II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE
del 12 gennaio 1990
relativa ad una procedura a norma dell'articolo 85 del trattato CEE
(IV/32.006 — Alcatel Espace/ANT Nachrichtentechnik)

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

(90/46/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

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

vista la domanda di attestazione negativa e la notificazione presentate il 28 luglio 1986, ai sensi degli articoli 2 e 4 del regolamento n. 17, da Alcatel Espace SA, Courbevoie, e da ANT Nachrichtentechnik GmbH, Backnang, in merito all'accordo da esse stipulato l'11 febbraio 1986,

visto il contenuto essenziale dell'accordo pubblicato [2] a norma dell'articolo 19, paragrafo 3 del regolamento n. 17,

sentito il comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quanto segue :

I. I FATTI

A. Introduzione

(1) Il 28 luglio 1986 Alcatel Espace, SA, Francia (in appresso ATES) e ANT Nachrichtentechnik GmbH, Germania (in appresso ANT) hanno notificato un accordo alla Commissione.

(2) Lo scopo dell'accordo è di promuovere la ricerca e lo sviluppo di apparecchiature di elettronica spaziale nei settori delle radiotelecomunicazioni civili via satellite e della trasmissione su scala mondiale di dati a, da e fra satelliti o veicoli spaziali, nonché di promuovere lo sfruttamento comune dei risultati e, in una certa misura, la commercializzazione comune delle suddette attrezzature.

(3) Obiettivo della notificazione era la richiesta di un'attestazione negativa o, in subordine, dell'esenzione di cui all'articolo 85, paragrafo 3 del trattato, ai sensi degli articoli 2 e 4 del regolamento n. 17.

B. Le parti

(4) ATES è un'impresa controllata direttamente da Alcatel Cit (Francia), affiliata di Alcatel NV, secondo costruttore mondiale di impianti e sistemi di comunicazioni. All'interno del gruppo Alcatel, ATES è il principale costruttore di attrezzature elettroniche spaziali installate a bordo di satelliti o di veicoli spaziali. Nel 1986 il fatturato totale di ATES è stato di 813 milioni di franchi francesi (120 milioni di ecu), mentre nel settore coperto dall'accordo è stato di 481,5 milioni di franchi francesi (71 milioni di ecu).

(5) ANT è una delle principali società tedesche che operano nel settore della tecnolgia delle telecomunicazioni ; suoi azionisti sono Robert Bosch GmbH (83 %) e Allianz Versicherungs AG (17 %). Nel 1986 il suo fatturato globale è stato di 1 256

[1] GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
[2] GU n. C 179 del 15. 7. 1989, pag. 9.

milioni di marchi tedeschi (590 milioni di ecu) mentre del settore coperto dall'accordo è stato di 124 milioni di marchi tedeschi (58 milioni di ecu).

C. L'accordo

(6) Le disposizioni principali dell'accordo sono le seguenti :

a) il settore coperto dall'accordo è costituito dalla parte spaziale dei sistemi di comunicazione spaziale che utilizzano satelliti e/o veicoli spaziali e/o sottosistemi di comunicazione funzionati a bordo di satelliti e/o veicoli spaziali per uso civile nel settore dei :

— servizi civili di radiotelecomunicazione via satellite,

— trasmissioni di dati a, da e fra satelliti o veicoli spaziali per scopi quali la telemetria, l'allineamento, il controllo, l'osservazione.

b) Le parti intendono cooperare nelle attività di ricerca e sviluppo nel settore coperto dell'accordo al fine di evitare la ripetizione delle stesse ricerche e combinare le proprie risorse per lo sfruttamento dei risultati attraverso una razionalizzazione delle attività di costruzione, manutenzione e sperimentazione dei sistemi ; è prevista una cooperazione anche in materia di offerte e di negoziazione di contratti in tale settore. Normalmente, questo obiettivo sarà raggiunto assegnando ora all'una, ora all'altra parte lo sviluppo e la produzione di ogni componente dell'impianto. L'accordo contiene direttive per l'assegnazione alle parti delle varie componenti dell'impianto. Tuttavia, considerata la varietà delle attrezzature trasportate da ogni satellite (o dai satelliti prodotti in piccole serie), queste direttive sono completate da una procedura per l'assegnazione dei lavori riguardanti la progettazione e la costruzione di ogni satellite.

