II

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

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION
du 22 décembre 1987
relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE
(IV32.306 — Olivetti/Canon)

(Les textes en langues anglaise et italienne sont les seuls faisant foi.)

(88/88/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962, premier règlement d'application des articles 85 et 86 du traité (1), modifié en dernier lieu par l'acte d'adhésion de l'Espagne et du Portugal, et notamment ses articles 4, 6 et 8,

vu la demande d'attestation négative et la notification introduites par ing. C. Olivetti & C SpA, d'une part, et par Canon Inc., de l'autre, pour des accords d'entreprise commune et des accords connexes portant essentiellement sur la conception, le développement et la fabrication de certains photocopieurs, d'imprimantes à laser et de télécopieurs,

vu l'essentiel du contenu de la demande et de la notification publié (2), conformément à l'article 19 paragraphe 3 du règlement n° 17,

après consultation du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes,

considérant ce qui suit :

I. LES FAITS

A. Notification

(1) Le 1er avril 1987, les sociétés Ing. C. Olivetti & C SpA et Canon Inc. ont demandé à la Commission de délivrer une attestation négative ou, à défaut, d'accorder une exemption en application de l'article 85 paragraphe 3 du traité CEE pour certains accords qu'elles ont conclus en vue de créer Olivetti-Canon Industriale SpA (ci-après « OCI »), entreprise commune constituée en Italie.

(2) OCI a pour but de concevoir, développer et fabriquer des photocopieurs, des imprimantes à laser et des télécopieurs. Les activités d'OCI doivent comporter deux phases. Au cours de la phase I, la société fabriquera essentiellement des photocopieurs d'une capacité de 10 à 20 copies par minute (ci-après cpm). Au cours de la phase II, les parties pourront décider de fabriquer, outre des photocopieurs, d'autres matériels de bureautique tels que des imprimantes à laser et des télécopieurs. La fabrication de télécopieurs à grande vitesse pourra également être envisagée. La phase II devrait commencer au début de 1989.

B. Parties

(3) Ing. C. Olivetti & C SpA, Ivrea, Italie, est la société mère du groupe Olivetti (ci-après « Olivetti »). C'est un groupe multinational, dont les activités s'étendent de l'informatique et de la bureautique (machines de traitement de texte, ordinateurs individuels, terminaux, imprimantes, matériel de télécommunications) au matériel de bureau tel que les machines à écrire et les photocopieurs.

En 1985, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 6 140 milliards de lires italiennes, un bénéfice net de 503 milliards et les dépenses de recherche et

(1) JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/62.
(2) JO n° C 282 du 20. 10. 1987, p. 2.

développement se sont élevées à 284 milliards (4,6 % du chiffre d'affaires). Les effectifs étaient de 48 944 personnes.

En 1985, l'évolution constatée au cours des années précédentes s'est confirmée, c'est-à-dire que la part de l'informatique et de la bureautique dans le chiffre d'affaires total a augmenté (84,8 % contre 80,6 % en 1984), notamment pour les ordinateurs individuels (29,5 % contre 16,9 % en 1984) et pour les imprimantes (7,2 % contre 4,9 % en 1984). La part des dépenses de recherche et développement a augmenté d'environ 24 % par rapport à 1984. Les photocopieurs ont représenté 2,3 % du chiffre d'affaires en 1985 (contre 2,4 % en 1984).

(4) Canon Inc. Tokyo, est la société mère d'un groupe multinational (ci-après « Canon »). En 1986, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 889 milliards de yens japonais (moins 7 % par rapport à 1985). Ses principales activités sont les machines de bureau (74 % du chiffre d'affaires) (photocopieurs environ 42 %, autres machines de bureau environ 32 %), les appareils photographiques et les produits d'optique. Les dépenses de recherche et développement ont représenté 6,2 % du chiffre d'affaires en 1986 (contre 5,2 % en 1985). Les effectifs sont de 35 498 personnes (dont 10 % travaillent exclusivement pour la recherche et le développement). Canon réalise 70 % de ses ventes en dehors du Japon.

C. Marchés affectés par l'entreprise commune

(5) Pour tous les produits concernés, la Communauté constitue une zone dans laquelle les conditions de concurrence sont similaires pour tous les fournisseurs. Aucune législation nationale ne rend difficiles les échanges entre États membres. Ce n'est pas non plus le cas des coûts de transport ou des préférences des utilisateurs. Le marché communautaire fait partie d'un marché mondial sur lequel il y a un grand nombre de concurrents, principalement de pays tiers.

a) *Photocopieurs*

(6) Pour les utilisateurs, les photocopieurs ne sont pas tous suffisamment interchangeables pour se concurrencer les uns les autres sur le plan des prix, de la vitesse (nombre de copies par minute), des caractéristiques matérielles et des équipements supplémentaires qui peuvent leur être associés (trieuse, etc.). Les fabricants et les fournisseurs subdivisent le marché en plusieurs segments.

(7) L'analyse Dataquest du marché des photocopieurs à papier ordinaire (1), qui est celle la plus largement utilisée, ventile le secteur en sept catégories selon le nombre de copies par minute que la machine peut produire : les photocopieurs personnels (PC) (1 à 12 cpm) et les segments 1 à 6 (ce dernier à partir de 91 cpm). Les prix moyens varient d'environ 1 000 dollars des États-Unis d'Amérique pour le photocopieur personnel à environ 130 000 dollars des États-Unis pour les produits du segment 6. Trois marchés de référence représentatifs peuvent être considérés en l'espèce, qui concernent chacun des photocopieurs interchangeables pour l'essentiel : la gamme inférieure (des PC jusqu'au segment 2 : jusqu'à 30 cpm), la gamme moyenne (segments 3 à 4 : 31 à 75 cpm) et la gamme supérieure (segments 4 à 6 : à partir de 70 cpm). Cela n'empêche pas une certaine interchangeabilité entre ces trois segments.

(8) Les photocopieurs actuellement fabriqués par OCI (10 à 20 cpm) appartiennent au segment 1 (1 à 20) et au marché de la gamme inférieure. De nombreux concurrents sont présents sur le marché communautaire.

(9) Sur le marché de la gamme inférieure, le nombre d'appareils vendus et les parts de marché pour l'Europe occidentale ont été les suivants (2) :

1986

Photocopieurs	Nombre d'unités vendues (par milliers)	Parts de marché (%)
Canon	196	23,7
Rank Xerox	74,5	9
Minolta	64,3	7,8
Olivetti & Triumph A	60,8	7,3
Mita	54,2	6,6
Toshiba	54	6,5
Sharp	45	5,3
Nashua	39,1	4,6
Ricoh	37	4,3

Source : Dataquest septembre 1987.

