COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 15 dicembre 1986

relativa ad una procedura in applicazione dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/31.302 — Boussois/Interpane)

(I testi in lingua francese e tedesca sono i soli facenti fede)

(87/123/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato [1], modificato da ultimo dall'atto di adesione della Spagna e del Portogallo, in particolare gli articoli 4, 6 e 8,

vista la domanda di attestazione negativa e la notifica, presentate il 1° agosto 1984 dalle imprese Boussois SA, di Levallois-Perret (Francia), e Interpane Entwicklungs- und Beratungs GmbH & Co. KG, di Lauenförde (Germania), concernenti un accordo concluso tra di loro in data 3 e 5 settembre 1983 per una durata indeterminata,

visto il contenuto essenziale della notifica, pubblicato ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17 [2],

previa consultazione del comitato consultivo in materia di intese e di posizioni dominanti,

considerando quanto segue :

I. FATTI

A. Oggetto dell'accordo

(1) L'accordo riguarda la cessione, da parte dell'impresa tedesca Interpane all'impresa francese Boussois, di un insieme di conoscenze tecniche bevettate e non brevettate, nel quadro della vendita a Boussois di un impianto industriale destinato a produrre vetri piani, ricoperti di sottili strati termoisolanti, da utilizzare per la produzione di vetri per l'edilizia. L'impianto è in grado di produrre strati termoisolanti la cui fabbricazione è basata sul principio già noto della sovrapposizione di rivestimenti alternati di un metallo prezioso e di un ossido di metallo ; questi strati possono però essere di vari tipi. Interpane ha messo a punto una tecnologia originale che consiste nell'alternare un ossido di bismuto con argento (« strati neutri ») e con oro (« strati oro »), secondo un procedimento che garantisce al vetro la massima trasparenza. L'impianto industriale venduto a Boussois è entrato in funzione in Francia nel corso del 1985.

La tecnologia originale sviluppata da Interpane è articolata attorno a un insieme di conoscenze tecniche non divulgate al pubblico e aventi carattere sostanziale (know-how). Inoltre uno dei tipi di strati in questione è brevettato in alcuni Stati membri.

(2) Le conoscenze tecniche concesse a Boussois che non sono brevettate riguardano tanto l'impianto, quanto gli strati propriamente detti e il loro carattere sostanziale discende in particolare dai seguenti elementi :

— in primo luogo si tratta del know-how riguardante l'impianto ; esso corrisponde all'ultimo stadio della tecnica originale sviluppata da Interpane alla data della ricezione dell'impianto ai fini del suo montaggio, avviamento e funzionamento ; in particolare Interpane comunica a Boussois qualsiasi informazione sulla progettazione dell'impianto, nonché sui metodi e processi per l'uso del medesimo.

A tale scopo sono allegati al contratto i progetti, i disegni e le specifiche descrittive dei materiali e delle operazioni. Un capitolato precisa i rendimenti attesi dell'impianto, nonché per ciascun tipo di prodotto previsto. Interpane

[1] GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
[2] GU n. C 218 del 29. 8. 1986, pag. 2.

fornisce un elenco di prodotti di consumo e di materiali la cui disponibilità in magazzino dovrà essere garantita da Boussois ai fini di una valida gestione, nonché un elenco dei fornitori di tali prodotti e materiali accompagnato da liste descrittive delle parti di ricambio ed eventualmente dei loro fornitori se diversi da Interpane.

— In secondo luogo si tratta del Know-how riguardante specificamente la produzione degli strati isolanti secondo la tecnica originale messa a punto da Interpane alla data di ricezione dell'impianto e successivamente perfezionata nel corso di un periodo di cinque anni ; da un lato i vari stadi di produzione consistono principalmente nella preparazione, pulitura e controllo delle lastre di vetro di dimensioni particolarmente grandi, nella preparazione dei rivestimenti in camere a vuoto, in particolare la regolazione delle tensioni catodiche e dei flussi di gas adattati a ciascun tipo di prodotto nei procedimenti differenziati di applicazione di ciascun tipo di strato mediante polverizzazione catodica sotto vuoto, e nelle operazioni di scarico delle camere, quindi di controllo e di movimentazione delle lastre trattate ; dall'altro lato, il know-how riguarda anche la formazione del personale, le necessarie autorizzazioni ufficiali ; gli imballaggi, le precauzioni necessarie per il trasporto a lunga distanza, specie per via marittima, infine l'installazione dei vetri in loco.

