondo la Commissione, sono individuabili mercati ancora più ristretti per la fornitura di servizi contabili e di audit a taluni settori, in particolare quello bancario e quello assicurativo.
24. Analogamente la Commissione ritiene che sia possibile individuare un altro mercato di dimensioni ridotte nell'area della fornitura di servizi di consulenza fiscale e di assistenza nell'adempimento degli obblighi fiscali, e cioè quello per la fornitura di questi servizi alle grandi società clienti delle Sei grandi.
25. La Commissione ha avviato la procedura in seguito ai timori suscitati dal possibile impatto che l'operazione proposta potrebbe avere, sotto il profilo della concorrenza, sul mercato per la fornitura di servizi contabili e di audit alle grandi società clienti delle Sei grandi nonché sui possibili mercati per la fornitura di servizi contabili e di audit ad imprese di grandi dimensioni clienti delle Sei grandi operanti in taluni settori specifici (in particolare quello bancario e quello assicurativo) e su di un possibile mercato per la fornitura di servizi di consulenza fiscale e di assistenza nell'adempimento degli obblighi fiscali a grandi società clienti delle Sei grandi.

a) Servizi contabili e di audit forniti a grandi società clienti delle Sei grandi

i) Descrizione dei servizi

26. Ai fini della presente analisi, per "servizi contabili e di audit" si intendono le operazioni di certificazione previste per legge ed altre forme di audit dei bilanci delle società ed altri servizi contabili "collegati all'audit" che si avvalgono delle competenze dei revisori nell'esame di operazioni commerciali e processi contabili al fine di accertare che le operazioni e le relative implicazioni (in termini, fra l'altro di sopravvenienze passive, rischi, proventi futuri) siano rappresentati fedelmente e correttamente nei bilanci delle società.
27. Secondo le parti, fra i servizi contabili "collegati all'audit" rientrano anche i servizi di consulenza contabile generale, il controllo dei sistemi, la valutazione dei rischi commerciali, l'audit interno, i lavori preparatori condotti con ragionevole diligenza in vista dell'acquisizione di nuove imprese, l'elaborazione di relazioni in vista di una quotazione in borsa e l'esame a posteriori di acquisizioni.

ii) Grandi società clienti delle Sei grandi

28. Le parti sostengono che le grandi società multinazionali che hanno bisogno di accedere ai mercati internazionali dei capitali si avvalgano solo dei servizi di audit forniti da società di audit dotate di una rete internazionale e di indiscussa reputazione a livello internazionale. Questa affermazione è stata confermata da numerosi operatori di mercato nel corso dell'indagine effettuata dalla Commissione. L'indagine ha inoltre rivelato che la scelta di questi clienti si limita in genere alle sei società contabili e di audit note come le Sei grandi, che sono le uniche a poter

contare sulla copertura geografica richiesta da tali clienti ed a godere della credibilità, in materia di bilanci, richiesta dai mercati internazionali dei capitali.

29. Anche l'indagine della Commissione ha evidenziato che le Sei grandi sono le principali, se non addirittura le uniche, fornitrici di servizi contabili e di audit delle grandi società nazionali quotate in borsa e questo non per ragioni normative ma in quanto è ciò che le borse valori si attendono.
30. Dalle risposte all'indagine di mercato realizzata dalla Commissione, è anche emerso che sono soprattutto le Sei grandi ad avere l'esperienza e la conoscenza settoriale specificamente richieste dalla maggior parte delle grandi società, sia nazionali che multinazionali. Come emergerà nelle sezioni successive, questa conoscenza settoriale è particolarmente importante nei settori bancario ed assicurativo, come si vedrà ai punti 35 e seguenti.
31. L'indagine di mercato della Commissione ha inoltre evidenziato che tutte le società di audit che aspirino a soddisfare le richieste di audit di società di grandi dimensioni devono poter contare su risorse considerevoli.

iii) Conclusioni

32. La Commissione ha pertanto individuato un mercato del prodotto rilevante costituito dal mercato per la fornitura di servizi contabili e di audit a società quotate in borsa e grandi società, sia nazionali che multinazionali. Tali servizi vengono forniti in maniera predominante dalle Sei grandi che, in genere, sono le uniche in grado di soddisfare i requisiti di tali società e cioè: indiscussa reputazione sui mercati finanziari (nel caso delle società quotate in borsa), adeguata copertura geografica al fine di far fronte alle esigenze di tali clienti in tutto il mondo (nel caso delle multinazionali), profonda conoscenza di settori di attività specifici (grandi società in generale e, in particolare, settori regolamentati quali quello bancario ed assicurativo) e risorse considerevoli (tutte le grandi società).

b) **Servizi contabili e di audit a grandi società clienti delle Sei grandi appartenenti a settori specifici**

i) Esperienza di audit settoriale

33. I servizi contabili e di audit sono servizi professionali forniti da società in grado di contare su uno staff di professionisti dotati delle competenze necessarie a svolgere l'audit di legge. Pur essendo chiamati a fornire i loro servizi in un ampio numero di settori industriali e commerciali, ad un certo punto della loro carriera i revisori in questione tendono, come confermato dall'indagine della Commissione, a specializzarsi in un numero limitato di settori, acquisendo quindi una più approfondita competenza professionale di natura specifica. In questo contesto, una società di revisione che, in un lungo arco di tempo, abbia consolidato la sua presenza in un certo settore acquisisce una reputazione di competenza in tale settore.
34. Alla luce di questi dati, la Commissione ha tentato di stabilire se non fossero individuabili mercati separati per la fornitura di servizi di audit in quei settori che, per la loro complessità, richiedono una notevole competenza specialistica da parte del revisore. Gli unici settori dove, secondo l'indagine della Commissione, esiste questa possibilità sono quello bancario e quello assicurativo. Clienti e concorrenti

concordano nel sostenere la peculiarità di questi due settori rispetto a tutti gli altri, inclusi gli altri settori regolamentati e quello delle società pubbliche.

ii) Audit nel settore bancario ed assicurativo

35. La Commissione ha pertanto preso in considerazione la possibilità che questi settori particolari costituissero dei mercati del prodotto rilevanti per la fornitura di servizi di audit distinti, a causa della loro complessità e specificità (si tratta di settori di servizi finanziari regolamentati) e visto che, con l'operazione proposta, in taluni Stati membri le parti acquisirebbero congiuntamente una forza notevole nei settori in questione. È già emerso inoltre come i terzi si siano dimostrati in genere concordi nel sottolineare la natura particolare di questi settori.

aa) Lato della domanda

36. Nel corso di una approfondita indagine di mercato, la Commissione ha ampiamente consultato le società clienti delle Sei grandi operanti nel settore bancario ed in quello assicurativo, considerata la particolare importanza che per questi settori sembrano rivestire fattori quali la specifica competenza settoriale e la reputazione della società di audit. Le risposte fornite da tali clienti hanno evidenziato la complessità e la specificità dell'audit in entrambi i settori sottolineando come, a confronto di altri settori, la specifica competenza settoriale in un dato paese e la disponibilità di sufficienti risorse specializzate, a loro volta strettamente collegate alla reputazione di cui gode la società di audit nel settore, siano fattori ben più importanti delle considerazioni di costo. Nel corso della sua indagine di mercato, la Commissione ha potuto chiaramente rendersi conto, nei suoi contatti con le Sei grandi e con i loro clienti, dell'influenza relativamente modesta che l'elemento costo esercita sulla scelta di un revisore da parte del cliente e sulla sua decisione di continuare o meno ad avvalersi dei suoi servizi. Nel caso dei clienti del settore bancario ed assicurativo, le risposte pervenute alla Commissione hanno evidenziato che, per essi, il fattore costo è quasi sempre meno importante e, in molti casi, "decisamente meno" importante dei fattori già discussi e cioè la conoscenza specifica del settore, la reputazione della società in tale settore o il fatto che il revisore attuale di un cliente già conosca profondamente quest'ultimo.
37. I clienti hanno sottolineato inoltre che ci vuole parecchio tempo per acquisire le competenze di audit necessarie ad operare in questi settori specifici. A loro parere, qualunque altra società delle Sei grandi avrebbe bisogno di un periodo di "avviamento" dell'ordine, in genere, di due-tre anni per sostituire adeguatamente il loro revisore attuale, per non parlare dei costi "non tangibili" a livello gestionale e di investimento di tempo che i clienti dovrebbero sostenere. Nella fattispecie, la situazione è tuttavia resa meno grave dal fatto che, come confermato dalla maggior parte dei clienti consultati dalla Commissione, almeno tre, se non addirittura tutte le Sei grandi, possono essere considerate valide alternative per la fornitura dei servizi in questione. Inoltre, i clienti si aspettano che un eventuale nuovo revisore assorba nel suo onorario i costi di natura finanziaria associati al cambiamento di revisore. Ciò nondimeno, visti i costi "non tangibili" che un tale cambiamento comporta, i clienti del settore bancario ed assicurativo si dimostrano estremamente riluttanti a rivolgersi ad un nuovo revisore, considerata anche l'importanza che essi attribuiscono a fattori quali la fiducia e la confidenza venutesi a creare nel corso di un lungo rapporto, a volte addirittura ultradecennale, con il revisore.