Il existe plus de 10 producteurs détenant des parts de marché inférieures à 1 %.

Les produits vendus sur une base OEM (Original Equipment Manufacturers) sont inclus dans les parts de marché des vendeurs OEM et non dans celles des producteurs OEM.

(10) Olivetti n'a eu aucune activité importante dans les gammes moyenne et supérieure, auxquelles les activités de l'entreprise commune pourraient s'étendre à l'avenir, si ce n'est la vente de 3 000 appareils il y a de nombreuses années. Canon détient une part de marché de 6,7 % dans la catégorie moyenne et de 1,4 % dans la catégorie supérieure.

(11) À partir des années 1970, époque où les photocopieurs à papier ordinaire ont commencé à être fabriqués dans la Communauté, le nombre de producteurs communautaires a progressivement diminué. Exception faite des principaux fabricants, Rank Xerox (Royaume-Uni) et Océ (Pays-Bas), certaines entreprises moins importantes par le

(1) Seuls les photocopieurs à papier ordinaire sont pris en considération, ce procédé ayant pratiquement remplacé tous les autres.

(2) Aucune donnée n'est disponible pour la Communauté, mais les principales zones de vente sont toutes situées dans la Communauté, au point que, en l'espèce, les parts du marché européen peuvent être considérées comme celles de la Communauté.

nombre de modèles fabriqués n'ont pu suivre le rythme de l'innovation et des réductions de prix dans le domaine des photocopieurs, lesquelles sont venues essentiellement des entreprises japonaises. La plupart de ces entreprises ont transformé leur activité (entièrement ou partiellement) pour entreprendre la distribution sous leur propre marque d'appareils japonais (distribution de produits OEM : Original Equipment Manufacturers). Olivetti et Develop (république fédérale d'Allemagne) ont continué leur production, mais uniquement dans la catégorie inférieure. En outre, Triumph Adler (république fédérale d'Allemagne), filiale d'Olivetti, assure actuellement la distribution des photocopieurs de l'entreprise japonaise Mita sur une base OEM.

(12) Les sociétés japonaises ont progressivement créé des usines dans la Communauté. Un droit antidumping (1) a été imposé sur leurs ventes de produits importés de pays tiers en vertu du règlement (CEE) n° 2176/84 du Conseil (2). Canon avait auparavant créé deux usines, l'une en 1972 en Allemagne (pour les machines à grande vitesse) et l'autre en 1984 en France (pour les PC). Toshiba a créé avec Rhône-Poulenc une filiale commune à 60 %/40 %. Minolta a pris le contrôle de la société allemande Develop. Ricoh a créé une usine au Royaume-Uni et ensuite décidé d'y ajouter une nouvelle installation de production.

Les ventes OEM d'Olivetti ont représenté quelque 60 % de son chiffre d'affaires pour les photocopieurs en 1986 et 46 % pour le premier semestre de 1987 (conséquence de l'entreprise commune qui est devenue opérationnelle en mars 1987). Les deux principaux fabricants encore en activité en Europe sont Rank Xerox (Royaume-Uni, Pays-Bas et France) et Océ (Pays-Bas). Rank Xerox fabrique la gamme complète et Océ la catégorie supérieure.

(13) Canon a dans le passé apporté des innovations importantes dans le domaine des photocopieurs. En 1986, Canon a présenté le plus grand nombre de produits nouveaux de ses vingt ans d'activité dans ce domaine : au moins un nouveau modèle dans chaque segment. Un nouveau modèle (NP-8000) a consolidé sa position dans le domaine des photocopieurs à grande vitesse. En outre, Canon a introduit de nouveaux produits dans les trois principaux domaines où il occupe l'une des premières places : les photocopieurs personnels (PC), la technologie couleur et la technologie numérique (photocopieurs 4 couleurs appelés *full colour*).

b) *Télécopieurs*

(14) Le marché des télécopieurs se développe fortement dans la Communauté. En 1986, 200 000 appareils ont été vendus. En 1986/1987, le taux de progression a été de 9 % à 17 % selon les pays. Pour la période 1987-1991, le taux composé de croissance annuelle prévue est de 46 %. En 1986, les parts de marché des principaux fournisseurs ont été les suivantes :

1986

Télécopieurs	Parts de marché (%)
Panasonic	21,4
Canon	19,7
Telic Alcatel	10,1
NEC	11,5
Kalle-Infotec	8,6
Toshiba	5,5
Olivetti	2,5

Source : Dataquest.

(15) Les ventes du groupe Olivetti (5 050 unités en 1986) ont été limitées à l'Italie et à l'Espagne. En 1985, les ventes du groupe en Italie ont représenté 24 % du total des ventes dans ce pays (Canon 7,9 %). Toutes les ventes du groupe Olivetti se font sur une base OEM à partir de produits fournis par Sharp Co., entreprise japonaise. En vertu de l'accord relatif à la création de l'entreprise commune, le groupe Olivetti est disposé à passer du matériel Sharp au matériel Canon.

(16) Canon dispose d'une gamme complète de produits, depuis les modèles de table jusqu'aux télécopieurs émetteurs perfectionnés et aux appareils G 4, qui en font l'une des principales entreprises de la Communauté dans ce domaine. En 1986/1987, Canon a présenté, d'une part, les appareils G 4 destinés à être raccordés aux systèmes de télécommunication numériques qui sont utilisés dans certains pays non seulement pour leur projet pilote de réseau numérique à intégration de services (RNIS) mais aussi pour des réseaux numériques existants et, d'autre part, le Multimedia Phone (MMP-10), téléphone pouvant transmettre des images provenant d'ordinateurs individuels et de machines de traitement de texte à des télécopieurs émetteurs-récepteurs.

c) *Imprimantes à laser*

(17) L'imprimante à laser est considérée comme l'imprimante idéale pour ordinateur dans la période actuelle et surtout pour l'avenir. Elle présente de nombreux avantages par rapport à l'imprimante traditionnelle : diversité des fonctions, vitesse, qualité d'impression, facilité d'emploi et coût. Les ventes progressent très rapidement dans tous les pays (4 400 unités vendues en Europe en 1984 et 26 300 unités en 1985 ; taux de progression annuel moyen des unités vendues en 1988-1990 : 48 % ; en 1985-1991 : 69,7 %). Les prix diminuent. De nombreuses entreprises pénètrent sur le marché, dont la plupart des principaux constructeurs d'ordinateurs. Les imprimantes à laser ont une vitesse d'impression comprise entre 6 et 120 pages par minute.