Inoltre tali conoscenze tecniche hanno carattere segreto nel senso che, quand'anche taluni dei loro elementi non fossero totalmente inaccessibili, soprattutto per gli specialisti del settore, trattasi di conoscenze che non sono divulgate al pubblico, restando di accesso difficile, e in questa accezione non sono di dominio pubblico.

(3) I brevetti concessi a Boussois riguardano un solo tipo di strato, cioè lo strato neutro « 1.3 », commercializzato da Interpane con il marchio « I. PLUS », per il quale sono stati ottenuti due brevetti in Germania ; ossia il n. P 3130857.0-45 del 4 agosto 1981 e il n. P 3211753.1-45 del 30 marzo 1982.

Il secondo di questi brevetti è esteso a titolo di brevetto europeo a sei altri paesi della Comunità sotto il n. 83103077.0, nonché a Finlandia, Svezia e Svizzera ; esso è protetto negli Stati Uniti, in Canada e in Giappone. Non esistono brevetti paralleli in Danimarca, in Spagna, in Grecia, in Irlanda e neppure nel Portogallo.

Benché un certo numero di altri tipi di strati, tanto « neutri », diversi dal tipo « 1.3 », quanto « oro », possano essere fabbricati sulla base del know-how trasferito senza dover ricorrere ai brevetti di Interpane, soltanto lo strato brevettato di tipo « 1.3 » è attualmente fabbricato e commercializzato dalle parti ; in particolare, esso è stato venduto su scala commerciale nella Comunità per la prima volta, in Germania, da Interpane, nel gennaio del 1983.

B. Le clausole significative dell'accordo

(4) Per quanto riguarda la produzione, Boussois è la sola impresa autorizzata a fabbricare in Francia — esclusi quindi altri eventuali licenziatari — durante un periodo iniziale di cinque anni a decorrere dalla data di conclusione del contratto ; dopo tale periodo essa è autorizzata, a tempo indeterminato, a produrre, ma a titolo non esclusivo. Dal canto suo, Interpane si è riservata il diritto di costruire e di gestire direttamente, due anni dopo la firma del contratto, un altro impianto analogo in Francia.

L'accordo non autorizza Boussois a fabbricare in altri paesi. Le parti interpretano il contratto nel senso di un divieto generale valido per tutti i tipi di strati in questione e esteso in particolare agli undici altri paesi della Comunità, indipendentemente dal fatto che Interpane sia o no titolare di un brevetto in tali Stati. Boussois è libero di fabbricare prodotti concorrenti.

(5) Per quanto riguarda la distribuzione, Boussois è autorizzata a vendere :

a) in Francia, durante un periodo iniziale di cinque anni a decorrere dalla conclusione del contratto, in via esclusiva, ossia ad esclusione di qualsiasi altro licenziatario, anche di altri paesi, in seguito a titolo non esclusivo ;

b) al di fuori della Francia, quindi anche in Germania, a titolo non esclusivo senza limiti di tempo. Attualmente, Interpane non ha altri licenziatari al di fuori di Boussois ; le parti interpretano il contratto nel senso che il diritto di vendere in un paese concesso a Boussois non osta ad un'eventuale successiva concessione di un'esclusiva di vendita ad un altro licenziatario per un altro territorio.

Boussois resta libero di vendere anche prodotti concorrenti. I vetri a strati termoisolanti, essendo ad un tempo ingombranti e delicati, sono quindi trasportabili a condizioni relativamente onerose. Trattasi di prodotti destinati, più che al pubblico, principalmente ad imprese di trasformazione/rivendita, che a loro volta rivendono a professionisti del settore edile per la realizzazione di programmi di costruzioni immobiliari.