L'accordo non proibisce alle parti di svolgere attività al di fuori del campo d'applicazione dell'accordo, purché non incompatibili con gli obblighi assunti.

c) *Procedure di cooperazione :*

i) Ciascuna parte provvederà a fornire le specifiche dei carichi utili e i sottosistemi per satelliti dei quali è responsabile in modo che le attrezzature sviluppate dall'altra parte possano essere utilizzati nelle condizioni migliori.

ii) Le parti si scambieranno regolarmente informazioni sui rispettivi programmi di ricerca e sviluppo nel campo d'applicazione dell'accordo.

iii) Dopo l'assegnazione definitiva, per reciproco accordo, di determinate apparecchiature a una delle parti verrà seguita la seguente procedura :

— prima di avviare lo sviluppo dell'impianto in questione ogni parte consulterà l'altra sugli obiettivi da raggiungere, in particolare su prestazioni, costi e termini di consegna ;

— la parte che sviluppa l'apparecchiatura provvederà al finanziamento della ricerca e sviluppo ;

— la parte che sviluppa l'apparecchiatura cura le attività di ricerca e sviluppo e la costruzione del materiale assegnatole e comunicherà all'altra parte tutti i risultati della sua ricerca e sviluppo ;

— qualora la parte incaricata dello sviluppo subappalti parte delle attività di ricerca e sviluppo o la produzione dell'apparecchiatura assegnatale, la controparte avrà un diritto di prelazione ;

— l'altra parte non svilupperà indipendentemente la stessa apparecchiatura ;

— l'altra parte acquisterà le apparecchiature dalla parte cui compete lo sviluppo. Se l'offerta di quest'ultima non risulta soddisfacente in ordine alle prestazioni, ai prezzi e ai tempi di consegna, la controparte può chiedere ad altri fornitori di presentare offerte concorrenti informandone preventivamente l'altra parte ed in stretta collaborazione con quest'ultima.

d) I brevetti posseduti dalle parti ed i brevetti che una parte ha diritto di concedere in sublicenza saranno comunicati alla controparte la quale otterrà una licenza gratuita e non esclusiva per espletare le proprie attività nel settore.

Se vengono realizzate congiuntamente invenzioni di dipendenti di entrambe le parti, le domande per il relativo brevetto sono presentate a nome di entrambe le parti.

e) Ciascuna parte si impegna a conservare segrete le informazioni riservate che ottiene dall'altra parte e ad utilizzarle e pubblicarle solo per i fini previsti dall'accordo. Alla scadenza dell'accordo, ognuna delle parti restituità le copie di tutte le

informazioni riservate che ha ricevuto dall'altra parte. L'obbligo di riservatezza scade cinque anni dopo la scadenza dell'accordo.

f) Personale competente designato dalle parti terrà riunioni per esaminare problemi di ordine tecnico e commerciale.

Inoltre, le parti se terranno informate sugli sviluppi esterni di tipo tecnico o commerciale di cui vengono a conoscenza e che possono interessare la loro attività di ricerca e sviluppo nel campo dell'accordo o lo sfruttamento dei risultati ottenuti.

g) i) *Comitato esecutivo*

Ciascuna delle parti nominerà tre membri di un comitato esecutivo, che prende all'unanimità decisioni vincolanti per entrambe le parti. Il comitato esecutivo definisce la politica generale e gli orientamenti relativi all'applicazione dell'accordo e ai suoi futuri sviluppi.

ii) *Comitato direttivo*

Anche il comitato direttivo comprende tre membri in rappresentanze di ognuna delle parti. Le sue decisioni sono prese all'unanimità e sono vincolanti. In mancanza di unanimità la questione è sottoposta al comitato esecutivo.