(1) Ce droit a été institué à titre provisoire le 21 août 1986 et à titre définitif le 23 février 1987 (JO n° L 54 du 24. 2. 1987, p. 12) sur les photocopieurs d'une capacité maximale de 75 cpm. Un droit antidumping de 20 % a été institué en ce qui concerne Canon.

(2) JO n° L 201 du 30. 7. 1984, p. 1.

(18) Malgré le nombre de concurrents (en majorité des entreprises japonaises ; Ricoh, Hitachi, Kyochene, Fujitsu, Toshiba Fujitsu, Mita), les deux principaux fabricants d'imprimantes à laser dans le monde sont Canon pour la catégorie inférieure et Xerox pour les catégories moyenne et supérieure. Canon dispose maintenant de la technologie de base nécessaire à la fabrication des imprimantes à laser couleur, qui sont apparues en 1986. Canon a vendu, pour une revente en OEM, des appareils en Europe et en Amérique du Nord (à Hewlett-Packard, Apple et d'autres entreprises).

(19) Les parts de marché estimées (exprimées en valeur) des principaux distributeurs d'imprimantes sans impact d'une capacité inférieure à 20 pages par minute en Europe occidentale (on ne dispose pas d'informations concernant la Communauté) sont les suivantes :

1985

Distributeurs	Chiffres d'affaires (en millions de dollars)	Parts de marché (%)
Hewlett-Packard (moteur Canon)	41,5	30 %
Canon	25	18 %
Apple	16,2	12 %
Ricoh	14,8	11 %
Xerox	13,3	10 %

Source : International Data Corporation.

(20) Le groupe Olivetti n'a vendu que quelques appareils en 1984 et 1985, qui lui ont été fournis par Hitachi Co. Ltd (il s'agit de machines équipées d'une interface propre à Olivetti destinées au marché captif d'Olivetti). La filiale Olivetti concernée a récemment commencé à se procurer sur une base OEM des moteurs pour imprimantes à laser auprès de Canon.

D. Principaux domaines de coopération

(21) L'entreprise commune Canon-Olivetti, (ci-après « OCI »), est une unité de production détenue à 50 % plus une action par Olivetti et à 50 % moins une action par Canon. Elle occupe les locaux de l'usine de reprographie Olivetti située à Aglié (Italie), qui emploie 350 personnes et fabrique actuellement 42 000 photocopieurs par an. Il est prévu de tripler cette production en deux ans. Les produits fabriqués par l'entreprise commune sont vendus séparément par les deux associés, essentiellement par l'intermédiaire de leurs réseaux de distribution respectifs. Olivetti transfère ses activités de recherche et de production de photocopieurs à l'entreprise commune. Canon fera des investissements importants dans OCI en 1987/1988 et procédera à des transferts de technologie à l'entreprise commune. La majeure partie des composants pour les produits fabriqués par l'entreprise commune sont actuellement fournis par Olivetti ; le reste est fourni par Canon ou par des tiers.

E. Contenu des accords

(22) Les accords notifiés sont les suivants :

— l'accord principal,

— l'accord de licence pour les photocopieurs (Olivetti),

— l'accord d'assistance technique et de licence pour les photocopieurs (Canon),

— l'accord de non-divulgation,

— l'accord relatif à la souscription du capital,

— l'accord concernant les actionnaires et les statuts.

(23) Le contenu essentiel de ces accords est le suivant :

a) *Accord principal du 17 décembre 1986*

L'accord principal définit les principes, les activités et le mode de fonctionnement de l'entreprise commune. Ses principales dispositions sont les suivantes :

— L'entreprise commune a pour activités la conception, le développement et la fabrication de photocopieurs, d'imprimantes à laser et de télécopieurs (point 2.1).

— Au cours de la phase I, l'entreprise commune fabriquera les modèles de photocopieurs produits par la division « photocopieur » d'Olivetti, ainsi que certains modèles Canon d'une vitesse de 10 à 20 cpm. Cette production sera assurée sous licences d'Olivetti et de Canon. Pour les photocopieurs qu'elle fabriquera, l'entreprise commune possède actuellement des droits de fabrication exclusive pour l'Europe (points 2.2 et 4.1.1).

— Au cours de la phase II, il est envisagé que l'entreprise commune fabriquera, outre des photocopieurs, les autres produits entrant dans son domaine d'activité qui seront choisis par les parties. La production de photocopieurs à grande vitesse pourra également être envisagée (points 2.2 et 4.2.1). Le segment des photocopieurs personnels n'entre pas dans le champ d'activité de l'entreprise.

— Les parties apportent à l'entreprise commune dans le domaine où celle-ci exerce son activité, leurs compétences respectives en matière de développement qui sont nécessaires pour obtenir les meilleurs résultats en ce qui concerne les spécifications des produits, la qualité et le prix (point 4.1.1).

— Les parties veillent à ce que l'entreprise commune maintienne des liens de coopération étroits entre le groupe Olivetti et le groupe Canon de façon à réduire le plus possible le coût d'achat des pièces et composants servant à la fabrication des produits par l'entreprise commune (point 4.2.3).

— L'entreprise commune s'approvisionne en pièces et composants destinés à la fabrication des produits auprès des parties ou d'entreprises tierces, la préférence étant accordée aux parties si les conditions de vente offertes par celles-ci sont compétitives. Les ventes de ces pièces et composants par les parties à l'entreprise commune, ainsi que les prix et autres conditions de vente, sont négociés de manière à sauvegarder l'autonomie des intéressés (programme principal préliminaire joint à l'accord).

— Chaque partie s'efforce, d'une part, de promouvoir et de vendre par l'intermédiaire de son réseau commercial les produits fabriqués par l'entreprise commune et, d'autre part, d'acheter à l'entreprise commune au moins les quantités de produits indiquées dans un *Master Business Plan,* à la condition que ces produits soient compétitifs par rapport à ceux vendus par d'autres distributeurs (point 4.3.1).

— Les produits fabriqués par l'entreprise commune et commercialisés dans la Communauté et en dehors de celle-ci seront différenciés dans leur aspect et par d'autres caractéristiques dont les parties peuvent convenir (point 4.3.2).