38. Nell'analizzare i dati raccolti nel corso della sua indagine di mercato, la Commissione ha individuato tuttavia altri elementi che attenuano l'importanza di queste considerazioni dal lato della domanda e che riguardano, in particolare, il modo con il quale i clienti del settore bancario e di quello assicurativo percepiscono due elementi fondamentali: i) il periodo di tempo necessario ad un'altra delle Sei grandi per raggiungere lo stesso livello di competenza del revisore attuale di una società, cioè il cosiddetto "periodo di avviamento" e ii) la riluttanza a cambiare revisore, illustrata ai punti precedenti.
39. Per quanto attiene al primo di questi elementi, la Commissione ritiene che il periodo di "avviamento" citato dai clienti vada visto nel quadro complessivo di un servizio in cui ogni eventuale cambiamento della relazione revisore/cliente comporta implicitamente un periodo iniziale in cui il nuovo revisore deve familiarizzarsi con il cliente, il quale deve comunque essere pronto a far fronte - anche nel caso in cui non vi sia alcun cambiamento di settore - ad un certo scompiglio e ad un certo investimento in termini di tempo. Questo fatto rispecchia l'importanza che i clienti attribuiscono alla conoscenza che il loro revisore ha ormai acquisito della loro società. La Commissione è pertanto del parere che il "periodo di apprendimento" necessario ad un revisore che si affaccia in un nuovo settore costituisca un fattore temporale del tutto marginale nel quadro del periodo di "avviamento" complessivo citato dai clienti. La Commissione ritiene inoltre che l'importanza di questo periodo vada valutata nel quadro della durata particolarmente lunga della relazione revisore/cliente appena citata.
40. Per quanto riguarda il secondo elemento, la Commissione ritiene che anche la riluttanza dei clienti a cambiare revisore per i citati motivi di "fiducia" e "confidenza" vada inquadrata nel contesto di un servizio in cui i rapporti e le impressioni personali giocano un ruolo essenziale. In questo quadro, la Commissione ritiene che anche fattori qualitativi quali la "fiducia" e la "confidenza" vadano visti nel contesto più ampio di qualunque relazione revisore/cliente, nella quale tali fattori assumono un significato intrinseco in virtù della natura stessa del servizio di audit, indipendentemente dal particolare settore in questione.

bb) Lato dell'offerta

41. In risposta alle aspettative ed alle esigenze dei loro clienti, le Sei grandi sono organizzate internamente su base settoriale. Questa strategia è motivata anche dalla necessità di poter contare sull'esperienza settoriale necessaria a evitare eventuali problemi di responsabilità in settori dei servizi finanziari ad alto rischio quale quelli bancario ed assicurativo.
42. Nel corso della sua indagine di mercato, la Commissione ha raccolto elementi che dimostrano un grado particolarmente elevato di allineamento settoriale del personale di audit delle Sei grandi nel caso del settore bancario ed assicurativo. Gli specialisti di questi due settori dedicano a tali settori, piuttosto che ad altri dei quali eventualmente possono anche occuparsi, una parte proporzionalmente maggiore della loro attività professionale e del loro tempo. Dalle risposte fornite dalle Sei grandi emerge che il livello di specializzazione richiesto per questi settori è dovuto alla loro particolare complessità; si tratta infatti di settori che forniscono servizi finanziari, con maggiori rischi intrinseci e responsabilità aggiuntive imposte dalle relative normative, il che implica una conoscenza approfondita delle normative stesse.

43. Questo scenario è stato confermato dalle parti stesse. Una di esse ha affermato che i settori che forniscono servizi finanziari (bancario ed assicurativo) "richiedono una speciale competenza, a causa dei maggiori rischi intrinseci e, nel caso di alcuni enti, della complessità di talune operazioni". L'altra parte sostiene che "le società di grandi dimensioni, così come i centri finanziari importanti sono un tipo di clientela che si presta ad essere servito da gruppi di professionisti formati appositamente, dotati di conoscenze ed esperienze specialistiche in particolari comparti (per esempio quello dei servizi finanziari). I professionisti che entrano a far parte di questi gruppi tendono in genere a percorrere in essi tutta la loro carriera fino alle cariche più alte".
44. In ogni caso, i costi finanziari che insorgono qualora il revisore che effettua per la prima volta un audit in uno di questi settori non abbia un livello di conoscenza settoriale sufficiente vengono sostenuti dalla società di revisione stessa che, in linea con le aspettative del cliente, tende ad assorbire i costi in questione nei suoi onorari per tutto il periodo di "avviamento" che, come già detto al punto 37, è in genere di due o tre anni. Di conseguenza una società di audit ha tutto l'interesse a disporre di un numero sufficiente di revisori professionisti in possesso di una conoscenza approfondita e di una comprovata esperienza nel settore specifico, sia esso quello bancario o quello assicurativo, in modo da poter convincere il cliente che è in grado di soddisfare le sue esigenze.
45. La Commissione è stata inoltre informata che l'elevato livello di rischio tipico dei settori che forniscono servizi finanziari opera sovente da deterrente nei confronti di quelle società di revisione che non hanno sufficienti competenze settoriali e che devono valutare il costo - finanziario ed in termini di reputazione - che dovrebbero sostenere qualora decidessero di assumersi le responsabilità in questione, soprattutto nel caso di clienti di grandi dimensioni.
46. Tutte le Sei grandi possiedono comunque un certo livello di competenza settoriale:
- la maggior parte delle Sei grandi già fornisce servizi di audit in questi settori, anche se con livelli di presenza diversi nei vari Stati membri;
 - tutte le Sei grandi godono di una certa competenza settoriale in quasi tutti gli Stati membri, grazie alla loro presenza in un segmento particolare (per esempio: banche o imprese di assicurazioni più piccole, controllate o filiali di imprese estere, in quanto revisori per conto delle autorità di regolamentazione, ecc.);
 - è possibile acquisire una certa esperienza settoriale in uno specifico Stato membro grazie semplicemente all'acquisizione di una società da parte di un cliente;
 - un numero significativo di società non finanziarie ha controllate che operano nel campo dei servizi finanziari (per esempio: società di finanziamento controllate dai produttori automobilistici, carte di pagamento o società che forniscono servizi bancari al dettaglio per conto di grandi rivenditori al

dettaglio, ecc..). È possibile pertanto acquisire la necessaria esperienza settoriale effettuando l'audit di queste controllate;

- è possibile acquisire una conoscenza specifica del settore bancario ed assicurativo anche svolgendo incarichi di consulenza diversi dall'audit, fornendo ad esempio, come fanno tutte le Sei grandi, consulenza in campo gestionale;
 - seppure con qualche limitazione, le Sei grandi hanno la possibilità di spostare il loro personale da uno Stato all'altro e di sottrarre professionisti ai loro concorrenti.
47. Ne consegue che il potenziale competitivo delle Sei grandi, che spesso in questi settori hanno una presenza meno forte in taluni paesi, non trovi effettivo riscontro nelle quote da esse attualmente detenute in tali settori. Questo dato è stato confermato dalla schiacciante maggioranza dei clienti del settore bancario ed assicurativo che ritengono che almeno quattro delle Sei grandi sarebbero perfettamente in grado di procedere al loro audit. Ciascuna delle Sei grandi potrebbe quindi trovare abbastanza agevolmente le risorse necessarie ad ampliare le rispettive attività di audit nel settore bancario ed in quello assicurativo.
48. In questo scenario si sono avuti alcuni casi riusciti di accesso al settore dei servizi finanziari, tra i quali quello di PW che si è affacciata sul mercato assicurativo.

cc) Conclusioni

49. Dopo aver preso in considerazione tutti i fattori suesposti, la Commissione è giunta alla conclusione che, ai fini della valutazione delle conseguenze sotto il profilo della concorrenza dell'operazione in questione, la fornitura di servizi contabili e di audit a società del settore bancario e di quello assicurativo non si configura come un mercato del prodotto rilevante separato.

c) **Servizi di consulenza fiscale e di assistenza nell'adempimento degli obblighi fiscali forniti a grandi società clienti delle Sei grandi**

50. I servizi di consulenza fiscale includono la consulenza fornita nella pianificazione delle attività e della struttura societaria al fine di ridurre al minimo l'onere fiscale delle società e la gestione dei rapporti con le autorità tributarie dei vari paesi per conto dei clienti.
51. Analogamente, l'assistenza nell'adempimento degli obblighi fiscali comprende la consulenza fornita per il calcolo delle imposte dovute dal cliente e la preparazione delle dichiarazioni dei redditi da presentare alle autorità tributarie dei vari paesi.
52. Le parti sostengono che entrambi i servizi non vengono forniti solo da società contabili e di audit, incluse quelle della "seconda categoria", ma anche da studi legali. L'indagine della Commissione ha effettivamente confermato la tesi delle parti che le grandi società clienti delle Sei grandi non si rivolgono solo ed esclusivamente a queste ultime per tali servizi.
53. La Commissione è giunta pertanto alla conclusione che non esiste un mercato del prodotto rilevante per la fornitura di servizi di consulenza fiscale e di assistenza nell'adempimento degli obblighi fiscali alle grandi società clienti delle Sei grandi che sia distinto dal mercato per la fornitura dei medesimi servizi fiscali a tutte le categorie di clienti.

3) Conclusioni in merito ai mercati del prodotto rilevanti

54. Considerati i fattori suesposti, la Commissione è giunta alla conclusione che, ai fini della valutazione del caso all'esame sotto il profilo della concorrenza, i mercati del prodotto rilevanti sono i mercati per la fornitura dei seguenti servizi:
 - i) audit e contabilità a grandi società clienti delle Sei grandi;
 - ii) audit e contabilità a piccole e medie imprese;
 - iii) consulenza fiscale ed assistenza nell'adempimento degli obblighi fiscali (a tutto il mercato);
 - iv) consulenza in campo gestionale;
 - v) insolvenza;
 - vi) consulenza in materia di finanza societaria.