Il comitato direttivo ha il compito di adottare, nel rispetto degli orientamenti fissati dal comitato esecutivo, le principali decisioni concernenti la politica commerciale, tecnica ed industriale. Rientrano fra queste decisioni la determinazione dei progetti e delle strategie, la cooperazione nel campo della commercializzazione, della produzione, della ricerca e sviluppo nonché le decisioni riguardanti l'uso in comune delle attrezzature.

h) *Utilizzazione commerciale dei risultati*

Lo sfruttamento dei risultati può avvenire in tre modi :

i) attraverso progetti commercializzati in comune : entrambe le parti provvedono alla costruzione e alla fornitura delle attrezzature dopo che un cliente ha accettato l'offerta presentata da entrambe le parti in veste di coappaltatori,

ii) attraverso progetti commercializzati individualmente : una sola delle parti agisce in qualità di appaltatore o fornitore principale,

iii) progetti commercializzati indipendentemente : solo una della parti costruisce e fornisce impianti di propria produzione.

In tutti i casi di progetti commercializzati individualmente o in comune, anche in caso di gare di appalto, spetta al comitato direttivo decidere la strategia e stabilire quale parte sarà appaltatore principale.

La parte che agisce come appaltatore principale in progetti commercializzati individualmente farà in modo, nella misura del possibile, che l'altra parte possa divenire subappaltatore, o subfornitore per tutti i tipi di impianti contemplati dall'accordo che il contraente principale non costruisce.

Le parti possono liberamente realizzare i progetti sopra definiti « indipendenti ».

Ogni parte si impegna a fornire all'altra le attrezzature, i materiali o le parti di ricambio che questa richieda.

i) L'accordo è stipulato per una durata iniziale di cinque anni ed è automaticamente prorogato per periodi di tre anni salvo recesso di una delle parti comunicato con preavviso scritto di almeno un anno.

Dopo il preavviso, i diritti di licenza sui brevetti possono essere prorogati, su richiesta della parte licenziataria, a condizione che le parti pattuiscano condizioni congrue e non discriminatorie.

j) Le parti se impegnano a sottoporre ad arbitrato eventuali controversie che non si siano potute risolvere in via amichevole ; la decisione arbitrale è inappellabile.

k) L'allegato 1 dell'accordo elenca e raccomanda una ripartizione fra le parti dei seguenti impianti :

— ricevitore (RCVR),

— multiplatore di entrata (IMUX),

— amplificatore di canale (CAMP),

— amplificatore di potenza (HPA),

— muliplatore di uscita (OMUX),

— radarfaro TTC.

Queste attrezzature rappresentano solo una piccola parte di quelle contemplate dall'accordo e nessuna può essere considerata un prodotto finale, quale è invece un satellite completo. Esse entrano a far parte di sottosistemi come i sottosistemi ripertitori e sottosistemi di allineamento, telemetria e controllo. Nessuna di esse può essere utilizzata per applicazioni che non siano quelle spaziali.

D) I prodotti ed il mercato

La natura della domanda

(7) Il mercato dei satelliti e delle relative componenti presenta caratteristiche del tutto peculiari in quanto ogni singolo satellite (o i satelliti prodotti in piccola serie) costituisce un progetto specifico che richiede componenti progettate appositamente (o almeno fortemente adattate) che, una volta assemblate, vanno a costituire un oggetto che deve rispondere alle esigenze particolari del cliente. Questa circonstanza, allorché richiede l'impiego di alta tecnologia, fa sí che, per ogni nuovo progetto di satellite si debba effettuare un consistente investimento in ricerca e sviluppo finalizzato alla costruzione del satellite e delle relative componenti, sicché ognuno di essi finisce per costituire un prototipo. Inoltre, i satelliti devono essere robusti e affidabili e, possibilmente, leggerissimi. Tutte queste circostanze fanno sí che gli utilizzatori del satellite e gli appaltatori principali esigano un altissimo grado di cooperazione tra tutte le imprese che partecipano allo sviluppo di un dato satellite.