— Les produits fabriqués par l'entreprise commune et soit développés par Canon ou basés sur la technologie Canon, soit développés par Olivetti ou par l'entreprise commune ne peuvent être fournis respectivement par Olivetti et Canon sous des marques qu'elles déterminent à certaines entreprises n'appartenant pas à leur groupe que si les deux parties ont donné leur accord (point 4.3.3).

— Exception faite des produits vendus dans les conditions définies au tiret précédent avec l'accord préalable du donneur de licence, les marques utilisées pour les produits distribués par l'intermédiaire des réseaux Olivetti et Canon seront des marques appartenant respectivement à Olivetti et à Canon (point 4.3.4).

— L'accord reste applicable tant que chacune des parties détient une participation dans l'entreprise commune, à moins qu'elles ne le résilient d'un commun accord (point 6.1).

b) *Accord de licence pour les photocopieurs (Olivetti) du 26 février 1987*

et

c) *Accord d'assistance technique et de licence pour les photocopieurs (Canon) du 26 février 1987*

(24) En vertu de ces accords, les parties concèdent à l'entreprise commune, sur la base de leurs brevets, une licence personnelle, non cessible et ne pouvant donner lieu à l'octroi d'une sous-licence, ainsi que les connaissances techniques et le savoir-faire relatifs à la fabrication de photocopieurs, en vue de la fabrication en Italie et de l'utilisation, de la vente ou de la location de ces machines dans tous les pays du monde.

— La licence concédée par Canon est limitée à certains photocopieurs d'une vitesse de 10 à 20 cpm (point 2.2).

— Ces licences sont exclusives pour la fabrication en ce qui concerne les pays de la Communauté et non exclusives pour l'utilisation, la vente ou la location (point 2.1 des deux accords).

— Un programme de formation est prévu dans le cadre de l'accord Canon (point 3.2). Canon expose régulièrement ses projets en matière de production à l'entreprise commune pour que celle-ci puisse établir en temps opportun ses plans de fabrication et réaliser les investissements nécessaires à l'extension de l'accord à d'autres photocopieurs d'une capacité de 10 à 20 cpm ou d'une vitesse supérieure (point 2.2)

— En vertu de l'accord Canon, chaque partie (Canon et l'entreprise commune) communique rapidement à l'autre toute amélioration qu'elle apporte aux produits sous licence. L'entreprise commune a le droit d'utiliser cette amélioration comme faisant partie des connaissances, du savoir-faire ou des droits de brevet couverts par l'accord de licence, sous réserve des conditions prévues par cet accord. Canon reçoit une licence exempte de redevance concernant l'utilisation des améliorations apportées par l'entreprise commune dans sa production de produits sous licence en dehors du territoire concédé (point 3.3).

— Les accords comportent des dispositions concernant la différenciation des produits (points 3.2 et 4.2 respectivement) et l'utilisation des marques (points 3.1 et 4.1 respectivement) qui sont semblables à celles de l'accord principal susmentionné.

— Les deux accords font obligation au licencié de ne pas divulguer les connaissances techniques et le savoir-faire confidentiels couverts par les accords avant ou après l'expiration desdits accords (points 2.2 et 2.3 respectivement).

d) *Accord de non-divulgation du 5 novembre 1986*

Canon et Olivetti conviennent de ne pas communiquer à des tiers les informations confidentielles auxquelles elles ont eu accès au cours des discus-

sions concernant la création d'Olivetti-Canon et pendant la mise en œuvre de l'accord concernant l'entreprise commune.

e) *Accord relatif à la souscription du capital du 17 décembre 1986*

(25) Les principales dispositions de cet accord concernent le calendrier des différentes phases de la création de l'entreprise commune, ainsi que le capital, le financement et le capital initial. L'entreprise a disposé d'un capital social initial de 200 millions de lires italiennes constitué de 200 000 actions de 1 000 lires chacune, 100 001 actions étant détenues par Olivetti et 99 999 par Canon.

f) *Accord relatif aux actionnaires et statuts du 17 décembre 1986*

(26) Le conseil d'administration de l'entreprise commune est constitué de six membres. Il y a trois commissaires aux comptes et deux suppléants. Le président et administrateur-délégué de l'entreprise commune est désigné par Olivetti, le vice-président et administrateur-délégué par Canon. Olivetti et Canon conviennent de désigner chacun trois membres du conseil d'administration, ainsi qu'un commissaire aux comptes et un suppléant (article II de l'accord concernant les actionnaires).

(27) L'assemblée des actionnaires se prononce à la majorité absolue des actions sur toutes les questions (notamment l'approbation du bilan, l'élection du directeur général et des commissaires aux comptes, les résolutions en matière de gestion qui lui sont soumises par le conseil d'administration), sauf pour les ventes de la totalité ou de la quasi-totalité des actifs et l'acquisition de ses propres actions par l'entreprise commune, ainsi que pour la fusion, l'absorption ou la dissolution de l'entreprise commune ou pour l'utilisation des bénéfices, où elle se prononce à une majorité supérieure à 70 % des actions (articles 13 et 14 des statuts). Le conseil d'administration dispose des pouvoirs les plus étendus pour la gestion ordinaire et extraordinaire de l'entreprise commune. Il se prononce à la majorité de ses membres.

F. Observations des tiers

(28) À la suite de la publication au *Journal officiel des Communautés européennes* de la communication faite conformément à l'article 19 paragraphe 3 du règlement n° 17, la Commission a reçu des observations présentées a) conjointement par deux entreprises d'import-export, VIHO-Europe (Pays-Bas) et Isa (France) et b) par le Comité des fabricants européens de copieurs (Committee of European Copier Manufacturers — CECOM).