(6) Per quanto riguarda specificamente il rinnovo del know-how e la sua tutela, le due parti assumono in particolare i seguenti impegni. Esse si impegnano a comunicarsi reciprocamente, senza esclusiva, i perfezionamenti che ciascuna di esse potrà apportare nel quadro dell'esecuzione dell'accordo; la durata di utilizzazione dei perfezionamenti è identica a quella prevista per il know-how iniziale comunicato da Interpane, nel senso che né l'una, né l'altra è soggetta a limiti di tempo.

Esse si impegnano altresì a salvaguardare il segreto delle conoscenze tecniche scambiate, che si tratti del know-how iniziale o dei suoi perfezionamenti, per un periodo di cinque anni a decorrere dalla data della loro comunicazione, salvo se terzi abbiano nel frattempo ottenuto la stessa informazione da altre fonti.

Le due parti ritengono infatti di comune accordo che in linea generale il periodo di rinnovo della tecnologia in questione non superi i cinque anni, e che soltanto in casi eccezionali tali informazioni potranno mantenere un carattere di segretezza e un interesse economico al di là di questo arco di tempo medio. Anche in tali casi le parti sono svincolate dall'obbligo della segretezza al termine di cinque anni dalla data di comunicazione.

(7) Nell'accordo figurano le seguenti altre disposizioni:

— l'impianto è pagato da Boussois a un prezzo forfettario corrisposto in più versamenti scaglionati nel corso del periodo di costruzione;

— il know-how, nei suoi due aspetti, è pagato da Boussois con la corresponsione di un'altra somma forfettaria, costituente un prezzo globale, anch'essa versata ratealmente durante il periodo di costruzione; che gli importi delle rate successive restano invariati anche se talune parti del know-how iniziale divenissero nel frattempo di dominio pubblico e persino se determinate parti del know-how comunicato successivamente in un periodo di cinque anni dovessero divenire prematuramente di dominio pubblico; relativamente a quest'ultimo punto, le parti non escludono la necessità di eventuali versamenti complementari successivi, per salvaguardare lo spirito dell'accordo;

— i canoni previsti nel contratto, oltre alle somme forfettarie sopra descritte, riguardano esclusivamente i brevetti; essi sono esigibili soltanto per brevetti in vigore, e soltanto se Boussois li utilizza;

— Boussois può scegliere liberamente i suoi marchi di fabbrica e con l'autorizzazione di Interpane ha facoltà di utilizzare il marchio « I. PLUS »; in pratica, Boussois distribuisce i prodotti in questione con il proprio marchio « DIAPLUS » e senza menzionare Interpane.

Non è prevista una clausola di non contestazione dei titoli di proprietà industriale.

C. I prodotti ed il mercato cui si riferisce l'accordo

(8) I doppi vetri a strati termoisolanti costituiscono un'innovazione rispetto ai vetri tripli termoisolanti convenzionali. Il loro mercato potenziale è rappresentato dalla somma delle vendite annuali di questi due tipi di superfici isolanti.

A causa della congiuntura sul mercato dell'edilizia immobiliare, fra il 1983 e il 1985 le vendite di vetri termoisolanti dei due tipi sono aumentate debolmente, passando da 6 000 000 a 6 300 000 m² per tutta l'Europa e da 3 600 000 a 4 000 000 di m² per la Comunità. Le vendite dei soli vetri a strati hanno rappresentato nella Comunità circa 1 800 000 m² nel 1985, pari a 60 milioni di ECU, ossia poco meno del 50 % del mercato potenziale quale definito più sopra.

Tuttavia, le economie di energia ed un mutamento della congiuntura potrebbero rilanciare questa attività, favorendo i vetri a strati ottenuti da prodotti e procedimenti che, benché ancora relativamente nuovi, sono ora meglio conosciuti. In tale ipotesi, il coefficiente di rinnovo annuo dei 60 — 70 000 000 di m² di superfici vetrate isoltanti di ogni tipo attualmente esistenti nei dodici Stati membri potrebbe aumentare sensibilmente; contando su tale prospettiva, i produttori tengono in riserva rilevanti capacità di produzione.