Parti di mercato e posizione concorrenziale

(8) Le imprese concorrenti per la costruzione e la vendita delle attrezzature previste dall'accordo sono numerose: circa diciotto nella Comunità, tre in Svezia, sei negli Stati Uniti, due nel Canada e tre in Giappone.

La tabella riporta le stime del fatturato mondiale di ognuno dei principali fabbricanti di satelliti in Europa e nel resto del mondo:

(milioni di ecu)

Non europei:	
Hughes	[...](1)
General Electric	[...]
Europei:	
British Aerospace	[...]
Matra	[...]
Aérospatiale	[...]
MBB	[...]
Selenia Spazio	[...]
Alcatel Espace	[...]
Marconi	[...]
Aeritalia	[...]
ANT	[...]

Come si desume da questi dati, il fatturato combinato di Alcatel e ANT in questo settore è inferiore a quello degli altri fabbricanti europei e spesso inferiore a quello di parecchi fabbricanti non europei.

(1) Nella versione pubblicata della presente decisione alcuni dati saranno d'ora in avanti omessi, conformemente alle disposizioni dell'articolo 21 del regolamento n. 17 concernente i segreti relativi agli affari.

Anche se il mercato di cui trattasi è definito in senso stretto come quello dei prodotti contemplati dall'accordo di cooperazione ed è geograficamente limitato ai clienti situati nella CEE, la quota di mercato detenuta dalle parti non raggiunge il 20 %. Se si considerano le dimensioni del mercato mondiale e di quello complessivo dei satelliti, la loro quota di mercato cumulata risulta di molto inferiore.

Sembra inoltre che esista una vera e propria « curva di apprendimento » per tutti gli aspetti della produzione di satelliti, nel senso che quanti più sono i progetti spaziali simili (civili o militari) cui un'impresa partecipa tanto più efficacemente l'impresa stessa può sviluppare e produrre nuovi satelliti e le relative componenti. Tale circostanza ha effetti particolarmente positivi per l'industria spaziale degli Stati Uniti dove il numero dei programmi spaziali è più elevato che in Europa. Nel 1986, gli stanziamenti complessivi per attività spaziali negli Stati Uniti ed in Europa sono stati i seguenti:

(in miliardi di dollari USA)

USA:	
— Difesa	14
— NASA	7
Totale	21
Europa	
— Stanziamenti nazionali	0,84
— Agenzia spaziale europea (ESA)	1,36
Totale	2,20

(Fonte: Euroconsult).

Avvantaggiati dalla loro forte posizione mondiale e dalla dimensione del loro mercato interno, certi costruttori non europei che operano nel settore spaziale possono permettersi investimenti in ricerca e sviluppo o risorse finanziarie e commerciali che oltrepassano di gran lunga quelle a disposizione dei costruttori europei e, di conseguenza, di coprire una gamma di attività molto più ampia per quanto riguarda apparecchiature, sottosistemi e sistemi di elettronica spaziale.

Ciò può spiegare i motivi per i quali i fabbricanti europei gareggiano solo a livello di sottosistemi e di attrezzature, mentre gli altri fabbricanti gareggiano per il prodotto finale, circostanza che, ovviamente, influenza la struttura della concorrenza.

Il contributo delle parti contraenti al costo totale di un satellite (escluso il propulsore) può variare sensibilmente, da una percentuale bassissima a quasi la metà del costo di un satellite a seconda che la loro partecipazione si limiti ad una parte dell'apparecchiatura o che siano responsabili dell'intero carico di un satellite per telecomunicazioni (quest'ultima ipotesi è del tutto eccezionale). Per tutti questi motivi, le imprese della Comunità europea che hanno una partecipazione relativamente piccola

nella tecnologia dei satelliti incontrano difficoltà quando devono competere con altri concorrenti non europei di maggiori dimensioni.

Questi fattori hanno permesso ai concorrenti non europei di aggiudicarsi gli appalti per la realizzazione di alcuni recenti progetti europei, quali Astra/SES e British Satellite Broadcasting, satelliti di radiotrasmissione diretta.