B. I mercati geografici rilevanti

1) Servizi contabili e di audit

a) Quadro normativo/considerazioni sui mercati nazionali

55. In tutta la Comunità, la fornitura di servizi di revisione è regolamentata a livello di singoli Stati membri. Le disposizioni normative nazionali sanciscono il tipo di entità soggetta a certificazione, la frequenza delle revisioni, il tipo di revisore autorizzato ad effettuare la certificazione di legge, le qualifiche professionali che il revisore di legge deve possedere e la forma giuridica che devono assumere le società di revisione. Inoltre, quantunque i revisori vengano scelti dai clienti stessi, in molti

Stati membri e nel caso di settori particolari (ossia quello bancario, assicurativo e delle società quotate in borsa), la nomina del revisore è soggetta all'approvazione dei corrispondenti organi di vigilanza. Alcuni Stati membri disciplinano inoltre la durata e la possibilità di rinnovo dei contratti di revisione. Un ulteriore aspetto della fornitura dei servizi di revisione ad essere regolamentato è la libertà di stabilimento di una società di revisione, in virtù delle restrizioni che gravano sulla proprietà, la gestione e la forma giuridica delle società di revisione nei vari Stati membri.

56. Le parti stesse hanno riconosciuto che la fornitura di servizi contabili e di audit è fortemente regolamentata a livello nazionale. A loro parere, questo fatto "suggerisce" l'esistenza di mercati nazionali per la fornitura di tali servizi. Esse sostengono però che una definizione di questo tipo è applicabile principalmente all'audit di "società più piccole, operanti principalmente in un solo paese e che non si rivolgono ai mercati internazionali per ottenere capitali".

b) Considerazioni in caso di dimensioni multinazionali

57. Le parti sostengono inoltre che, in seguito all'aumento del numero di società attive a livello multinazionale e che richiedono quindi un unico fornitore in grado di fornire loro servizi in più paesi, il mercato per la fornitura di servizi contabili e di audit sta assumendo una dimensione internazionale. Nella sua analisi delle risposte fornite dagli operatori di mercato alla domanda relativa alla portata geografica dei servizi contabili e di audit, la Commissione ha tenuto conto del fattore della dimensione internazionale che è stato fatto presente dalle parti, con particolare riferimento alle società multinazionali (che si avvalgono dei servizi contabili e di audit delle Sei grandi) che rappresentano parte della clientela nel mercato del prodotto rilevante preso in considerazione per la valutazione del caso in questione.

c) La testimonianza delle Sei grandi e dei loro clienti per i servizi di audit

58. L'analisi in questione ha dimostrato che vi è una crescente tendenza da parte dei clienti multinazionali delle Sei grandi a negoziare i servizi di cui hanno bisogno a livello mondiale, sotto forma di "pacchetto internazionale", con la rappresentante delle Sei grandi che ha sede nel paese dove si trova la società madre del cliente. L'analisi delle risposte fornite alla Commissione dalle Sei grandi, incluse le parti stesse, e dai loro clienti nel corso di una approfondita indagine di mercato ha indicato tuttavia che, quantunque un "pacchetto" di questo tipo costituisca in linea di principio un pacchetto unitario, contenente un'offerta di servizi da parte del potenziale fornitore per tutte le diverse sedi nazionali per le quali la multinazionale richiede i servizi in questione, è altrettanto vero che tale pacchetto viene preparato tenendo conto sia delle esigenze della controllata nazionale del cliente (inclusi i requisiti della normativa nazionale) sia dell'offerta, onorari compresi, avanzata dalla specifica società di revisione del gruppo che, potenzialmente, dovrebbe fornire i servizi a quella particolare controllata.
59. Una delle parti dell'operazione ha descritto la procedura di gara come "una trattativa centrale con la società madre, che fa seguito ad un processo di raccolta di stime a livello locale ed a trattative fra le società partner locali ed il partner principale nel paese della società madre". Ha aggiunto inoltre che "questa strategia viene seguita nel 90% dei casi". L'altra parte ha comunicato che "quando riceve una richiesta di presentazione di un'offerta, l'ufficio principale individua gli uffici, i soci ed i gruppi

di lavoro in grado di servire il potenziale cliente in tutte le sue sedi. Gli uffici in questione sono invitati a definire precisamente il lavoro da svolgere ed a preparare una stima della quantità di tempo necessaria. Le valutazioni di scala locali vengono sottoposte direttamente all'ufficio principale nel quadro di un controllo destinato a facilitare la definizione di una strategia complessiva a livello di onorari ... e se l'onorario complessivo richiesto è inferiore all'onorario totale risultante dalla valutazione, ogni eventuale sconto viene ripartito in maniera equa tra gli uffici partecipanti". Questa stessa parte ha inoltre affermato che "i responsabili delle controllate locali vengono spesso consultati dai responsabili a livello di gruppo per conoscere il loro parere sulle società (di revisione) concorrenti", aggiungendo che "vengono consultati anche i responsabili dell'audit dei territori in cui si trovano le controllate al fine di garantire che, nella preparazione a livello centrale dell'offerta, si tenga conto delle disposizioni normative e statutarie locali; questi aspetti tecnici dell'offerta, inoltre, vengono gestiti a livello nazionale al fine di garantire l'osservanza dei requisiti complessivi".

60. Numerosi clienti multinazionali delle parti, interpellati dalla Commissione nel corso della sua indagine di mercato, hanno inoltre dichiarato di condurre le trattative sui servizi in questione, e sui relativi onorari, con le società fornitrici di servizi di audit a livello nazionale: la trattativa, cioè, si svolge fra la controllata nazionale della multinazionale e la società di revisione partner a livello nazionale, anche se poi, spesso, l'offerta finale è soggetta a coordinamento e supervisione centrale. Nell'affermare di ritenere che il mercato ha dimensioni nazionali, uno di questi clienti multinazionali ha confermato che, nel suo caso, "le trattative sugli onorari dei servizi di audit forniti alle sue controllate sono di competenza degli organi gestionali delle controllate in questione". Un'altra multinazionale, cliente delle parti, pur ammettendo di "discutere a livello centrale gli onorari e le questioni legate alla qualità", ha affermato che "i prezzi e le condizioni sono fissati società per società" in quanto "sono le singole società a sostenere i costi di tali servizi e gli organi gestionali locali partecipano in genere alle discussioni ed alle trattative". Ha aggiunto inoltre di "non aver negoziato alcun pacchetto internazionale di servizi con nessuna delle Sei grandi. Un'altra multinazionale, cliente delle parti, ha affermato di "condurre le proprie trattative a livello locale con le società di audit" senza alcuna "trattativa centrale sui servizi".
61. Tutti i clienti multinazionali hanno inoltre una caratteristica comune: trattandosi di gruppi di società, essi hanno infatti bisogno che i loro bilanci consolidati (il bilancio della società madre più quelli di tutte le controllate a livello mondiale) vengano sottoposti a revisione consolidata. Visto che la revisione dei bilanci consolidati viene effettuata nel territorio del paese dove ha sede la società madre, la scelta del revisore per questo tipo particolare di audit (e, quindi, per la revisione del suo gruppo a livello mondiale), che viene effettuata dalla società madre, è influenzata dal giudizio (in termini, fra l'altro, di reputazione ed esperienza) che essa si è fatta dell'offerta di servizi di audit nel paese in cui essa ha sede. In realtà, una posizione relativamente forte nella fornitura di servizi di audit a controllate di imprese estere in un particolare paese ed in un particolare settore economico può essere accompagnata da una posizione relativamente debole nel mercato dell'audit di società operanti nello stesso comparto e costituite in base alla legislazione dello stesso paese.

d) Caratteristiche tipiche di un mercato nazionale

62. Dopo aver preso in considerazione tutti i fattori suesposti nella sua analisi della portata geografica del mercato rilevante del prodotto per il caso all'esame, la Commissione ha individuato le seguenti caratteristiche tipiche di un "mercato nazionale":

- a) rilevanza delle disposizioni normative nazionali, che incidono sia sul lato della domanda (requisiti a livello di audit di legge) sia su quello dell'offerta (qualifiche professionali richieste ai revisori e restrizioni alla libertà di stabilimento delle società di revisione negli specifici Stati membri);
- b) necessità che il fornitore dei servizi di audit sia presente a livello locale, che disponga del personale dotato delle necessarie competenze professionali e delle conoscenze richieste (incluse quelle in materia normativa) e che il suo nome sia noto ed apprezzato in ciascuno dei paesi in cui intende fornire i suoi servizi di revisione e di contabilità.

e) **Conclusioni**

63. Considerate le caratteristiche tipiche di un "mercato nazionale" suesposte e dopo aver preso in considerazione tutti gli altri fattori descritti, la Commissione ritiene che, ai fini della sua valutazione degli effetti che la presente operazione avrà sotto il profilo della concorrenza sui mercati per la fornitura di servizi di revisione e di contabilità, i mercati geografici rilevanti siano i mercati nazionali.

2) Servizi di consulenza fiscale ed assistenza nell'adempimento degli obblighi fiscali

64. Considerate le qualifiche professionali e le competenze specifiche richieste in ogni paese ed il carattere prettamente nazionale della legislazione fiscale, la Commissione ritiene che i mercati nazionali debbano essere considerati come i mercati geografici rilevanti ai fini di una valutazione degli effetti che la presente operazione avrà sotto il profilo della concorrenza sui mercati per la fornitura di servizi di consulenza fiscale e di assistenza nell'adempimento degli obblighi fiscali.