(29) a) Les entreprises d'import-export ont estimé que la coopération en question entre Olivetti et Canon entraîne des restrictions de concurrence qui excèdent les profits — s'il y en a — qui en résultent pour la politique de concurrence communautaire. Elles ont avancé plusieurs considérations, parmi lesquelles celles-ci :

— la création de la filiale commune conduira à un oligopole entre OCI et Rank-Xerox pour les photocopieurs concernés,

— il n'y a pas et il n'y aura pas de concurrence sur les prix entre les partenaires, et la filiale commune entraînera un partage des marchés entre eux,

— la concurrence OEM, qui joue un rôle important de modérateur sur le niveau des prix, est réduite de manière injustifiée, en particulier du fait de la clause qui exige l'accord des partenaires pour les ventes OEM des produits de la filiale commune,

— les partenaires pratiquent des ententes qui empêchent les commerçants indépendants d'acheter à des conditions non discriminatoires, de pratiquer la concurrence par les prix et de faire du commerce entre États membres.

b) La Commission a tenu compte de ces observations en ce qui concerne le risque que la concurrence OEM faite par des tiers soit excessivement réduite. À sa demande, les parties ont déclaré que le consentement d'un partenaire aux ventes OEM, par l'autre partenaire, des produits de la filiale commune s'entend comme étant exigé seulement dans le cas d'un produit essentiellement basé sur la technologie du premier.

c) D'autres allégations faites par ces entreprises ont été jugées non pertinentes en l'espèce ou actuellement non justifiées. En conséquence, elles ne peuvent modifier l'appréciation de la Commission à l'égard des accords notifiés dans la présente procédure, quoique la Commission se réserve la possibilité d'examiner ces questions si des changements de fait le justifiaient ; un tel examen pourrait se faire, entre autres, sur la base de l'article 8 du règlement n° 17.

(30) Tout en ne contestant pas la définition donnée par la Commission des marchés de produits à prendre en considération dans le cadre de la présente procédure, le CECOM a souligné que cette définition ne devrait pas préjuger de la définition appropriée du marché dans d'autres contextes.

II. APPRÉCIATION JURIDIQUE

A. Article 85 paragraphe 1

(31) Les accords notifiés doivent être examinés ensemble et non séparément. Ce sont des accords au sens de l'article 85 paragraphe 1. Ils sont visés par cet article en ce qu'ils restreignent la concurrence et sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres.

(32) Les restrictions en question résultent de la création de l'entreprise commune elle-même et d'autres dispositions restrictives que comportent divers accords notifiés.

Restrictions résultant de la création d'une entreprise commune

(33) Les accords en question ont créé une entreprise commune, OCI, c'est-à-dire une entreprise qui est contrôlée conjointement par les deux sociétés mères, Olivetti et Canon.

a) OCI est une entreprise, c'est-à-dire un ensemble de personnes et de ressources matérielles organisé pour exercer une activité de conception, développement et fabrication de certains produits.

b) OCI est contrôlée conjointement par les sociétés mères. Aucune des deux ne peut prendre de décision importante concernant son activité sans consulter l'autre. Le conseil d'administration, qui dispose des pouvoirs les plus étendus pour la gestion de OCI, est constitué d'un nombre égal de membres d'Olivetti et de Canon et se prononce à la majorité de ses membres. Aucun de ceux-ci n'a une voix prépondérante.

À l'assemblée des actionnaires, Olivetti détient la moitié des actions plus une. Toutefois, cette assemblée ne peut traiter de questions concernant la gestion que si celles-ci lui sont soumises par le conseil d'administration et, pour les questions importantes ayant trait à la vie de OCI et à l'utilisation des bénéfices, l'assemblée se prononce à une majorité supérieure à 70 % des actions.

(34) Les produits qui entrent dans le champ d'activité de l'entreprise commune appartiennent à différents marchés de référence : celui des photocopieurs ayant une vitesse de reproduction respectivement faible, moyenne et élevée, celui des télécopieurs et celui des imprimantes à laser. En ce qui concerne les photocopieurs, bien que l'on puisse parfois constater une certaine interchangeabilité, y compris entre des appareils de segments éloignés, les appareils appartenant à des segments adjacents sont largement interchangeables sur le plan de leurs caractéristiques, de leur utilisation et de leur prix. Il convient de prendre en considération trois marchés de référence qui, malgré le caractère inévitablement arbitraire de toute délimitation, sont suffisamment représentatifs pour permettre d'évaluer la position d'Olivetti et de Canon sur le marché, ainsi que l'incidence de leur coopération sur la concurrence : il s'agit des catégories inférieure, moyenne et supérieure (voir point 7). On peut considérer qu'il existe une large interchangeabilité à l'intérieur de chaque catégorie et que les photocopieurs de ces trois catégories répondent à des besoins de reproduction différents en vitesse, robustesse et autres caractéristiques (par exemple, le triage). La conversion des installations de fabrication d'une catégorie vers une autre nécessite des ressources financières et un certain délai. La structure de l'offre est différente selon les trois catégories. Dans la catégorie inférieure, le nombre des fournisseurs est important, il est plus faible dans la catégorie moyenne et se réduit à 6 dans la catégorie supérieure.

Le fait de prendre ces marchés en considération dans la présente affaire ne préjuge pas la définition des « produits similaires » figurant dans le règlement antidumping visé à la note de bas de page relative au point 12. L'objectif de ce règlement antidumping n'était pas de déterminer s'il y a différents marchés de référence dans le secteur des photocopieurs ou de définir ces marchés. L'objectif de ce règlement était seulement de déterminer ce qui pouvait être considéré comme produit similaire tel que cette notion est définie à l'article 2 paragraphe 12 du règlement (CEE) n° 2176/84 mentionné au point 12.

(35) En raison de leurs caractéristiques et de leur prix, les télécopieurs constituent un groupe de produits nettement distinct répondant à des besoins différents. Les imprimantes à laser peuvent, quant à elles, être considérées comme constituant déjà (et dans un avenir proche) un marché séparé, qui peut vraisemblablement être subdivisé en trois marchés différents selon la taille (catégories inférieure, moyenne et supérieure). En effet, les avantages qu'elles offrent en matière de prix et de diversité d'utilisation en font des machines peu interchangeables avec d'autres imprimantes.

(36) Le marché géographique est le marché communautaire. Les conditions de la concurrence y sont semblables pour tous. La demande est mobile et les produits offerts peuvent traverser les frontières nationales. Les législations nationales, les coûts des transports et les habitudes de la clientèle ne constituent pas des obstacles.

(37) L'entreprise commune a été créée par des concurrents pour les photocopieurs des catégories inférieure et moyenne, ainsi que pour les télécopieurs, et par des non-concurrents pour les photocopieurs de la catégorie supérieure et les imprimantes à laser.

(38) Olivetti et Canon sont des concurrents effectifs pour les photocopieurs de la gamme inférieure. En effet, ces deux entreprises fabriquent et vendent ces appareils.