L'ambito geografico del mercato

(9) Considerato il costo elevato del prodotto finale, le spese di trasporto fino alla base di lancio sono insignificanti. Pertanto, escluse le zone in cui esistono restrizioni di legge preferenze d'acquisto nazionali, gli acquirenti di satelliti della Comunità (e altri) non hanno particolari motivi per acquistare la produzione di costruttori locali.

Le parti realizzano il loro fatturato principalmente nel mercato comune con i prodotti contemplati dall'accordo.

Restrizioni imposte dalla legge

(10) Le principali restrizioni di legge vigenti sul mercato possono essere riassunte come segue.

Le norme COCOM per il controllo delle esportazioni impongono severe restrizioni alle attività spaziali.

Ulteriori restrizioni sono dettate dal « Buy American Act » e da normative analoghe.

In Europa, il principio del « ritorno geografico » dell'ESA (Agenzia spaziale europea) richiede un equilibrio fra il contributo finanziario prestato da ogni Stato membro all'Agenzia e le quote industriali assegnate nell'ambito dei programmi spaziali ai costruttori di tali paesi.

Clienti principali

(11) I clienti principali dei prodotti finali sono :

— le amministrazioni nazionali delle telecomunicazioni,

— agenzie spaziali e organizzazioni quali :
  — Intelsat,
  — Inmarsat,
  — Eutelsat,
  — NASA,
  — DLR, DARA,
  — ESA,
  — CNES,
  — ISRO (India),
  — NASDA (Giappone),
  — CAST (Cina),
  — Eumetsat ;

— consorzi per satelliti di radiotrasmissione diretta quali :
  — Astra/SES,
  — British Satellite Broadcasting.

E. Osservazioni di terzi

La Commissione non ha ricevuto alcuna osservazione di terzi dopo la pubblicazione della comunicazione a norma dell'articolo 19, paragrafo 3 del regolamento n. 17.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Articolo 85, paragrafo 1 del trattato CEE

(12) L'accordo firmato l'11 febbraio 1986 fra Alcatel Espace e ANT Nachrichtentechnik è un accordo fra imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato.

L'accordo ha per oggetto la cooperazione nelle attività di ricerca e sviluppo e la messa in comune delle risorse delle parti per lo sfruttamento dei risultati ottenuti attraverso la razionalizzazione della costruzione, manutenzione e prova degli impianti e attraverso la cooperazione nella presentazione della offerta e nella negoziazione dei contratti.

(13) Le parti dispongono di propri reparti di ricerca e sviluppo che effettuano le attività di ricerca nel campo coperto dall'accordo e, eccettuati i progetti che incorrono in particolari restrizioni di legge, le parti sono in concorrenza fra loro.

(14) Le seguenti disposizioni dell'accordo hanno per oggetto o per effetto di limitare la concorrenza nel mercato comune.

1. Ripartendosi le attività di ricerca, sviluppo e produzione delle singole apparecchiature, si attua fra le parti una forma di specializzazione nel senso che le apparecchiature vengono sviluppate da una sola delle parti, poiché l'altra non ha il compito di farlo. Benché preveda licenze di brevetto incrociate non esclusive e gratuite e, in certi casi, brevetti comuni, l'accordo ha pur sempre per conseguenza una restrizione della concorrenza nel campo della ricerca e sviluppo poiché solo una delle parti realizzerà un progetto specifico in tale campo, laddove in precedenza ambedue avrebbero potuto farlo. Ciò assume particolare rilievo in un settore industriale in cui praticamente ogni nuovo ordine richiede ulteriori investimenti per la ricerca e sviluppo.

2. La procedura prevista dall'accordo per l'acquisto da parte di una delle parti dell'impianto costruito dall'altra parte, anche se lascia alla prima la possibilità di rivolgersi ad altri fornitori, tende in realtà a eliminare la concorrenza di terzi.

3. Le disposizioni dell'accordo concernenti lo scambio d'informazioni fra le parti su tutte le possibilità di commercializzazione e quelle che assegnano a comitati comuni il compito di decidere le varie politiche commerciali, tecniche e industriali, costituiscono un'ulteriore restrizione della concorrenza.