3) Servizi di consulenza in campo gestionale

65. Vengono forniti servizi di consulenza in campo gestionale ad una vasta gamma di società del settore pubblico e privato. Le parti sostengono che il solo fattore che limita l'accesso a questo tipo di mercato è la necessità di disporre delle capacità e delle risorse richieste dai clienti, alcuni dei quali hanno esigenze puramente nazionali/locali mentre altri, con struttura multinazionale, richiedono servizi per più sedi sparse in diversi paesi. In questo quadro, secondo le parti, il mercato ha una dimensione sia nazionale che internazionale e presenta una gamma di fornitori che operano ad entrambi i livelli includendo le società specializzate (attive a livello locale/nazionale) e le società contabili e di consulenza (attive in entrambi i livelli).

66. 66. L'indagine di mercato condotta dalla Commissione ha ampiamente confermato quanto sostenuto dalle parti. Visto tuttavia che, come risulta dalla valutazione formulata ai punti 69 e seguenti, l'operazione non porta alla creazione o al rafforzamento di una posizione dominante in nessun mercato geografico alternativo, la Commissione ha deciso di lasciare aperta la questione di una definizione precisa del mercato geografico rilevante per la fornitura di servizi di consulenza in campo gestionale.

4) Servizi di consulenza in caso di insolvenza

67. Le parti hanno dichiarato che la fornitura di questo tipo di servizi è regolamentata dalla legislazione nazionale. Quantunque l'insolvenza possa avere portata internazionale, la scelta del liquidatore viene effettuata a livello nazionale, conformemente alle disposizioni di ogni giurisdizione nazionale. Anche l'indagine di mercato della Commissione ha confermato le dimensioni nazionali di tale mercato. La Commissione ritiene pertanto che, ai fini della valutazione degli effetti che la presente operazione eserciterà sotto il profilo della concorrenza sul mercato dei servizi in caso di insolvenza, i mercati nazionali siano i mercati geografici rilevanti.

5) Servizi di consulenza in materia di finanza societaria

68. In una precedente decisione, in data 30 agosto 1993 (BHF/CCF/Charterhouse - Caso n. IV/M.319³), la Commissione aveva riscontrato che il mercato dei servizi di consulenza in materia di finanza societaria ha dimensioni nazionali. Le parti sostengono tuttavia che alcune operazioni sono di portata internazionale e l'indagine di mercato della Commissione ha confermato che la fornitura dei servizi in questione presenta caratteristiche sia nazionali che internazionali. Tuttavia, visto che nella valutazione che compare nelle sezioni successive la Commissione è giunta alla conclusione che l'operazione in questione non porta alla creazione o al rafforzamento di una posizione dominante in nessuno dei mercati alternativi per la fornitura di tali servizi, si è deciso di non precisare ulteriormente il mercato geografico rilevante nel caso all'esame.

C. Valutazione

1) Caratteristiche del mercato

a) Attività delle Sei grandi

69. Come risulta dalla tabella seguente, ognuna delle Sei grandi opera attualmente in misura significativa in tutti i mercati del prodotto rilevanti (i dati relativi alla consulenza in campo gestionale, ai servizi in caso di insolvenza societaria ed alla consulenza in materia di finanza societaria sono raggruppati sotto la voce "altri").

³ GU C 247 del 10.9.1993, pag. 4.

Entrate a livello mondiale in Mrd di USD – 1996- (stime)	Totale	Audit/contabilità	Imposte	Altri
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

Fonte: International Accounting Bulletin

70. La tabella che segue evidenzia la quota di proventi totali (sulla base delle cifre suesposte) che ognuna delle Sei grandi ricava dalle principali linee di prodotto:

Percentuale di proventi totali ricavati da:	Audit/contabilità	Imposte	Altri
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%

70. Sebbene tutte le Sei grandi operino in tutti mercati rilevanti già definiti, occorre rilevare che, ad eccezione del mercato dei servizi contabili e di audit per le grandi società loro clienti, in tutti gli altri mercati esse devono affrontare la concorrenza di un'ampia gamma di fornitori di servizi:
- nel mercato per la fornitura di servizi di consulenza fiscale e di assistenza agli adempimenti fiscali obbligatori, le Sei grandi sono in concorrenza con altre società contabili, studi legali e banche;
 - nel mercato per la fornitura di servizi di consulenza in campo gestionale, le Sei grandi sono in concorrenza con numerose società di consulenza specializzate quali McKinsey, Boston Consulting Group, IBM, RDS, Bain & Co., ecc.;

- nel mercato per la fornitura di servizi in materia di finanza societaria, le Sei grandi sono in concorrenza con numerose banche di investimento e con altri enti fra cui Goldman Sachs, Morgan Stanley, SBC Warburg Dillon Read, ecc.;
- nel mercato per la fornitura dei servizi di assistenza in caso di insolvenza societaria, le Sei grandi sono in concorrenza con gli studi legali.

b) Mercato dei servizi contabili e di audit

71. Come emerge dalla tabella precedente, ciascuna delle Sei grandi ricava il 50% circa dei suoi proventi totali dai servizi contabili e di audit (ad eccezione di AA che è più orientata verso la fornitura di servizi di consulenza in campo gestionale).
72. Nella Comunità (così come in paesi quali gli USA), la legislazione in materia di audit è in genere piuttosto avanzata e sofisticata ed il mercato per la fornitura di servizi di audit è un mercato relativamente maturo.
73. La durata degli incarichi di audit varia da paese a paese (per esempio, un anno nel Regno Unito, diversi anni in altri Stati membri). Di norma gli incarichi di revisione tendono ad essere rinnovati e quindi fra il cliente ed il revisore si instaura generalmente una relazione di lungo termine, capace di durare molti anni, se non addirittura decenni. L'indagine della Commissione ha rivelato che una delle ragioni alla base di ciò risiede nel fatto che cambiare revisore può incidere negativamente sulla reputazione societaria dei clienti o sul loro rating in borsa, in quanto la comunità finanziaria potrebbe percepire tale cambiamento come dettato da controversie in materia di presentazione dei bilanci e quindi come indizio di un effettivo problema di bilancio. Un'altra ragione è che il cliente deve investire tempo, formazione ed altre risorse prima che un nuovo revisore arrivi a familiarizzarsi con le sue attività commerciali e le sue operazioni e sia quindi in grado di realizzare una revisione soddisfacente, contenendo i rischi per gli azionisti entro limiti ragionevoli.
74. Le società di grandi dimensioni scelgono in genere il loro revisore sulla base di una gara. Di norma, il cliente invita un certo numero di società (generalmente non più di tre o quattro) a presentare delle offerte preliminari ed effettua quindi la sua scelta definitiva sulla base di queste proposte. Nell'effettuare la sua scelta, il cliente tiene conto sia di fattori non legati al costo che dell'onorario richiesto. I fattori più importanti sono la forza della rete di cui dispone la società, la qualità del suo lavoro, la sua reputazione, le modalità con cui intende eseguire il lavoro (inclusa per esempio la tecnologia che intende utilizzare) e l'esperienza e la competenza dei professionisti a cui spetta la responsabilità dell'audit.
75. Un cliente può decidere di bandire una gara per la fornitura di servizi di audit, pur avvalendosi ormai da molto tempo dello stesso revisore, per numerosi motivi: in quanto ritiene di potere ottenere un servizio migliore ad un costo minore altrove, perché il suo revisore ha minacciato un aumento dei suoi onorari o perché si trova lui stesso in una fase di cambiamento a seguito, per esempio, di una fusione o di un'acquisizione. Il prezzo dei servizi contabili e di audit viene determinato quindi sulla base di gare indette nel corso del tempo.
76. La crescita storica che ha caratterizzato la domanda di servizi contabili e di audit nella maggior parte degli Stati membri è imputabile all'attuazione delle direttive comunitarie che prevedono la revisione contabile obbligatoria per taluni tipi di

società. Un ulteriore stimolo dovrebbe provenire in futuro da un aumento della domanda di servizi contabili e di audit non obbligatori, da modifiche strutturali quali privatizzazioni e da un maggior ricorso ai mercati dei capitali come fonte di finanziamento.

77. L'ottava direttiva in materia di diritto delle società (direttiva 84/253/CEE del Consiglio⁴) definisce i requisiti minimi in termini di qualifiche professionali, integrità ed indipendenza personali che devono essere soddisfatti dai professionisti che effettuano le revisioni contabili di legge. La direttiva non contiene tuttavia indicazioni specifiche su molte delle altre questioni che attengono alla revisione contabile. Alcune delle problematiche in questione sono regolamentate a livello nazionale o sono oggetto di autoregolamentazione da parte della professione contabile. Le questioni normalmente soggette ad autoregolamentazione sono classificabili in due gruppi principali: le regole che disciplinano il comportamento professionale dei revisori (indipendenza, competenza, qualità, segreto professionale) e le disposizioni relative all'attività e ai rendiconti. Le questioni oggetto di autoregolamentazione variano da uno Stato membro all'altro così come le disposizioni effettivamente applicate. Si tende tuttavia in misura crescente ad adottare a livello nazionale le regole elaborate a livello internazionale, soprattutto quelle della Federazione internazionale dei revisori (IFAC). A livello europeo, anche la "Fédération des Experts Comptables Européens" (FEE) promuove negli Stati membri l'adozione di norme internazionali.
78. L'adesione ad istituti di autoregolamentazione nazionali avviene in genere su base individuale. Anche in questo caso, tuttavia, le società contabili svolgono spesso un ruolo importante nel processo di autoregolamentazione in quanto possono dedicare tempo e sforzi per partecipare ai gruppi di lavoro che si occupano di definire le varie disposizioni. Questo è ancor più vero a livello internazionale. È evidente che gli operatori di mercato più importanti possono esercitare una maggiore influenza sui lavori dell'IFAC e quindi sulla definizione di principi al livello internazionale. Poiché i principi nazionali tendono ad uniformarsi a quelli dell'IFAC e le società che sono intervenute a livello internazionale sono spesso le stesse che intervengono poi nel processo di definizione dei principi contabili al livello nazionale, non è da sottovalutare l'influenza delle grandi società di revisione nel processo di elaborazione dei principi contabili.
79. Il Libro verde della Commissione sul ruolo, la posizione e la responsabilità del revisore legale dei conti nell'UE⁵ solleva tutta una serie di questioni in materia di regolamentazione dell'audit nella Comunità. Il problema di come controllare il processo di autoregolamentazione della professione al livello comunitario assumerà sempre maggiore rilevanza man mano che la Comunità si muoverà in direzione di un mercato unico dell'audit ed in vista della crescente concentrazione del settore.