(9) Attualmente coesistono due tecniche diverse di fabbricazione di vetri piani a strati termoisolanti. Esse si ripartiscono nella Comunità una capacità globale di produzione sensibilmente eccedentaria nelle circostanze presenti. La prima è una tecnica pirolitica che è stata messa a punto da Saint-Gorbain e da Glaverbel secondo due procedimenti differenti; la loro capacità produttiva corrisponde teoricamente a tutta la produzione di vetro piano. La seconda è una tecnica di produzione sotto vuoto che impone l'uso di vetri ermetici, ma consente di ottenere coefficienti di isolamento termico decisamente superiori, costituendo di conseguenza un nuovo mercato a parte.

Questa seconda tecnica, adottata attualmente da otto grandi produttori della Comunità, si basa su tre diversi procedimenti di fabbricazione; il primo, sviluppato dalla società tedesca Leybold-Heraeus, utilizza lo stagno e corrisponde ad una capacità di circa 3 000 000 di m^2; il secondo, basato sullo zinco e sviluppato dall'impresa americana Airco, rappresenta una capacità di circa 2 000 000 di m^2; il terzo, messo a punto da Interpane a base di bismuto, rappresenta una capacità di 1 000 000 di m^2, tenendo conto dell'impianto venduto a Boussois.

(10) Per quanto riguarda le parti dell'accordo, Boussois è un'impresa che produce vetro, Interpane un'impresa di trasformazione. Per il 1985 sono state fornite le seguenti indicazioni. Per Boussois, il fatturato consolidato di tutti i prodotti era di circa 200 milioni di ECU; l'impianto di produzione di vetri isolanti a strati è entrato in funziona soltanto nel 1985, per cui le vendite di questo tipo di prodotto sono state relativamente modeste (2 milioni di ECU) e circoscritte alla Francia. Per Interpane e la sua rete di agenti, il fatturato era di 35 milioni di ECU per i vetri isolanti di tutti i tipi, un terzo dei quali rappresentato da vetri a strati; tale fatturato è stato realizzato principalmente nella Comunità. In totale, per quanto riguarda la tecnica di produzione sotto vuoto, i vetri isoltanti che utilizzano i vetri a strati sviluppati da Interpane costituivano praticamente un quarto delle vendite in Germania; essi erano principalmente esportati nel Benelux e nel Regno Unito dove rappresentano il 40 % circa delle vendite; negli altri Stati membri la loro penetrazione andava dallo 0 % (Spagna) al 20 % (Italia). L'impianto venduto a Boussois è il primo impianto di produzione al di fuori della Germania; la sua capacità attuale di 500 000 m^2 all'anno corrisponde al 10 % delle vendite di vetri isolanti di tutti i tipi effettuate in Francia per l'anno in questione.

D. Gli argomenti sostenuti dalle parti

(11) Nella loro domanda di attestazione negativa, le parti all'accordo rilevano che la loro posizione collettiva sul mercato, benché lungi dall'essere trascurabile, non conferisce loro i mezzi di influenzare in loro favore le condizioni dell'offerta e della domanda e che di conseguenza i limiti contrattuali alla libertà di iniziativa delle parti ben difficilmente possono essere assimilati a restrizioni di concorrenza del tipo contemplato dalle norme del trattato. Del resto, le restrizioni convenute tra di loro sono state tutte indispensabili per salvaguardare i loro interessi e consentire la conclusione dell'accordo che in definitiva ha favorito la divulgazione di una tecnologia di punta e di conseguenza stimolato una maggiore concorrenza nei confronti delle marche e degli altri procedimenti già esistenti sul mercato comunitario.

(12) In via sussidiaria, esse rilevano che l'esclusiva concessa a Boussois presenta i vantaggi già ammessi dalla Commissione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, e che essa non va oltre una durata di cinque anni che appare adeguata in considerazione sia degli ingenti investimenti effettuati da Interpane e Boussois, sia della natura della tecnologia trasferita.