(39) Ce sont des concurrents potentiels pour les photocopieurs de la catégorie moyenne. Canon est déjà présent sur ce marché. Olivetti qui, il y a de nombreuses années, a eu, pendant une courte période, une activité peu importante sur ce marché, qui est voisin de celui de la catégorie inférieure, pourrait y pénétrer de nouveau et y rester indépendant. Olivetti pourrait étendre ses compétences techniques et sa technologie de fabrication des photocopieurs aux modèles de la catégorie immédiatement supérieure. Les produits utilisés pour leur fabrication sont en grande partie identiques. La demande est suffisante pour soutenir une telle activité ; de plus, les appareils de la catégorie moyenne sont plus rémunérateurs et permettent de réaliser des bénéfices plus importants. Olivetti est un groupe rentable et sain (comme le montrent son chiffre d'affaires et ses bénéfices pour 1985). Il pourrait donc supporter seul les risques techniques et financiers liés à la production d'appareils de la catégorie moyenne.

(40) Sur le marché des télécopieurs, Olivetti et Canon sont des concurrents effectifs. Canon est un fabricant important. Olivetti fournit des appareils en OEM et réalise des ventes importantes en Italie (24 % du total des ventes dans ce pays).

(41) Par contre, Olivetti et Canon ne sont pas concurrents pour les photocopieurs de la catégorie supérieure. Canon détient une part négligeable du marché et Olivetti n'exerce aucune activité. Cette catégorie est très éloignée de celle dans laquelle Olivetti opère actuellement.

Les sociétés mères ne sont pas non plus concurrentes sur le marché des imprimantes à laser. Canon est un fabricant important sur ce marché, mais Olivetti n'est ni un concurrent effectif ni un concurrent potentiel. Il faudrait à Olivetti un certain temps pour acquérir les compétences techniques et la technologie nécessaires et pour transformer ses installations. Cette transformation exigerait des investissements importants en équipements et machines, ainsi qu'une extension des installations. Compte tenu de la rapidité de l'évolution technologique dans ce secteur, Olivetti ne pourrait pas raisonnablement courir le risque de pénétrer sur le marché avec des produits qui ne seraient déjà plus à la pointe du progrès, alors que de nombreux concurrents sont bien établis sur ce marché et en mesure de suivre l'évolution technologique. Malgré ses ressources financières, il apparaît qu'Olivetti ne pourrait pas raisonnablement supporter seul les risques financiers importants liés à la production d'imprimantes à laser.

(42) La création de l'entreprise commune restreint la concurrence entre les sociétés mères. Celles-ci ne se concurrenceront plus au stade de la production en ce qui concerne les photocopieurs, dans un segment qui représente plus de la moitié du marché de la catégorie inférieure, et peut-être même, à l'avenir, dans la catégorie moyenne et les télécopieurs. Il en résultera que les deux sociétés auront des coûts de production identiques, ce qui aura une incidence inévitable sur les ventes. Les produits commercialisés seront en gros les mêmes malgré certaines différences de présentation et de marques. Chacune des parties aura pour fixer ses prix de vente une autonomie moindre que celle dont elle disposerait si ses coûts de production étaient différents de ceux de l'autre société mère. L'entreprise commune limite, par conséquent, les possibilités de concurrence au stade de la commercialisation.

La concurrence est, elle aussi, sensiblement restreinte en ce qui concerne les investissements. En effet, il est très peu probable, qu'après avoir apporté des ressources financières substantielles à l'entreprise commune, l'une ou l'autre des parties réalise des investissements importants dans des capacités de production concurrentes de celles de ladite entreprise.

En outre, l'entreprise commune restreint la concurrence en ce qui concerne la conception et le développement des produits en cause. Comme la conception et le développement sont assurés en commun, les parties n'ont plus intérêt à investir séparément des ressources financières et humaines ainsi que du temps dans le même domaine.

Autres restrictions de concurrence figurant dans les accords

Accord principal

(43) L'obligation faite aux parties de s'efforcer de promouvoir et de vendre les produits fabriqués par l'entreprise commune et, qui plus est, d'acheter à celle-ci des quantités minimales a pour effet, a) d'une part, de réduire l'indépendance des parties dans leur politique commerciale et leur possibilité de se concurrencer avec des produits autres que ceux fabriqués par l'entreprise commune et, b) d'autre part, de fausser la concurrence des producteurs tiers, qui approvisionnent ou pourraient approvisionner les parties en OEM. Ces restrictions sont sensibles. Les ventes de photocopieurs effectuées par Olivetti avaient lieu pour l'essentiel en OEM et restent importantes en OEM, même après le début de l'entreprise commune, les ventes de télécopieurs se faisant toutes en OEM. Outre sa production assurée en dehors de la Communauté, Canon possède deux usines fabriquant des photocopieurs dans la Communauté, dont l'une est en concurrence directe avec l'entreprise commune.

(44) L'obligation faite à chaque partie de donner son accord pour la fourniture par l'autre, à des entreprises n'appartenant pas à son groupe et sous des marques tierces, de produits fabriqués par l'entre-

prise commune et basés sur la technologie de l'autre associé ou de l'entreprise commune (si Canon est le fournisseur) est une restriction double. En effet, elle limite la concurrence du fournisseur vis-à-vis de l'autre associé et d'entreprises tierces, qui pourraient être intéressées par la possibilité d'acheter les produits de l'entreprise commune aux associés en vue de les revendre en OEM. Cet effet se fait déjà sentir pour Canon, qui entretient de telles relations OEM.

(45) L'obligation faite à chaque associé de vendre les produits de l'entreprise commune sous sa marque et par l'intermédiaire de son réseau commercial (exception faite des produits vendus en OEM) limite l'indépendance de sa politique commerciale et de sa politique en matière de marques. Elle ne permet pas à des entreprises tierces d'obtenir des associés la distribution des produits de l'entreprise commune ou de se voir concéder par les associés des licences pour l'utilisation de leurs marques.

(46) L'obligation faite aux parties de différencier la présentation de leurs produits limite également l'indépendance de leur politique commerciale et leur capacité de se concurrencer en offrant un produit qui ressemble le plus possible à celui de leur associé. Toutefois, comme la concurrence peut aussi résulter de la différenciation des produits, il n'existe guère peu de preuve que cette obligation ait une incidence défavorable sensible sur la concurrence.

(47) La préférence que l'entreprise commune doit accorder aux sociétés mères pour l'achat des pièces et composants qui lui sont nécessaires pourrait être considérée comme une restriction de la concurrence des fournisseurs tiers de ces composants. Cette concurrence n'est cependant pas sensible, la préférence n'étant accordée aux sociétés mères que si les composants qu'elles fournissent sont proposés à des prix compétitifs par rapport à ceux d'entreprises tierces.