⁴ GU L 126 del 12.5.1984, pag. 20.

⁵ GU C 321 del 28.10.1996, pag. 1.

2) Servizi contabili e di audit - clienti di piccole e medie dimensioni

80. L'indagine della Commissione ha rivelato che le società di piccole e medie dimensioni non richiedono ai revisori lo stesso livello di risorse (esperienza, copertura geografica ...) richiesto dalle società di grandi dimensioni. Pertanto, pur avvalendosi in qualche caso dei servizi delle Sei grandi, esse si rivolgono anche in larga misura a società di revisione più piccole. In questo segmento di mercato, pertanto, le società di revisione della cosiddetta "seconda categoria" sono una forte fonte di concorrenza per le Sei grandi. La Commissione è pertanto giunta alla conclusione che l'operazione non solleva nessuna preoccupazione a livello di concorrenza nel mercato dei servizi contabili e di audit per le piccole e medie imprese.

3) Servizi contabili e di audit - clienti di grandi dimensioni

81. La Commissione ritiene che il mercato rilevante sotto il profilo del prodotto sia il mercato dei servizi contabili e di audit per le grandi società clienti delle Sei grandi e che tale mercato sia di dimensioni nazionali (v. punti 19 e seguenti).
82. Il mercato rilevante presenta già, allo stato attuale, un elevato livello di concentrazione in quanto solo le Sei grandi sono in grado di far fronte alle esigenze delle società di grandi dimensioni in tutti gli Stati membri. Per questo motivo, oltre a prendere in considerazione la possibilità che la concentrazione proposta tra PW e C&L porti alla creazione o al rafforzamento di una posizione dominante da parte di una sola società, la Commissione ritiene opportuno prendere in considerazione anche la possibilità che la medesima operazione porti alla creazione o al rafforzamento di una posizione dominante di tipo oligopolistico.
83. Per valutare l'eventualità che l'operazione porti alla creazione o al rafforzamento di una posizione dominante nel mercato in questione, la Commissione ha utilizzato i dati pubblici forniti dalle parti, nei quali sono inclusi tutti i clienti, indipendentemente dalle loro dimensioni. La Commissione ritiene che questo approccio sia corretto sotto il profilo metodologico in quanto le proporzioni relative dei proventi imputabili ad onorari sono assai simili per tutte le Sei grandi sia che si considerino "tutti i clienti", sia che si prendano invece in considerazione solo le "grandi società".

a) Posizione dominante individuale

84. L'allegato I indica chiaramente che la quota di mercato delle due società, a concentrazione avvenuta, non supererebbe il 40% in alcuno degli Stati membri. Le quote congiunte di mercato più elevate si avrebbero nei tre paesi seguenti: Germania 38,6%, Regno Unito 35,1% ed Irlanda 34,1%; in tali paesi il principale concorrente (KPMG) detiene rispettivamente il 31,9%, il 22,7% ed il 23,6%. (A livello europeo l'entità risultante dalla concentrazione controllerebbe una quota del 31,7% mentre il suo principale concorrente - KPMG - detiene attualmente il 25,9%). In nessun mercato nazionale, la società risultante dalla concentrazione godrebbe pertanto di una posizione tale da conferirle un potere eccessivo rispetto ai suoi concorrenti o clienti.

85. 86. Inoltre, come già sottolineato sopra ai punti 72 e segg., normalmente un incarico di revisione viene rinnovato per molti anni di seguito; si tratta infatti di un incarico a lungo termine capace di protrarsi per decenni. A causa di questa mancanza di fluidità del mercato, per riuscire a valutare più compiutamente la natura e la portata delle condizioni di concorrenza nel mercato delle grandi società clienti delle Sei grandi, occorre esaminare non solo le quote di mercato relative ad un unico anno ma anche le offerte ed i dati relativi alla conclusione di contratti di revisione su periodi più lunghi.
86. L'indagine della Commissione ha rivelato che, sebbene le gare non siano frequenti, quando un cliente decide che potrebbe essere opportuno cambiare revisore e decide quindi di lanciare una gara, si viene a creare effettivamente una concorrenza con le altre Sei grandi, che si concretizza nella presentazione di più offerte. I clienti sono acquirenti ben informati, perfettamente a conoscenza del prezzo, della qualità e del valore associato al servizio offerto. Il fatto che in genere tre o quattro delle Sei grandi rispondano presentando delle offerte qualora venga effettivamente lanciata una gara, dimostra chiaramente come i clienti siano in grado di utilizzare le minaccia implicita di una nuova gara per limitare il potere del loro revisore.
87. Dall'analisi delle gare più recenti emerge quanto segue:

Nuovi contratti ottenuti e contratti persi dalle Sei grandi: SEE 1994 - 1997				
	(1) Ottenuti	(2) Persi	(3) Ottenuti/Persi (netto)	(4) Classifica netta
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

Fonte: Deloitte Touche.

88. I dati della tabella includono sia casi di clienti che abbiano cambiato prestatore di servizi contabili passando dall'una all'altra delle Sei grandi sia quelli passati invece da una delle Sei grandi ad un revisore della "seconda categoria". Tali dati evidenziano come, in un certo arco di tempo, i clienti tendano effettivamente a cambiare fornitore. In questo quadro, se si considerano i contratti ottenuti/persi su base netta dalle Sei grandi, C&L e PW si collocano rispettivamente solo al terzo ed al quinto posto.
89. Analizzando più approfonditamente i dati relativi ai contratti complessivamente ottenuti (colonna 1) di cui alla tabella precedente, è possibile classificare le Sei grandi in base al numero complessivo di contratti vinti a spese delle altre Sei grandi:

Nuovi contratti a spese di una delle altre Sei grandi - SEE 1994 - 1997		
	(1) OTTENUTI A SPESE DELLE ALTRE SEI GRANDI	(2) CLASSIFICA (COLONNA 2)
AA	22	1
KPMG	17	2
C&L	17	2
E&Y	13	4
PW	8	5
DTTI	8	5

Fonte: Deloitte Touche.

91. Nel periodo in questione, C&L e PW si sono collocate solo al secondo posto ex aequo ed al quinto posto ex aequo fra le Sei grandi.
90. Come esempio di cambiamenti a livello di singolo Stato membro, la tabella che segue fornisce i dati relativi al Regno Unito:

Numero e direzione dei cambiamenti di società di revisione (all'interno delle Sei grandi) per 1600 società britanniche di primaria importanza (1993-1997)

-- VERSO --

	CL	PW	KPMG	E&Y	DTTI	4AA	Totale
CL	-	2	6	1	6	4	19
PW	3	-	2	2	1	-	8
D	KPMG	4	5	-	1	-	17
A	E&Y	3	2	1	-	-	10
	DTTI	1	3	2	-	-	7
	AA	1	3	3	1	-	8
	Totale	12	15	14	5	7	69

(Fonte: UK O.F.T.)

91. A livello di nuovi contratti ottenuti, con 15 e 12 contratti ciascuna, PW e C&L si collocano rispettivamente al secondo e al quarto posto. C&L è la società che ha perso il maggior numero di contratti (19). Se si fa una classifica della situazione netta (nuovi contratti ottenuti meno contratti persi) si ottengono i risultati seguenti:

CLASSIFICA	SOCIETÀ	POSIZIONE NETTA
1	AA	+8
2	PW	+7
3	DTTI	0
4	KPMG	-3
5	E&Y	-5
6	C&L	-7

Conclusione

92. Dai dati precedenti, che riguardano sia le quote di mercato che i risultati in termini di contratti vinti ottenuti dalle Sei grandi su di un certo numero di anni, risulta chiaramente che il comportamento dell'entità risultante dall'operazione verrà condizionato dalla concorrenza proveniente dalle quattro società di revisione restanti. È quindi da escludere che la concentrazione porti alla creazione o al rafforzamento di una posizione dominante individuale all'interno di qualsiasi dei mercati nazionali per la fornitura di servizi contabili e di audit alle grandi società clienti delle Sei grandi all'interno della Comunità.

b) Posizione dominante oligopolistica

i) Posizione dominante collettiva attuale

93. La Commissione ha già descritto in precedenti decisioni relative a concentrazioni, per esempio la decisione 97/26/CE (caso IV/M.619 - Gencor/Lonrho)⁶, i fattori che, in un mercato oligopolistico, potrebbero essere indicativi di un'eventuale posizione dominante oligopolistica.

94. Il lato della domanda è caratterizzato da una crescita moderata e da una domanda anelastica. Il lato dell'offerta, che è altamente concentrato, è caratterizzato da un'elevata trasparenza del mercato, da un prodotto omogeneo, da una tecnologia di produzione matura, da forti barriere all'ingresso (inclusi costi irrecuperabili elevati) e da fornitori aventi legami strutturali. Questi elementi non solo consentono ai fornitori di assumere con relativa facilità un comportamento parallelo ma sono un incentivo a farlo.