Sebbene sia prevista la possibilità di commercializzazione certi progetti in via autonoma, la semplice esistenza di un programma di ricerca e sviluppo deciso in comune e di comitati comuni responsabili delle decisioni in materia commerciale indurrà certamente le parti a scegliere i due tipi di progetti di commercializzazione comune eliminando pertanto, in tutti questi casi, un fornitore dal mercato.

Di conseguenza, l'accordo ha l'effetto di modificare la precedente posizione di reciproca indipendenza delle parti in relazione alla progettazione, al finanziamento, alla ricerca, allo sviluppo, alla produzione e alla commercializzazione delle apparecchiature coperte dall'accordo, col risultato che le parti stesse non sono più in grado di agire in modo autonomo.

(15) Dato che le parti sono stabilite in Stati membri diversi e mirano con l'accordo a operare congiuntamente su scala mondiale (e quindi, ovviamente, anche nel mercato della Comunità) l'accordo avrà necessariamente effetti avvertibili sul commercio fra gli Stati membri.

(16) L'accordo pertanto rientra nel campo d'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1.

B. Regolamento (CCE) n. 418/85

(17) Il regolamento (CEE) n. 418/85 della Commissione [1] prevede che certe categorie di accordi di ricerca e sviluppo, il cui contenuto risponde ai requisiti che esso prescrive, sono esonorate dal divieto dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato. Inoltre, l'esenzione può essere estesa ad accordi che contemplano altre restrizioni tramite il ricorso a una procedura di opposizione.

L'accordo istituisce una struttura di cooperazione fra le parti che va oltre l'oggetto e il campo d'applicazione del citato regolamento e le parti non hanno richiesto alla Commissione l'applicazione della procedura d'opposizione. La cooperazione fra le parti non si limita infatti alla ricerca e sviluppo e allo sfruttamento dei relativi risultati, ma si estende alla commercializzazione dei prodotti. Ad esempio, allorché hanno concordato di fare un'offerta per un contratto per la costruzione di un satellite, ovviamente esse devono essere d'accordo anche sul prezzo offerto e, in tal modo, sono limitate nella libera determinazione del loro prezzo. Ne consegue, tra l'altro, che l'accordo incorre nel divieto dell'articolo 6 [in particolare dell'articolo 6, lettera d)] del richiamato regolamento. Di conseguenza, anche se la quota di mercato delle parti nella Comunità è inferiore al 20 %, il regolamento (CEE) n. 418/85 della Commissione non è applicabile al caso in questione, e non è neppure esperibile la procedura di opposizione per ottenere un estensione dell'esenzione.

[1] GU n. L 53 del 22. 2. 1985, pag. 5.

C. Articolo 85, paragrafo 3 del trattato CEE

(18) Il programma di ricerca e sviluppo deciso in comune dalle parti contraenti è in grado di promuovere il progresso tecnico ed economico.

Le attrezzature contemplate dall'accordo sono estremamente complesse dal punto di vista tecnico. Il loro sviluppo è estremamente costoso e richiede un lavoro altamente specializzato. Se le parti dovessero sostenere da sole gli sforzi e i rischi impliciti, quasi certamente non arriverebbero a risultati così rapidi, efficienti ed economici come quelli che si prefiggono.

Ciascuna delle parti manterrà costante il livello dei suoi investimenti in ricerca e sviluppo, con conseguente ottimizzazione della spesa relativa. Grazie a questa ottimizzazione, entrambe le parti potranno raggiungere un grado di specializzazione che consentirà loro di ampliare la gamma dei prodotti da offrire nel mercato.

Nell'ambito di ogni programma spaziale ogni apparecchiatura viene sviluppata come prototipo e la prevista razionalizzazione porterà alla fornitura di prodotti di qualità superiore a costi inferiori. Inoltre, dopo ripetute esperienze nella costruzione di prototipi di apparecchiature della stessa categoria le parti possono arrivare a livelli di produzione già raggiunti da altri costruttori di satelliti. Dati il numero e l'importanza degli altri concorrenti in questo settore, è molto improbabile che la riduzione della concorrenza tra questi due concorrenti consenta loro di aumentare i prezzi in modo consistente.