Inoltre, l'obbligo di Boussois di non fabbricare al di fuori della Francia è necessario al fine di reperire successivamente nei rimanenti paesi della Comunità altri licenziatari che non sarebbero certamente disposti ad investire nella misura dovuta se non a condizione che Boussois (o altri eventuali licenziatari per zone diverse) non abbia la libertà di avviare nella loro area al termine del periodo di esclusiva un'attività di produzione; la concorrenza delle ventuali importazioni non presenta un rischio altrettanto grande a causa delle diffoltà di trasporto. D'altra parte è essenziale per Interpane conservare la possibilità di reperire altri licenziatari in quanto le già citate difficoltà di trasporto implicano che la produzione decentrata costituisce nella fattispecie la forma di attività più efficace rispetto alle altre marche. Per quanto riguarda il caso particolare dei paesi in cui Interpane non detiene effettivamente brevetti, il licenziatario Boussois non rischia di essere svantaggiato dal divieto di fabbricare al di fuori del proprio territorio, rispetto a terzi che invece restano liberi di farlo: questi terzi non disporrebbero infatti del sostanziale know-how indispensabile a tal fine. Infine, la remunerazione del know-how con una somma forfettaria versata in più rate costituisce una modalità di pagamento negoziata fra le parti per ragioni pratiche e non un mezzo illecito per imporre canoni ingiustificati.

E. Osservazioni dei terzi

(13) In seguito alla pubblicazione del contenuto dell'accordo ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17 sono pervenute alla Commissione le osservazioni di terzi intese a fornire talune precisazioni sulle varie tecniche di fabbricazione dei vetri a strati, specie per distinguere la tecnica pirolitica sviluppata da Glaverbel e da Saint-Gobain dalla tecnica sotto vuoto messa a punto da Leybold-Heraeus, da Airco e da Interpane.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Articolo 85, paragrafo 1

(14) Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, « sono incompatibili col mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazione di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio fra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune, ed in particolare quelli consistenti nel :

a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi di acquisto o di vendita, ovvero altre condizioni di transazione,

b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti,

c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento,

d) applicare nei rapporti commerciali con gli altri contraenti condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza,

e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi ».

(15) Le parti interessate sono imprese e l'accordo in questione è un accordo fra impese ai sensi dell'articolo 85.

(16) Le tre seguenti disposizioni dell'accordo hanno per oggetto e per effetto di restringere il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

a) L'esclusiva di fabbricazione e di vendita concessa a Boussois per il territorio francese, illustrata più sopra (punto 4, primo comma, e punto 5) impedisce, da un lato, ad altri potenziali licenziatari per lo stesso territorio, durante un periodo di cinque anni a decorrere dalla conclusione dell'accordo, nonché alla stessa Interpane durante due anni sempre a decorrere da tale data, di intraprendere in Francia un'attività di produzione e vendita di prodotti dei tipi contemplati dall'accordo, quando invece potrebbero averne l'intenzione e la capacità, eliminandoli quindi quali concorrenti potenziali o effettivi sul territorio francese, e, dall'altro, impedisce del pari, sempre per cinque anni, ad altri futuri eventuali colicenziatari di Boussois designati per altri paesi della Comunità, di vendere direttamente in Francia, e ciò per quanto riguarda sia le vendite attive sia quelle passive [1] ; a causa dell'accordo in questione, tali colicenziatari vengono ad essere esclusi a priori quali potenziali concorrenti sul territorio francese. A causa del fatto che l'esclusiva della licenza non è limitata ai rapporti contrattuali fra Interpane e Boussois ma incide sensibilmente sulle posizioni di terzi, come ad esempio di eventuali licenziatari esclusivi per altri territori, l'accordo non può in nessun caso essere considerato come una licenza esclusiva aperta nel senso della giurisprudenza della Corte [2].