95. Il mercato dei servizi contabili e di audit per le grandi società clienti delle Sei grandi presenta le seguenti caratteristiche:

⁶ GUL 11 del 14.1.1997, pag. 30, punto 141.

aa) Domanda stagnante

96. Secondo la notifica presentata dalle parti, la domanda di servizi di revisione "è in fase di crescita in tutto lo SEE, anche se ad un ritmo più lento della domanda di altri servizi professionali". Le parti prevedono che "in futuro, si avrà principalmente un'espansione della domanda di quei servizi contabili e di audit che non sono obbligatori per legge. Al contrario si prevede per tutta l'Europa un aumento sostenuto della domanda di servizi di consulenza in campo gestionale". Nell'immediato futuro, il mercato dei servizi contabili e di audit per le grandi società clienti delle Sei grandi non registrerà ritmi di crescita sostenuti; in ogni caso, viste le dimensioni delle singole società che compongono la clientela di tale mercato, difficilmente un'eventuale crescita proverrà da un ampliamento del numero delle società facenti parte di tale mercato. È possibile pertanto concludere che, nella migliore delle ipotesi, il mercato rilevante in questione conoscerà una crescita lenta.

bb) Anelasticità della domanda rispetto al prezzo

97. Il mercato in questione è caratterizzato da una bassa elasticità della domanda rispetto al prezzo. Ciò è dovuto al fatto che i clienti sono obbligati per legge ad acquistare il servizio in questione, che il passaggio da un fornitore all'altro comporta dei costi (v. sopra) e che in ogni caso, per clienti di tali dimensioni, gli onorari dei servizi contabili e di audit rappresentano una percentuale minima dei costi complessivi sostenuti; infatti, i clienti delle Sei grandi considerano il costo come il criterio meno importante nella scelta dei fornitori. (In ogni caso, la domanda è in una certa misura elastica rispetto al prezzo, come emerge dal fatto che qualche società cambia in effetti società di revisione a seguito di gare - v. punto 88).

cc) Omogeneità dei prodotti, trasparenza del mercato e basso tasso di innovazione

98. I servizi di audit sono relativamente omogenei in quanto ogni audit comporta dei controlli, delle analisi, delle relazioni di tipo standard ed altri elementi pertinenti previsti dalla legislazione nazionale e dal sistema di autoregolamentazione istituzionale. L'indagine della Commissione ha evidenziato che la stragrande maggioranza dei clienti considera tutte le società che fanno parte delle Sei grandi intercambiabili l'una con l'altra. Dall'indagine della Commissione è emerso inoltre un elevato livello di trasparenza dei prezzi in quanto, nel caso delle Sei grandi, le tariffe orarie praticate per i servizi di audit sono ragionevolmente trasparenti. Tale trasparenza deriva dal fatto che tutti i costi salariali delle Sei grandi, che rappresentano più della metà dei loro costi totali, sono facilmente ricavabili dagli annunci per nuove assunzioni che vengono pubblicati e dai movimenti di personale fra società. In alcuni paesi, la trasparenza è resa ancora maggiore da altri fattori quali, per esempio, la pubblicazione degli onorari di revisione nelle relazioni annuali dei clienti nel Regno Unito e l'obbligo di avere due revisori esistente in alcuni paesi. Le pratiche contabili e di revisione, inoltre, non subiscono grosse modifiche nel tempo e sono caratterizzate da un basso tasso di innovazione.

dd) Legami strutturali fra fornitori

99. L'esistenza di legami economici o strutturali fra fornitori può favorire l'esistenza di una posizione dominante oligopolistica. Questo tipo di legami esiste effettivamente nel settore contabile e di revisione in quanto il settore si autoregolamenta a livello professionale attraverso organi di cui fanno parte le società di revisione (v. punti 78-80). Le società contabili sono rappresentate negli organi che si occupano di autoregolamentazione ed i loro rappresentanti si riuniscono regolarmente per discutere e decidere in merito a questioni disciplinate dalla categoria stessa che sono di importanza cruciale per tutti gli interessati. Considerata la particolare influenza di cui godono nel processo di elaborazione dei principi in questione (v. punto 79), le società più grandi possono anche sfruttare questa influenza per elaborare un sistema di principi in grado di contribuire alla creazione di una situazione di dominio oligopolistico o collettivo che vada a loro vantaggio.
100. È quindi evidente che il mercato dei servizi contabili e di audit per le grandi società clienti delle Sei grandi è caratterizzato in parte da elementi che potrebbero favorire una posizione dominante collettiva.
101. La Commissione non ha in ogni caso ritrovato alcuna prova certa dell'esistenza, allo stato attuale, di una posizione dominante di questo tipo nel mercato delle Sei grandi. In base all'indagine della Commissione, i clienti delle Sei grandi non ritengono che, allo stato attuale, si possa parlare di posizione dominante collettiva. Da un punto di vista generale, è improbabile che si abbiano posizioni dominanti collettive estese a più di tre o quattro fornitori a causa della complessità dei rapporti fra le parti e dell'ovvia tentazione che ne deriva per ciascuna di esse di comportarsi in maniera indipendente. Situazioni di questo genere si dimostrano in genere instabili ed insostenibili per lunghi periodi di tempo. Più precisamente, come già indicato in precedenza, attualmente il mercato delle grandi società clienti delle Sei grandi appare, per lo meno nel lungo periodo, come un mercato in cui sono presenti condizioni di concorrenza: i clienti effettivamente indicano delle gare e si hanno effettivamente dei cambiamenti cliente/fornitore all'interno delle Sei grandi.
102. Inoltre, la sentenza della Corte del 31 marzo 1998 nelle cause riunite C-68/94 e C-30/95, Francia/Commissione e SCPA ed EMC/Commissione⁷ concernenti il caso Kali&Salz/MdK/Treuhand⁸ ha sottolineato che la Commissione deve apportare elementi di prova particolarmente solidi nel caso di un mercato oligopolistico che essa ritenga soggetto ad una situazione di posizione dominante collettiva.
103. Secondo la Corte, un elevato livello di concentrazione in un mercato oligopolistico non è in sé stesso un fattore decisivo per stabilire l'esistenza di una situazione di predominio collettivo. La sentenza della Corte implica inoltre che devono sussistere prove effettivamente convincenti dell'assenza di concorrenza effettiva fra un gruppo di fornitori che si ritiene detengano una posizione dominante collettiva; analogamente occorre dimostrare a sufficienza che la pressione competitiva esercitata dagli altri fornitori è debole (qualora ne esistano sul mercato in questione).

⁷ Racc. 1998, pag. I-1375.

⁸ Decisione 94/449/CE della Commissione (GU L 186 del 21.7.1994, pag. 38).

104. In base ai motivi suesposti, la Commissione ritiene che non vi siano prove decisive del fatto che la concentrazione all'esame rafforzi una preesistente posizione dominante oligopolistica sul mercato dei servizi per le grandi società clienti delle Sei grandi.

ii) Instaurazione di una posizione dominante collettiva

105. La Commissione ha tentato di stabilire se il livello di concentrazione dell'offerta che si verrebbe a creare a seguito della concentrazione sarebbe tale da creare una situazione di predominio collettivo.

aa) Struttura del mercato in caso di duplice concentrazione (PW/C&L più KPMG/E&Y)

106. La possibilità che si instaurasse una posizione dominante collettiva sul mercato dei servizi di revisione per le grandi società clienti delle Sei grandi è stata esaminata dalla Commissione nel quadro di uno scenario con due concentrazioni dopo che, il 23 dicembre 1997, KPMG e E&Y avevano notificato congiuntamente alla Commissione la loro intenzione di procedere ad una concentrazione di portata mondiale. La Commissione ha ritenuto opportuno analizzare la concentrazione PW/C&L nel quadro dell'operazione KPMG/E&Y in quanto, ai fini del regolamento sulle concentrazioni, gli effetti di un'operazione devono essere valutati nella prospettiva del futuro assetto del mercato, tenendo conto quindi non solo dei cambiamenti apportati dalla concentrazione in sé stessa ma anche dei possibili sviluppi futuri come, per esempio, l'affacciarsi di nuove società sul mercato, eventuali processi di liberalizzazione ed innovazione del prodotto e così via. Inoltre, l'accordo KPMG/E&Y era ormai di dominio pubblico.

107. Nello scenario "con due concentrazioni", le quote congiunte detenute dalle due maggiori società nel mercato rilevante sarebbero state decisamente significative a livello nazionale, comunitario e mondiale. Inoltre, le due entità risultanti dalle due concentrazioni sarebbero diventate le prime due società in tutti gli Stati membri, ad eccezione di due, con divari notevoli rispetto alle quote di mercato degli altri fornitori.

108. Considerate le elevate quote di mercato congiunte che le due società risultanti dalle due concentrazioni sarebbero riuscite a controllare e le caratteristiche del mercato in questione, già elencate nei precedenti punti 98-101, la Commissione era giunta, in via preliminare, alla conclusione che la concentrazione PW/C&L avrebbe portato ad un livello di concentrazione dell'offerta che, unitamente a quello creato dalla concentrazione KPMG/E&Y, avrebbe avvalorato l'ipotesi di posizione dominante collettiva. In data 13 febbraio 1997 KPMG ed E&Y hanno tuttavia annunciato pubblicamente di aver deciso di comune accordo di non portare avanti i loro progetti di concentrazione.

bb) Struttura di mercato in presenza di una sola concentrazione (solo PW/C&L)

109. In linea di principio, la concentrazione fra PW e C&L potrebbe portare o alla creazione di un oligopolio dominante che determinerebbe un comportamento parallelo da parte della maggior parte se non di tutte le "Cinque grandi" rimaste o all'instaurazione di un duopolio dominante in cui le due società più grandi

assumerebbero un comportamento parallelo, influenzando al tempo stesso quello delle società più piccole.

i) Dominio oligopolistico

110. Il rischio che si venga a creare una posizione dominante oligopolistica deriva in gran parte dal fatto che sussistono le condizioni generali descritte ai precedenti punti 98-101. Il rischio è reso ancora più acuto da un fattore tipico del mercato in questione e cioè il fatto che, come già indicato al punto 74, fra revisori e clienti si instaurano relazioni a lungo termine. Anche se un cliente, in linea di principio, può scegliere fra tutte le sei grandi società di audit, spesso cambiare revisore non risulta né conveniente né opportuno. In realtà, quasi tutti i clienti hanno affermato che, in pratica, nel preciso momento in cui effettivamente decidono che è giunto il momento di concludere un nuovo contratto di audit, solo tre o quattro delle Sei grandi, e non tutte, vengono di solito considerate come alternative possibili. Ogni riduzione nel numero di fornitori presenti sul mercato della revisione per le grandi società clienti delle Sei grandi è quindi un ulteriore elemento in grado di favorire l'emergere di una situazione di predominio collettivo.