La cooperazione derivante dall'accordo dovrebbe portare non solo a soluzioni tecniche migliori e più rapide, ma anche a evitare la duplicazione degli sforzi di ricerca e sviluppo e, quindi, a un contenimento dei costi.

L'accordo, in tal modo, contribuisce a promuovere il progresso tecnico ed è lecito attendersi che gli utilizzatori ne traggano un congruo beneficio in termini di miglioramento dei prodotti.

(19) L'accordo impone alle parti solo le restrizioni indispensabili al raggiungimento di tali obiettivi.

Il campo d'applicazione dell'accordo e gli obiettivi del programma di ricerca e sviluppo sono chiaramente definiti. Nessuna disposizione dell'accordo proibisce alle parti di svolgere attività al di fuori del suo campo di applicazione né le vincola ad una ripartizione definitiva delle attrezzature dedotte nell'accordo.

La piccola preferenza data alla controparte in caso di subappalto è semplicemente un aspetto del compromesso — piuttosto complesso — raggiunto in ordine alla specializzazione della ricerca e sviluppo e della produzione.

Il fatto che le parti si siano impegnate a non sviluppare certe apparecchiature assegnate alla controparte è una conseguenza di quella razionalizzazione da cui esse si aspettano risultati migliori e una maggiore competitività.

(20) Nel caso di specie, la particolare natura della domanda rende impraticabili forme di cooperazione nell'effettuare la ricerca, lo sviluppo e la fabbricazione in comune e nel commercializzare i prodotti separatamente. Ciò è dovuto alla stretta collaborazione che deve instaurarsi tra l'utilizzatore, l'appaltatore principale ed i subappaltatori (quali sono le parti). I clienti e i loro appaltatori principali insistono per sapere chi ha fabbricato ogni singolo pezzo e per conoscere tutti i dettagli tecnici di rilievo dato che normalmente non è possibile riparare un satellite una volta che sia in orbita. Di solito la concorrenza nasce quando i clienti lanciano un invito a presentare offerte cui rispondono consorzi di costruttori che si formano di volta in volta. Se le parti avessero optato per una commercializzazione separata per ogni progetto al quale decidono di partecipare, ognuna di esse dovrebbe presentarsi al cliente finale offrendo il proprio prodotto e, contemporaneamente, sostenere l'offerta dell'altra parte, sia che partecipino allo stesso consorzio, sia che appartengono a consorzi concorrenti.

In questo modo, gli stessi tecnici dovrebbero descrivere e presentare per due volte, allo stesso cliente, l'identico complesso di dati tecnici. A questo punto, il cliente può legittimamente chiedersi se le due società, non essendo riuscite a cooperare sul piano commerciale per un'offerta comune, possano nei fatti cooperare con successo sul piano tecnico e questo potrebbe indurlo rivolgersi ad altri fornitori. Ciò è un ulteriore riprova che, nel caso qui esaminato, i benefici della ricerca, dello sviluppo e della fabbricazione in comune possono essere ottenuti solo quando si accompagnino ad un certo grado di commercializzazione comune.

Inoltre, l'accordo consente alle parti di assumere iniziative autonome (con i progetti commercializzati indipendentemente) oltreché di instaurare normali rapporti contrattuali, come ad esempio rapporti di cofornitura (con i progetti commercializzati individualmente). Per le forniture fra le parti sono richieste condizioni competitive in termini di prestazioni, prezzi e tempi di consegna a ciascuna di esse è libera di prendere in considerazione offerte presentate da terzi concorrenti ed eventualmente accertarle.

Nel caso dei progetti che le parti commercializzano indipendentemente l'uno dall'altra (ed hanno piena facoltà di farlo) la parte che non ha sviluppato una parte dell'apparecchiatura può ottenerla o acquistandola direttamente dalla parte che la ha sviluppata o procurandosela presso i terzi che offrono migliori condizioni in termini di prestazioni, prezzi e tempi di consegna.