Accords de licence

(48) L'exclusivité de fabrication sur le territoire concédé limite la concurrence vis-à-vis de l'entreprise commune de chaque donneur de licence, qui ne peut y fabriquer, et des entreprises tierces, auxquelles aucune licence ne peut être octroyée sur ce territoire. Sur un marché communautaire étendu et fortement concurrentiel, certaines entreprises pourraient être intéressées par la possibilité de fabriquer sur le territoire concédé pour vendre sur ce territoire ou dans d'autres pays de la Communauté. Ce qui précède s'applique aussi à l'obligation faite aux parties dans l'accord d'assistance technique et de licence (Canon) de se communiquer les améliorations qu'elles apportent à la technologie sous licence, dans la mesure où cette communication à l'entreprise commune est faite dans les conditions prévues par l'accord de licence, c'est-à-dire dans le cadre d'un droit exclusif de fabrication.

La limitation des produits sous licence et du territoire concédé restreint la concurrence que l'entreprise commune pourrait faire au stade de la production.

(49) Les obligations ci-après imposées par les accords de licence ne restreignent pas la concurrence d'une manière sensible : l'obligation de ne pas céder la licence ou de ne pas octroyer de sous-licence et l'obligation de ne pas divulguer les connaissances techniques et le savoir-faire même après l'expiration de l'accord.

(50) Enfin, les accords de licence comportent des dispositions semblables à celles de l'accord principal en ce qui concerne les ventes effectuées en dehors des groupes des associés, les marques et la différenciation des produits.

Les restrictions sont sensibles

(51) Toutes les restrictions de concurrence mentionnées aux points 42, 43, 44, 45 et 48 ont des effets sensibles sur la plupart des marchés en cause. Pour les photocopieurs de la catégorie inférieure, Canon occupe la première place sur le marché communautaire, dont il détient 23,7 %, alors qu'Olivetti en détient 7,3 %.

Canon détient 6,7 % du marché des appareils de la catégorie moyenne, ce qui n'est pas négligeable. Olivetti n'est pour l'instant qu'un concurrent potentiel sur ce marché, mais on peut s'attendre à ce que, si cette entreprise pénètre de nouveau sur ce marché, elle détienne rapidement une part de quelques points compte tenu de sa réputation dans ce secteur.

Sur le marché des télécopieurs, Canon est le deuxième fournisseur avec 19,7 % (Panasonic 21,4 %) et Olivetti détient 2,5 % du marché.

Enfin, les parties sont à la fois des entreprises de grandes dimensions et des fournisseurs importants de matériel de bureautique. En raison des liens étroits qui existent entre les produits dans ce secteur, la création d'une entreprise commune a une incidence sur les différents marchés concernés, quelle que soit la part que les parties détiennent sur chacun de ces marchés.

Incidence sur le commerce entre États membres

(52) Les accords en question sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres. Les produits fabriqués par l'entreprise commune sont destinés à être commercialisés notamment dans la Communauté. Les accords de licence concernent eux aussi le territoire de la Communauté.

B. Article 85 paragraphe 3

(53) Les accords notifiés remplissent les conditions requises pour bénéficier d'une exemption en application de l'article 85 paragraphe 3, parce que les avantages qui en résultent pour la politique communautaire de concurrence l'emportent sur leurs effets restrictifs de concurrence.

Avantages de la coopération

(54) L'entreprise commune contribue à promouvoir le progrès technique et économique pour les raisons suivantes :

a) Sur tous les marchés considérés sur lesquels les parties sont confrontées à la concurrence, la technologie évolue rapidement et la concurrence est acharnée. Pour être compétitives, les entreprises présentes sur ces marchés doivent offrir des produits qui soient le résultat de la technologie la plus moderne à des prix concurrentiels. Or, les technologies modernes requièrent des investissements importants en recherche et développement. L'augmentation de la production dans la Communauté qui résulte de la création de l'entreprise commune permet aux parties de répartir le coût de ces investissements sur un plus grand nombre de produits, faute de quoi les coûts de ces produits seraient trop élevés pour que les producteurs puissent les vendre à des prix concurrentiels.

L'entreprise commune permet donc d'éviter des doubles emplois dans les coûts de développement.

La recherche n'entre pas directement dans le domaine d'activité et l'entreprise commune. Toutefois, compte tenu de l'obligation faite aux associés de communiquer de façon permanente à l'entreprise commune leurs connaissances techniques et les améliorations apportées par la recherche qu'ils mènent séparément, la recherche en question est étroitement liée à l'activité de l'entreprise commune. La recherche sera elle aussi encouragée par le fait qu'il sera possible d'éviter que son coût ne soit multiplié par deux.

b) L'entreprise commune permet de transférer le bénéfice d'une technologie avancée à Olivetti, entreprise communautaire, dans les domaines où la technologie revêt une importance primordiale. Une part importante de la technologie transférée provient d'une entreprise, Canon, qui est à la pointe de l'innovation et dont la politique est axée sur la recherche et le développement, comme le montrent le pourcentage de son chiffre d'affaires et de ses effectifs lié aux activités de recherche et développement, ainsi que ses résultats passés et présents remarquables. L'entreprise commune prévoit d'étendre ce transfert à des produits aussi perfectionnés que les télécopieurs et même que les imprimantes à laser (qui sont considérées comme des produits d'avenir). Il est raisonnable d'espérer que la combinaison de cette technologie et de celle d'une entreprise communautaire également axée sur la recherche et le développement contribuera à améliorer les structures technologiques du secteur communautaire concerné et, à terme, sa compétitivité. Ceci débouchera sur une amélioration de la production et de la distribution ainsi que sur la promotion du progrès technique.

Profit pour les utilisateurs

(55) Les utilisateurs bénéficieront de l'introduction sur les marchés concernés de nouveaux produits qui résulteront de l'amélioration de la technologie attendue de l'entreprise commune. On peut s'attendre à ce que la réduction des coûts résultant de la création de ladite entreprise sera, en fin de compte, répercutée sur les utilisateurs sous la forme de prix compétitifs, les marchés en cause étant fortement concurrentiels.

Caractère indispensable des accords pour obtenir ces avantages

(56) Les avantages résultant du transfert de technologie (intensification de la recherche et du développement, amélioration de la technologie et accroissement de la compétitivité du secteur européen concerné) ne pourraient pas être obtenus sans la création de l'entreprise commune. Sans cette coopération, les coûts de recherche et développement et de production seraient répartis sur un nombre d'unités plus restreint, ce qui se traduirait soit par une amélioration insuffisante des produits fabriqués par une entreprise ou par les deux, soit par des prix plus élevés pour ces produits. L'octroi d'une licence n'aurait pas permis un transfert de technologie aussi important qu'avec une entreprise commune. Le fait que les associés s'investissent aussi complètement dans une entreprise commune de production permet un flux permanent et intense de technologie.