111. L'indagine della Commissione non permette in ogni caso di concludere che la concentrazione porterebbe alla creazione di una posizione dominante oligopolistica. Come già indicato al punto 103, in genere una posizione dominante collettiva con più di tre o quattro fornitori è troppo complessa ed instabile per durare. Anche in questo caso, nell'attuale mercato delle Sei grandi continuano ad essere presenti condizioni di concorrenza sotto forma di gare, anche se queste ultime sono rare e vi partecipano ogni volta solo tre o quattro delle Sei grandi. È improbabile che tali gare spariscano completamente o diminuiscano drasticamente a seguito della riduzione da sei a cinque fornitori. Questa situazione è diversa da quella che si sarebbe venuta a creare nel caso dello scenario con due concentrazioni (come quello valutato inizialmente dalla Commissione) in cui il numero delle Sei grandi ritenuto adatto a partecipare a ciascuna gara si sarebbe ulteriormente ridotto rispetto alle attuali tre o quattro, lasciando a questo punto una scelta assai limitata, se non praticamente nessuna scelta, al cliente.

ii) Dominio duopolistico

112. L'allegato II riporta le quote detenute nel mercato in questione a livello nazionale, europeo e mondiale, dalle due maggiori società di revisione prima e dopo la concentrazione (solo PW/C&L). Le quote congiunte detenute a concentrazione avvenuta sarebbero le seguenti: 57,6% nella Comunità, 50% a livello mondiale e fra il 51,1% ed il 70,5% in ciascuno Stato membro.

113. L'indagine della Commissione non consente in ogni caso di concludere che, con l'attuale struttura di mercato, la concentrazione PW/C&L porterebbe all'instaurazione di un duopolio in posizione dominante.

114. Quantunque l'entità risultante dalla concentrazione PW/C&L si collochi fra le prime due società di revisione in tutti gli Stati membri ad eccezione dell'Austria, per quanto riguarda la società al secondo posto la situazione varia considerevolmente da un paese della Comunità all'altro. Nei 15 paesi in cui PW/C&L figurerebbe fra le prime due società, la situazione quanto all'altra società sarebbe la seguente: in otto paesi l'altra società sarebbe KPMG, in tre E&Y, in altri tre AA ed in uno DTTI (v. allegato II).

115. Come emerge dall'allegato III, il divario che si avrebbe fra la quota di mercato della seconda e della terza società dopo la concentrazione non è particolarmente significativo: supererebbe infatti il 10% in solo due Stati membri (Germania e Spagna), sarebbe di poco superiore al 10% a livello della Comunità nel suo complesso e al 3% a livello mondiale. La vicinanza fra le quote di mercato della seconda e della terza società non consentirebbe all'entità risultante dalla concentrazione PW/C&L di perseguire la strategia tipica di un duopolio dominante e cioè imporsi sulla terza società del mercato e sulle imprese più piccole o arrivare addirittura ad eliminarle dal mercato.
116. Inoltre, sebbene ogni paese costituisca un mercato geografico separato quanto alla fornitura di servizi contabili e di audit (v. punti 19 e seguenti), non sarebbe concretamente possibile per PW/C&L adottare un comportamento parallelo in ciascun paese in quanto tale comportamento dovrebbe essere parallelo ad una società diversa (KPMG, AA, E&Y o DTTI) in ciascun paese. Non è realistico ritenere che una società accetti i possibili vantaggi di un comportamento parallelo in un paese sapendo che in un altro paese il comportamento parallelo fra PW/C&L ed un'altra società può giocare a suo sfavore. Un comportamento parallelo "a più società" non sarebbe stabile, specialmente per un periodo di tempo protratto.

iii) Conclusione

117. Considerato che anche dopo la concentrazione continueranno ad essere presenti sul mercato non meno di cinque fornitori, che molto probabilmente questi cinque fornitori continueranno a partecipare alle gare per l'attribuzione dei contratti attraverso le quali si esplica la concorrenza nei mercati rilevanti e che la concentrazione non sembra portare all'emergere di due società in grado di assumere un chiaro ruolo di guida, la Commissione è giunta alla conclusione che non vi siano elementi incontrovertibili che dimostrino che la concentrazione porterebbe alla creazione o al rafforzamento, all'interno della Comunità, di una posizione dominante oligopolistica o duopolistica in nessuno dei mercati per la fornitura di servizi contabili e di audit alle grandi società clienti delle Sei grandi.

4) Servizi di consulenza fiscale e di assistenza nell'adempimento degli obblighi fiscali, servizi di consulenza in campo gestionale, servizi di consulenza in materia di insolvenza societaria e di finanza societaria

a) Servizi di consulenza fiscale e di assistenza nell'adempimento degli obblighi fiscali

118. Nel mercato in questione le società contabili sono in forte concorrenza l'una con l'altra e con gli studi legali e le banche. Se si calcolano le quote di mercato includendo tutti i fornitori, gli unici Stati membri dove le quote di mercato congiunte supererebbero il 15% sono la Spagna (19,2%) e l'Irlanda (18,6%).

b) Servizi di consulenza in campo gestionale

119. Le quote di mercato congiunte non supereranno il 15% in nessuno degli Stati membri. In questo settore la concorrenza proviene dalle altre società contabili e da società specializzate di fama mondiale quali McKinsey, Bain and Co., Boston Consulting Group e così via.

c) Servizi di consulenza in caso di insolvenza societaria

120. L'unico Stato membro dove la quota di mercato congiunta supera il 15% è il Regno Unito (25,8%). Fra i concorrenti rientrano avvocati, altre società e contabili.

d) Servizi in materia di finanza societaria

121. Le quote di mercato congiunte sono decisamente inferiori al 15% in tutti gli Stati membri e le parti notificanti sono in concorrenza con le principali banche commerciali e di investimento.

e) Conclusione

122. È da escludersi che la concentrazione porti alla creazione o al rafforzamento di una posizione dominante nei quattro mercati precedenti nella Comunità.

VI. CONCLUSIONE

123. È pertanto possibile concludere che l'operazione proposta non creerà né rafforzerà una posizione dominante avente l'effetto di ostacolare in modo significativo una concorrenza effettiva in una parte sostanziale del mercato comune. L'operazione in questione può pertanto essere dichiarata compatibile con il mercato comune ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni e dell'articolo 57 dell'Accordo SEE.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

La progettata concentrazione fra Price Waterhouse e Coopers & Lybrand, notificata l'11 dicembre 1997, è dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'Accordo SEE.

Articolo 2

Sono destinatarie della presente decisione le società:

Coopers & Lybrand
1, Embankment Place
UK - London WC2N 6NN

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

Fatto a Bruxelles, il 20 maggio 1998

Per la Commissione

Karel VAN MIERT
Membro della Commissione

Annex 1

Quote stimate in percentuale dei proventi da onorari

Fonte: cifre IAB citate nel formulario CO, pag.34

Struttura del mercato prima Struttura del mercato dopo

della fusione C&L - PW la fusione C&L - PW

	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	Quota della prima ante fusione	Nome della prima	Quota della prima post fusione	Nome della prima
Austria	10,0%	10,6%	20,6%	23,1%	31,6%	8,9%	15,8%	31,6%	KPMG	31,6%	KPMG
Belgio	17,6%	11,1%	28,7%	26,4%	19,5%	12,1%	13,2%	26,4%	Ernst & Young	28,7%	C&L + PW
Danimarca	17,9%	8,6%	26,5%	13,8%	29,3%	8,5%	21,9%	29,3%	KPMG	29,3%	KPMG
Finlandia	29,2%	3,5%	32,7%	15,1%	29,5%	14,9%	7,8%	29,5%	KPMG	32,7%	C&L + PW
Francia	14,3%	11,2%	25,5%	13,3%	34,5%	15,7%	11,0%	34,5%	KPMG	34,5%	KPMG
Germania	33,5%	5,1%	38,6%	11,4%	31,9%	9,5%	8,6%	33,5%	Coopers & Lybrand	38,6%	C&L + PW
Grecia	18,9%	8,1%	27,0%	15,7%	17,2%	27,3%	12,8%	27,3%	Arthur Andersen	27,3%	Arthur Andersen
Islanda	10?15	0,0%	0,0%	N/D	>20	10?15	10?15				