Tutto ciò sta a indicare che, quando eccezionalmente la commercializzazione indipendente rappresenta una soluzione conveniente, le parti sono libere di sceglierla.

(21) La quota di mercato detenuta dalle parti — comunque la si definisca — non è alta e, inoltre, estistono altri importanti costruttori che sono concorrenti effettivi o potenziali nel mercato comune. Alcuni di essi offrono una gamma di prodotti più larga e realizzano vendite molto più consistenti di quelle delle parti. In tal modo, non è possibile che l'accordo, di per sé, consenta alle parti di eliminare la concorrenza per questi prodotti nel mercato comune.

(22) L'accordo in questione possiede quindi tutti i requisiti prescritti per l'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato CEE.

D. Applicabilità dell'articolo 8 del regolamento n. 17

(23) Ai sensi dell'articolo 8 del regolamento n. 17 una dichiarazione in applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 deve essere rilasciata per un periodo determinato e può essere sottoposta a condizioni ed oneri.

(24) L'accordo può essere autorizzato ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, a decorrere dalla data della notificazione. — cioè dal 28 luglio 1986 — fino alla data di scadenza ma, comunque, non oltre il 31 dicembre 2000.

(25) Le condizione sono soddisfatte, per il suddetto periodo, alla luce delle circostanze speciali esistenti nel presente caso, como è stato esposto precedentemente.

(26) L'esenzione riguarda unicamente l'accordo notificato e non eventuali sue proroghe. Nel caso in esame, la struttura essenziale onde conseguire i benefici derivanti dalla cooperazione nella ricerca e sviluppo e nella specializzazione della fabbricazione richiede un grado di coordinazione tra le parti molto più grande di quello che sarebbe sufficiente in un gran numero di accordi di specializzazione o di ricerca e sviluppo correnti e, in proposito, puo essere più stretto del grado di coordinazione conseguito in una joint venture.

Occorre, perciò, che la Commissione controlli se questo accordo, in relazione con le altre azioni comuni delle parti, determini sostanziali limitazioni della concorrenza, poiché in tale eventualità i presupposti per l'esenzione verrebbero meno. Pertanto, questa decisione deve essere sottoposta al

seguente adempimento: le parti debbono informare immediatamente la Commissione della conclusione di accordi o contratti che modifichino, sostituiscano o annullino l'accordo notificato, nonché di qualsiasi loro importante attività congiunta relativa ad apparecchiature elettroniche spaziale non contemplata dall'accordo notificato,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato che istituisce la Comunità economica europea, le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1 sono dichiarate inapplicabili all'accordo firmato l'11 febbraio 1986 da Alcatel Espace SA e da ANT Nachrichtentechnik GmbH e notificato il 28 luglio 1986.

Articolo 2

L'esenzione di cui all'articolo 1 è corredata dal seguente adempimento a carico delle parti:

Le parti informano senza indugio la Commissione della eventuale conclusione, fra di esse, di contratti o accordi che modifichino, sostituiscano o annullino l'accordo notificato.

Le parti informano senza indugio la Commissione di qualsiasi contratto o accordo concluso con terzi o con l'altra parte che riguardi una loro attività congiunta nel campo delle attrezzature elettroniche spaziali, sempreché tali contratti o accordi riguardino commesse importanti (quanto a volume o importanza strategica) e non possano essere considerati una cooperazione relativa a progetti isolati.

Articolo 3

La presente decisione acquista efficacia il 28 luglio 1986 ed è applicable fino al 31 dicembre 1996.

Articolo 4

Destinatari della presente decisione somo:

1. Alcatel Espace SA, 11 avenue Dubonnet, 92107 Courbevoie, Francia;
2. ANT Nachrichtentechnik GmbH, Gerberstraße 33, 7150 Backnang, Republica federale di Germania.

Fatto a Bruxelles, il 12 gennaio 1990.

Per la Commissione

Leon BRITTAN

Vicepresidente