b) L'obbligo di Boussois di non fabbricare al di fuori della Francia, illustrato più sopra (punto 4, secondo comma), limita le sue vendite potenziali in altri paesi della Comunità, soprattutto nei paesi dell'Europa settentrionale e in quelli dell'Europa meridionale lontani dai suoi luoghi di produzione attuali o potenziali in Francia, in quanto il costo del trasporto su lunghe distanze dei prodotti considerati aumenterà i prezzi di vendita in questi paesi.

c) L'obbligo di non vendere al di fuori della Francia, in un altro territorio della Comunità nel quale Interpane designi un altro licenziatario esclusivo, elimina Boussois quale offerente per tale territorio a partire dal momento in cui quest'altro licenziatario inizia a vendere.

(17) L'accordo organizza i rapporti fra un'impresa tedesca e il suo licenziatario francese ai fini della fabbricazione e della commercializzazione dei prodotti in tutta la Comunità : di conseguenza esso è atto ad incidere sul commercio fra gli Stati membri. Tenuto conto del coefficiente di penetrazione sul mercato dei vari Stati membri dei vetri isolanti prodotti secondo la tecnica di Interpane e delle prospettive di sviluppo, le restrizioni alla concorrenza e l'incidenza sul commercio devono essere considerate sensibili.

---

[1] Il concetto di concorrenza attiva e passiva è definito nel dodicesimo considerando del regolamento (CEE) n. 2349/84 della Commissione, del 23 luglio 1984, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE a categorie di accordi di licenza di brevetto (GU n. L 219 del 16. 8. 1984, pag. 15).

[2] Sentenza dell'8 giugno 1982 nella causa 258/78 (sementi di granoturco). Raccolta 1982, pag. 2015.

B. **Articolo 85, paragrafo 3**

(18) Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, « le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili :

— a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese,

— a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese, e

— a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva ed evitando di :

a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi,

b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi ».

(19) La dichiarazione d'inapplicabilità dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato, contenuta nel suddetto regolamento (CEE) n. 2349/84, è riservata, in particolare alla luce del nono considerando dello stesso regolamento, a categorie di accordi di licenza di brevetto o di accordi misti di licenza che riguardano tanto i brevetti necessari per la realizzazione dell'oggetto della tecnologia concessa quanto un know-how non divulgato e che permette una migliore utilizzazione dei brevetti concessi.

Inoltre nel quadro di tale regolamento non sono ammissibili restrizioni concernenti le zone di utilizzazione della tecnologia in parola se non riguardanti i territori in cui il prodotto sotto licenza è protetto da brevetti paralleli.

Tuttavia nel presente caso ha rilievo soprattutto la funzione e l'importanza del know-how traferito, la cui configurazione complessiva, l'articolazione dei componenti nonché le modalità di utilizzazione sono descritte nel contratto e sono riassunte più sopra (punto 2). A differenza dei contratti di licenza che riguardano lo sfruttamento di un'idea brevettata avente carattere di invenzione e del know-how complementare al brevetto, il caso in oggetto implica di fatto il trasferimento di un pacchetto completo di conoscenze tecniche che sono imperniate su un know-how più elaborato. Nella fattispecie il know-how è articolato intorno a due elementi. Il primo riguarda l'impianto produttivo, in particolare il suo montaggio, il suo avviamento e il suo funzionamento. Il secondo riguarda i vari tipi di prodotti che possono essere fabbricati mediante il solo know-how, mentre i brevetti tutelano un solo tipo determinato di prodotto ; inoltre, per quanto riguarda quest'ultimo prodotto, esso non è assolutamente tutelato da brevetti in cinque degli Stati membri che rappresentano un quarto della popolazione della Comunità. Infine il licenziatario non è tenuto a sfruttare i brevetti durante tutta la durata del contratto e deve corrispondere i canoni soltanto in caso di loro utilizzazione effettiva.