Irlanda	14,5%	19,6%	34,1%	14,8%	23,6%	13,4%	14,0%	23,6% KPMG	34,1% C&L + PW
Italia	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/D	0,0%	N/D	N/D	N/D	N/D		
Lussemburgo	19,0%	11,0%	30,0%	15,0%	13,0%	8,0%	23,0%	23,0% Deloitte Touche	30,0% C&L + PW
Paesi Bassi	23,1%	3,0%	26,1%	25,0%	26,6%	2,9%	19,4%	26,6% KPMG	26,6% KPMG
Norvegia	20,6%	6,9%	27,5%	23,6%	16,1%	17,0%	15,8%	23,6% Ernst & Young	27,5% C&L + PW
Portogallo	17,7%	14,8%	32,5%	26,3%	13,0%	22,1%	6,1%	26,3% Ernst & Young	32,5% C&L + PW
Spagna	12,5%	18,6%	31,1%	16,1%	14,0%	31,7%	7,1%	31,7% Arthur Andersen	31,7% Arthur Andersen
Svezia	30,0%	4,0%	4,0%	23,0%	27,0%	5,0%	11,0%	30,0% Coopers & Lybrand	30,0% Coopers & Lybrand
Regno Unito	19,3%	15,8%	35,1%	16,6%	22,7%	13,1%	12,5%	22,7% KPMG	35,1% C&L + PW
Europa	21,9%	9,9%	31,7%	15,7%	25,9%	13,8%	12,7%	25,9% KPMG	31,7% C&L + PW
Mondo	18,0%	12,0%	30,0%	17,0%	20,0%	17,0%	16,0%	20,0% KPMG	30,0% C&L + PW

Annex 2

Quote stimate in percentuale dei proventi da onorari

Fonte: cifre IAB citate nel formulario CO, pag.34

	Coopers & Lybrand	Pricewaterhouse	Struttura del mercato ante fusione C&L - PW					Struttura del mercato post fusione C&L - PW									
			C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	Quote dell'primarie ante fusione (sommatoria)	Prima: nome	Seconda: nome	Quote dell'primarie post fusione (sommatoria)	Prima: nome	Seconda: nome				
Austria	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
Belgio	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
Danimarca	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
Finlandia	29,2%	3,5%	32,7%	15,1%	29,5%	14,9%	7,8%	58,7%	29,5%	KPMG	29,2%	Coopers &	62,2%	32,7%	C&L +	29,5%	KPMG

			%	%	%	%	%		%	% Young	% Lybrand		%	% PW	% Young
Portogallo	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
			%	%	%	%	%		%	%	%		%	%	%
Spagna	12,5%	18,6%	31,1	16,1	14,0	31,7	7,1		50,3	31,7 Arthur Andersen	18,6 Price Waterhouse		62,8	31,7 Arthur Andersen	31,1 C&L PW +
			%	%	%	%	%		%	%	%		%	%	%
Svezia	30,0%	4,0%	4,0	23,0	27,0	5,0	11,0		57,0	30,0 C&L Sweden	27,0 KPMG		57,0	30,0 C&L Sweden	27,0 KPMG
			%	%	%	%	%		%	%	%		%	%	%
Regno Unito	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
			%	%	%	%	%		%	%	%		%	%	%
Europa	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
			%	%	%	%	%		%	%	%		%	%	%
Mondo	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
			%	%	%	%	%		%	%	%		%	%	%

Annex 3

Quote stimate in percentuale dei proventi da onorari

Fonte: cifre IAB citate nel formulario CO, pag.34

	Co ope rs & Lyb ran d	Pric e Wa terh ous e	C& L + PW	Ern st & Yo ung	KP MG An der sen	Art hur sen	Deloitte Touche	Qu ote dell e pri me 3 ant e fus ion e (so m ma)	Pri ma: ta di mer cat o	Prima: nome a: qu o ta di mer cat o	Sec ond a: qu o ta di mer cat o	Second a: nome qu o ta di mer cat o	Ter za: qu o ta di mer cat o	Terza: nome qu o ta di mer cat o	Qu ote dell e pri me 3 po st fus ion e	Pri ma: ta di mer cat o	Prima: nome a: qu o ta di mer cat o	Sec ond a: qu o ta di mer cat o	Second a: nome qu o ta di mer cat o	Ter za: qu o ta di mer cat o	Terza: nome qu o ta di mer cat o
Austria	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
Belgio	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

Danimarca	17,9 %	8,6%	26,5%	13,8%	29,3%	8,5%	21,9%	69,1%	29,3%	KPMG	21,9%	Deloitte	17,9%	Coopers & Lybrand	77,7%	29,3%	KPMG	26,5%	C&L	+ 21,9%	Deloitte	9,5%	Touche
Finlandia	29,2 %	3,5%	32,7%	15,1%	29,5%	14,9%	7,8%	73,8%	29,5%	KPMG	29,2%	Cooper & Lybrand	15,1%	Ernst & Young	77,3%	32,7%	C&L	+ 29,5%	KPMG	15,1%	Ernst & Young		
Francia	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	+ 15,7%	Arthur Andersen		
Germania	33,5 %	5,1%	38,6%	11,4%	31,9%	9,5%	8,6%	76,8%	33,5%	Cooper & Lybrand	31,9%	KPMG	11,4%	Ernst & Young	81,9%	38,6%	C&L	+ 31,9%	KPMG	11,4%	Ernst & Young		
Grecia	18,9 %	8,1%	27,0%	15,7%	17,2%	27,3%	12,8%	63,4%	27,3%	Arthur Andersen	18,9%	Cooper & Lybrand	17,2%	KPMG	71,5%	27,3%	Arthur Andersen	27,0%	C&L	+ 17,2%	KPMG		
Islanda	10,71 %	0,0%	0,0%	N/D	>20	10?	10?15	0,0%															
Irlanda	14,5 %	19,6%	34,1%	14,8%	23,6%	13,4%	14,0%	58,0%	23,6%	KPMG	19,6%	Price Waterhouse	14,5%	Ernst & Young	72,5%	34,1%	C&L	+ 23,6%	KPMG	14,5%	Ernst & Young		
Italia	16,1 %	12,6%	28,7%	18,7%	16,5%	25,1%	11,1%	60,3%	25,1%	Arthur Andersen	18,7%	Ernst & Young	16,1%	KPMG	72,5%	28,7%	C&L	+ 25,1%	Arthur Andersen	18,7%	Ernst & Young		

Liechtenstein	<10 %	N/D	0,0 %	N/D	N/D	N/D	N/D	0,0 %	en	en											
Lussemburgo	19,0 %	11,0 %	30,0 %	15,0 %	13,0 %	8,0 %	23,0 %	57,0 %	23,0 %	Deloitte Touche 0% Lybrand 19,0 %	Cooper & Young 15,0 %	Ernst & Young 0%	68,0 %	30,0 %	C&L PW 0%	+ 23,0 %	Deloitte Touche 0%	15,0 %	Ernst & Young 0%		
Paesi Bassi	23,1 %	3,0 %	26,1 %	25,0 %	26,0 %	2,9 %	19,4 %	74,7 %	26,0 %	KPMG 7%	25,0 %	Ernst & Young 0%	23,0 %	Coopers & Lybrand 1%	77,7 %	26,0 %	KPMG PW 1%	26,0 %	C&L 1%	+ 25,0 %	Ernst & Young 0%
Norvegia	20,6 %	6,9 %	27,5 %	23,0 %	16,0 %	17,0 %	15,8 %	61,2 %	23,0 %	Ernst & Young 6%	20,0 %	Cooper & Young 6%	17,0 %	Arthur Andersen 0%	68,1 %	27,0 %	C&L PW 5%	+ 23,0 %	Ernst & Young 6%	17,0 %	Arthur Andersen 0%
Portogallo	17,7 %	14,8 %	32,5 %	26,0 %	13,0 %	22,0 %	6,1 %	66,1 %	26,0 %	Ernst & Young 1%	22,0 %	Arthur Andersen 1%	17,0 %	Coopers & Lybrand 7%	80,9 %	32,0 %	C&L PW 5%	+ 26,0 %	Ernst & Young 3%	22,0 %	Arthur Andersen 1%
Spagna	12,5 %	18,6 %	31,1 %	16,0 %	14,0 %	31,0 %	7,1 %	66,4 %	31,0 %	Arthur Andersen 7%	18,0 %	Price Waterhouse 6%	16,0 %	Ernst & Young 1%	78,9 %	31,0 %	Arthur Andersen 7%	31,0 %	C&L PW 1%	+ 16,0 %	Ernst & Young 1%
Svezia	30,0 %	4,0 %	4,0 %	23,0 %	27,0 %	5,0 %	11,0 %	80,0 %	30,0 %	C&L Sweden 0%	27,0 %	KPMG 0%	23,0 %	Ernst & Young 0%	80,0 %	30,0 %	C&L Sweden 0%	27,0 %	KPMG 0%	23,0 %	Ernst & Young 0%
Regno Unito	19,3 %	15,8 %	35,0 %	16,0 %	22,0 %	13,0 %	12,0 %	58,0 %	22,0 %	KPMG 19%	19,0 %	Coopers & Young 16%	16,0 %	Ernst & Young 16%	74,0 %	35,0 %	C&L 22%	+ 22,0 %	KPMG 16%	16,0 %	Ernst & Young 16%

Unito	%	%	1%	6%	7%	1%	5%	6%	7%	3% Lybrand	6% Young	4%	1% PW	7%	6% Young	
Europa	21,9%	9,9%	31,7%	15,7%	25,9%	13,8%	12,7%	63,5%	25,9%	KPMG 21,9% s Lybrand	15,7% Ernst & 7% Young	73,3%	31,7% C&L 7% PW	+ 25,9%	KPMG 9%	15,7% Ernst & 7% Young
Mondo	18,0%	12,0%	30,0%	17,0%	20,0%	17,0%	16,0%	55,0%	20,0%	KPMG 18,0% s Lybrand	17,0% Ernst & 0% Young	67,0%	30,0% C&L 0% PW	+ 20,0%	KPMG 0%	17,0% Ernst & 0% Young