(57) Les restrictions mentionnées ci-après sont économiquement liées à l'entreprise commune et, par conséquent, nécessaires à son bon fonctionnement.

a) L'obligation de faire le maximum pour promouvoir et vendre les produits fabriqués par l'entreprise commune et d'acheter à celle-ci des quantités minimales. Il serait inconcevable pour les associés d'investir dans les capacités de développement et de production de l'entreprise commune et de procéder à un transfert de technologie à cette entreprise s'ils pouvaient, en achetant des quantités importantes auprès d'autres fournisseurs, gêner la rémunération nécessaire du capital.

b) L'obligation faite à chaque partie de donner son accord pour les ventes effectuées par l'autre associé en dehors de son groupe et sous des marques tierces pour les produits basés essentiellement sur la technologie de l'autre partie. Cette obligation est destinée à empêcher que la technologie développée par un associé ne serve à la fabrication d'un produit qui, par l'intermédiaire de l'autre associé, serait revendu par une entreprise tierce concurrente du premier. Comme l'entreprise commune est créée pour fabriquer des produits « captifs » destinés aux parties, elle agirait à l'encontre de son propre intérêt si elle fabriquait des produits destinés aux concurrents des associés.

c) L'obligation faite à chaque associé de vendre sous sa propre marque et par l'intermédiaire de son réseau commercial. Elle a pour but de faire coïncider l'identification du produit avec celle du réseau commercial de l'associé et, par conséquent, de maintenir la distinction entre la production, qui est assurée par l'entreprise commune, et la distribution séparée par les associés. Elle permet également d'éviter tout lien entre les produits fabriqués par l'entreprise commune et des concurrents tiers, qui pourrait se présenter sous la forme d'un accord de distribution ou de marque.

d) Le caractère exclusif de la licence de fabrication concédée à l'entreprise commune. Il ne serait raisonnablement pas possible de prendre le risque de créer l'entreprise commune avec les investissements et le transfert de technologie qui l'accompagnent, si les parties ne pouvaient pas compter sur cette exclusivité.

e) La limitation des produits sous licence et du territoire concédé. Cette restriction devrait permettre à l'entreprise commune de porter son effort de production sur ces produits et sur son territoire exclusif.

Absence d'élimination de la concurrence

(58) La concurrence est sensiblement restreinte par les accords notifiés, qui réunissent l'une des toutes premières entreprises sur le marché communautaire en cause et un autre fournisseur important. Ces accords n'éliminent toutefois pas la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause. En ce qui concerne le marché des photocopieurs de la catégorie inférieure, dont les associés détiennent une part importante, les structures de production des associés autres que celles qui sont liées au segment fabriqué en commun ne sont pas affectées, en particulier celles du segment des photocopieurs personnels. (Ce segment représente une partie substantielle du marché en cause et influence donc fortement les parts de marché des associés, surtout celle de Canon). Plus de la moitié des ventes d'Olivetti sont effectuées en OEM. Pour les télécopieurs, Olivetti est un fournisseur OEM, non un fabricant. Les marchés concernés sont concurrentiels dans la Communauté en raison du nombre et de la taille des fournisseurs, dont on ne peut pas penser qu'ils cesseront de constituer un contrepoids suffisant. Comme les parties sont indépendantes pour ce qui est des ventes, le risque est faible de voir le degré de concentration augmenter de manière sensible.

Durée de l'exemption

(59) Conformément à l'article 8 paragraphe 1 du règlement n° 17, la décision d'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité est accordée pour une durée déterminée.

(60) S'agissant d'une entreprise commune de production qui nécessite des investissements importants à long terme et d'un nouveau produit qui ne s'est pas encore entièrement imposé sur le marché, une période de 12 ans apparaît indispensable pour permettre aux parties de s'appuyer sur l'application des accords et d'obtenir une rémunération satisfaisante de leur capital.

(61) Étant donné qu'un avantage important de la présente exemption est le transfert d'une technologie avancée tel qu'expliqué au point 54 et que pour certains des produits visés par l'exemption l'entreprise commune ne sera opérationnelle qu'en phase II, il est approprié que la Commission puisse s'assurer que les conditions de l'article 85 paragraphe 3 continuent d'être réunies.

À cet effet, en application de l'article 8 paragraphe 1 du règlement n° 17, la présente décision impose aux parties les charges suivantes :

a) fournir à la Commission tous les deux ans pendant la période de l'exemption un rapport sur l'ensemble des activités de l'entreprise commune et l'application générale des accords exemptés ; la première période de référence commence le 30 mars 1988 et la communication doit avoir lieu au plus tard le 30 mars de la fin de chaque période de 2 ans ;

b) informer la Commission de tout nouvel accord en rapport avec les accords exemptés et de toute modification ou extension des accords notifiés,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

1. Conformément à l'article 85 paragraphe 3 du traité CEE, les dipositions de l'article 85 paragraphe 1 sont déclarées inapplicables aux accords concernant l'entreprise commune et aux accords connexes conclus entre Ing. C. Olivetti & C. SpA et Canon Inc. notifiés par elles.

2. Le paragraphe 1 est applicable à chaque accord depuis la date de sa notification (1er avril 1987) jusqu'au 1er avril 1999.

Article 2

Les charges suivantes sont imposées aux destinataires de la présente décision :

1) fournir à la Commission tous les deux ans pendant la période de l'exemption un rapport sur l'ensemble des activités de l'entreprise commune et l'application générale des accords exemptés ; la première période de référence commence le 30 mars 1988 et la communication doit avoir lieu au plus tard le 30 mars de la fin de chaque période de deux ans.

2) informer la Commission de tout nouvel accord en rapport avec les accords exemptés et de toute modification ou extension desdits accords.

Article 3

Les entreprises suivantes sont destinataires de la présente décision :

1) Ing. C. Olivetti & C. SpA via G. Jervis 77, I-1005 Ivrea ;

2) Canon Inc. 30-2 Shimomaruka 3 — Chome, Ohta-ku, Tokyo, Japon.

Fait à Bruxelles, le 22 décembre 1987.

Par la Commission

Peter SUTHERLAND

Membre de la Commission