(20) Di conseguenza il regolamento (CEE) n. 2349/84 non è applicabile e, in mancanza di un regolamento di esenzione per categorie relativo agli accordi di know-how puro o agli accordi misti nei quali il know-how non è semplicemente un fattore che permette una miglior utilizzazione dei brevetti concessi in licenza ma costituisce un insieme di conoscenze determinante per l'applicazione della tecnica che è oggetto dell'accordo, le disposizioni restrittive dell'accordo in oggetto non possono beneficiare di un'esenzione se non a conclusione di un esame specifico, tenuto conto delle condizioni cumulative previste dall'articolo 85, paragrafo 3, del trattato. Sotto questo profilo tutte le condizioni di cui al suddetto articolo sono soddisfatte come risulta dall'analisi che segue.

L'esclusiva concessa a Boussois, che protegge tale impresa sia nei confronti dell'insediamento di coli-cenziatari in Francia, sia nei confronti degli eventuali licenziatari per altri territori, nonché gli obblighi imposti a Boussois di non fabbricare fuori della Francia e di non vendere in un altro territorio della Comunità nell'ipotesi che Interpane dovesse ivi designare un altro licenziatario esclusivo, tenuto conto della situazione della concorrenza nel mercato considerato, sono entrambi fonte di vantaggi che corrispondono a quelli già ammessi ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, del regolamento (CEE) n. 2349/84 (dal dodicesimo considerando al quindicesimo) nel caso degli accordi di licenza di brevetto. In particolare :

— da un lato Interpane, che detiene un know-how il cui carattere sostanziale e riservato è desumibile dalle spiegazioni sopra esposte, è incentivato a concederlo in licenza e Boussois è spinto ad avviare investimenti destinati a consentire la produzione l'utilizzazione e l'immissione in commercio degli strati isolanti fabbricati sotto vuoto ; di conseguenza, sono favoriti la divulgazione e il perfezionamento di un nuovo prodotto in modo atto a migliorarne la produzione e la distribuzione, nonché a promuovere

il progesso tecnico ed economico nella Comunità ; ne consegue un incremento del numero dei centri di produzione di tale prodotto, un aumento quantitativo ed un miglioramento qualitativo dei prodotti, grazie soprattutto ad un continuo scambio di informazioni sui perfezionamenti ed alla costruzione di uno stabilimento destinato a porre in applicazione conoscenze tecniche che sono risultate molto convenienti nel quadro di una delle tre uniche famiglie di tecniche di fabbricazione sotto vuoto di strati isolanti che attualmente esistono nella Comunità ;

— d'altra parte si può ragionevolmente ritenere che, tenuto conto in particolare degli investimenti di Boussois, gli utilizzatori potranno beneficiare di una congrua parte dei profitti che risultano dall'accordo. Inoltre il contratto non prevede alcuna restrizione che non sia indispensabile per raggiungere gli obiettivi perseguiti. Infine dette disposizioni non comporteranno di norma la possibilità per le parti di escludere la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti in questione, dato che il mercato di questi ultimi è caratterizzato da un'efficace concorrenza intermarche nella Comunità ; inoltre non è adottata alcuna disposizione contro le importazioni parallele e queste ultime rimangono possibili grazie all'intervento delle imprese di trasformazione-rivendita.

Tali considerazioni valgono in particolare per la protezione reciproca tra Boussois e i suoi colicenziatari eventuali contro la concorrenza, ancorché passiva, degli stessi. In effetti si tratta nel caso presente di prodotti che interessano una clientela professionale, di conseguenza perfettamente informata, e l'offerta dei prodotti è circoscritta ad un numero limitato di solo otto produttori nella Comunità. Di conseguenza una protezione contro la sola concorrenza attiva tra colicenziatari di Interpane sarebbe resa inoperante dalla capacità della clientela di reperire direttamente e attivamente le varie fonti di offerta esistenti nella Comunità, privando in tal modo il licenziatario di qualsiasi protezione durante il periodo iniziale di lancio dei prodotti.

C. Articolo 8 del regolamento n. 17

(21) In virtù dell'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento n. 17, l'esenzione è concessa per una durata determinata. L'evoluzione tecnica che è relativamente rapida nel settore dei prodotti oggetto del contratto è confermata dal fatto che le parti hanno valutato direttamente in più o meno cinque anni il periodo usuale di rinnovo della tecnologia in questione e di conseguenza hanno limitato la durata dell'obbligo di segretezza nonché dell'esclusiva. Tenuto conto in particolare di tale specificità del caso considerato, la Commissione prevede nella fattispecie una esenzione che scade alla fine del periodo di protezione territoriale di cinque anni prevista dal contratto. Non occorre ridurre tale periodo a causa della commercializzazione dei prodotti in Germania attuata alcuni mesi prima della data di conclusione del contratto, tenuto conto in particolare dell'importante investimento avviato da Boussois e della durata di costruzione del suo impianto industriale.

D. Clausole cui non si applica il divieto dell'articolo 85, paragrafo 1

(22) La Commissione ritiene che tutte le altre disposizioni dell'accordo figuranti in appresso rientrino in categorie di obblighi cui in generale l'articolo 85, paragrafo 1, non è applicabile.

a) l'obbligo di comunicazione che riguarda i perfezionamenti apportati al know-how (punto 6, primo comma). In effetti si tratta di un obbligo reciproco e non esclusivo. Inoltre le licenze su tali peferzionamenti hanno durata identica a quella della licenza per il know-how inizialmente comunicato da Interpane, cosicché nessuna delle parti è svantaggiata alla scadenza del contratto rispetto all'altra. In particolare Boussois non corre il rischio di trovarsi, alla scadenza del contratto, nella situazione di dover interrompere l'utilizzazione delle conoscenze tecniche inizialmente ottenute e dei loro indissociabili perfezionamenti sopravvenuti nel frattempo, compresi quelli ascrivibili a Boussois medesimo, mentre il concedente resterebbe libero di utilizzare le une e gli altri, in condizioni tali che le parti non potrebbero in tal caso rinegoziare le condizioni del contratto liberamente e in una situazione di parità. Inoltre tale obbligo non comporta squilibri sotto il profilo dei corrispettivi (punto 7, secondo trattino, in fine).

b) L'obbligo di segretezza sulle informazioni riservate scambiate, non applicabile nell'ipotesi che nel frattempo i terzi avessero ottenuto le medesime informazioni ad altre fonti, e la cui durata di cinque anni corrisponde nella fattispecie al periodo medio di rinnovo della tecnologia in questione (punto 6).

c) L'obbligo di pagamento di Boussois per il know-how di Interpane (punto 7, secondo trattino, in particolare seconda frase); un obbligo di canoni o di pagamenti forfettari eventualmente rateizzati in modo che alcuni siano scaglionati dopo la data alla quale il know-how sarebbe divenuto di dominio pubblico, non è restrittivo ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, anche in mancanza di brevetti.

d) L'obbligo di pagamento di Boussois per i brevetti d'Interpane, anche quando un limite di tempo non sia stato fissato per questo obbligo sottoscritto nel quadro di un contratto a durata indeterminata; in effetti, questi canoni non sono più esigibili quando i brevetti cessano di essere in vigore quando Boussois cessa di utilizzarli (punti 4, 5 e 7, terzo trattino).

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

1. Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE, le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, sono dichiarate inapplicabili all'accordo notificato il 1° agosto 1984 dalle parti menzionate all'articolo 3.

2. L'esenzione vale dal giorno della notifica sino al 30 settembre 1988.

Articolo 2

La presente decisione è corredata dell'onere seguente: L'impresa Interpane KG comunica alla Commissione gli altri contratti di licenza esclusiva di brevetti e/o di know-how che essa dovesse concludere per lo stesso tipo di prodotto, durante il periodo di validità della presente decisione, all'interno della Comunità.

Articolo 3

Sono destinatarie della presente decisione:

1. Boussois SA,
   126-130, rue Jules Guesde
   F-92302 Levallois-Perret
2. Interpane Entwicklungs- und Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG
   Sohnreystraße 21
   D-3427 Lauenförde.

Fatto a Bruxelles, il 15 dicembre 1986.

Per la Commissione

Peter SUTHERLAND

Membro della Commissione