II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE
del 22 dicembre 1987
relativa ad una procedura a norma dell'articolo 85 del trattato CEE
(IV/32.306 — Olivetti/Canon)
(I testi in lingua inglese e italiana sono i soli facente fede)

(88/88/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 presentata da Ing. C. Olivetti & C. SpA e da Canon Inc, relative agli accordi per la costituzione di un'impresa comune e agli accordi connessi riguardanti principalmente la progettazione, lo sviluppo e la produzione di determinate copiatrici, stampanti laser e unità facsimile,

visto il contenuto essenziale della domanda e 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 posizioni dominanti,

considerando quanto segue,

I. I FATTI

A. La notifica

(1) Il 1° aprile 1987 le società Ing. C. Olivetti & C. SpA e Canon Inc. hanno presentato alla Commissione una domanda di attestazione negativa, o alternativamente, di esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato CEE per alcuni accordi relativi alla costituzione di Olivetti-Canon Industriale SpA (« OCI »), un'impresa comune di diritto italiano.

(2) L'oggetto sociale di OCI è lo sviluppo, la progettazione e la produzione di macchine copiatrici, stampanti a tecnologia laser e unità facsimile. Le attività di OCI devono svolgersi in due fasi. Nella prima essa produrrà principalmente copiatrici di velocità compresa tra 10 e 20 copie al minuto. Nella seconda le parti possono decidere di produrre in aggiunta alle copiatrici, altri prodotti di automazione dell'ufficio, quali stampanti laser e unità facsimile. Inoltre può essere considerata anche la possibilità di fabbricare in seguito copiatrici ad alta velocità. L'inizio della seconda fase è previsto verso la metà del 1989.

B. Le parti

(3) La Ing. C. Olivetti & C. SpA, Ivrea, Italia è la capofila del gruppo multinazionale Olivetti (« Olivetti ») le cui attività vanno dai sistemi di elaborazione dati ed informatica per ufficio (macchine trattamento testi, personal computer, terminali, stampanti, attrezzatura per telecomunicazioni) ai prodotti per ufficio quali machine da scrivere e copiatrici.

[1] GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
[2] GU n. C 282 del 20. 10. 1987, pag. 2.

Nel 1985 il suo fatturato è stato di 6,140 miliardi di lire, gli utili netti di 503 miliardi di lire e le spese di R & S di 284 miliardi di lire (4,6 % del fatturato), il personale di 48 944 unità.

Nel 1985 si è confermata la tendenza delineatasi negli anni precedenti, vale a dire l'aumento della percentuale rappresentata dalle macchine di trattamento dati e di automazione dell'ufficio sul fatturato complessivo (84,8 % ; nel 1984 : 80,6 %), specie per i computers personali (29,5 % ; nel 1984 : 16,9 %) e le stampanti (7,2 % ; nel 1984 : 4,9 %). La percentuale della R & S è cresciuta del 24 % circa rispetto al 1984. Le copiatrici hanno inciso nel 1985 per il 2,3 % (contro il 2,4 % del 1984).

(4) Canon Inc, Tokyo, è la capofila del gruppo multinazionale (« Canon ») il cui fatturato è stato nel 1986 di yen 889 miliardi (- 7 % rispetto al 1985). Le sue attività principali riguardano le macchine per ufficio (74 % del fatturato — copiatrici 42 % circa, altre macchine per ufficio 32 % circa), apparecchi fotografici e cineprese, nonché prodotti ottici. Le spese di R & S hanno inciso per il 6,2 % sul fatturato 1986. Il personale dipendente era di 35 498 unità (10 % occupato a tempo pieno in attività di R & S). Il 70 % delle vendite di Canon è realizzato al di fuori del Giappone.

C. I mercati su cui dovrebbe operare l'impresa comune

(5) Per tutti i prodotti di cui trattasi la CEE costituisce un'area nel cui ambito esistono condizioni di concorrenza analoghe per tutti gli offerenti. Le normative nazionali, i costi di trasporto o le preferenze dei consumatori non sono tali da ostacolare il commercio tra Stati membri. Il mercato comunitario si colloca in un contesto internazionale caratterizzato da un elevato numero di concorrenti in gran parte extraeuropei.

a) *Copiatrici*

(6) Dal punto di vista della clientela, le copiatrici non presentano tutte sufficienti requisiti di intercambiabilità da essere reciprocamente concorrenti in termini di prezzo, rapidità (copie al minuto), caratteristiche materiali e accessori (dispositivo di fascicolazione, ecc). I produttori e i fornitori fanno riferimento a determinati segmenti di mercato.

(7) Dataquest, l'analisi più diffusa del mercato delle copiatrici e carta normale [1], suddivide il settore in sette gruppi in funzione del numero di copie al minuto prodotte dalla macchina : copiatrici personali (PC) (1-12 copie/min) e segmenti da 1 a 6 (l'ultimo dei quali da 91 copie/min e più). Tra le copiatrici personali e quelle del segmento 6 i prezzi medi variano approssimativamente da 1 000 a 130 000 dollari USA. Ai fini della presente procedura possono essere presi in considerazione tre mercati rappresentativi, ciascuno dei quali comprende copiatrici sostanzialmente intercambiabili : categoria inferiore (da PC a segmento 2 : fino a 30 copie/min), categoria media (segmenti 3-4 : 31-75 copie/min.) e categoria superiore (segmenti 4-6 : da 70 copie/min in poi). Ciò non esclude che anche i tre segmenti tra loro possano essere intercambiabili in qualche modo.

(8) Le copiatrici attualmente prodotte da OCI (10-20 copie/min) rientrano nel segmento 1 (1-20) cioè nel mercato di categoria inferiore. Il mercato comunitario è caratterizzato dalla presenza di numerosi concorrenti.

(9) Sul mercato della categoria inferiore il numero di unità vendute e le quote di mercato per l'Europa occidentale sono le seguenti [2] :

1986		
Fotocopiatrici	Unità vendute (migliaia)	Quote di mercato (%)
Canon	196	23,7
Rank Xerox	74,5	9
Minolta	64,3	7,8
Olivetti e Triumph Adler	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

Fonte : Dataquest, settembre 1987.

Oltre alle imprese citate vanno menzionati almeno altri 10 produttori con quote di mercato che scemano fino a qualche frazione percentuale.

Per quanto concerne i prodotti venduti in base al sistema Original Equipment Manufacturers (OEM), essi sono inclusi nelle parti di mercato dei venditori OEM e non in quelle dei fabbricanti OEM.

(10) Nelle categorie media e superiore al cui mercato può essere estesa in futuro l'attività dell'impresa comune, Olivetti non ha una presenza significativa, eccetto una vendita di 3 000 unità alcuni anni fa. Canon ha una quota di mercato rispettivamente del 6,7 % per le macchine di media categoria e dell'1,4 % per le macchine di categoria superiore.

[1] Sono prese in considerazione solo copiatrici a carta comune, che hanno praticamente soppiantato tutte le altre.

[2] Non sono disponibili dati per la CEE, ma le zone principali di vendita sono ubicate nella CEE, per modo che ai fini della presente procedura le quote di mercato per l'Europa possono essere prese in considerazione al posto di quelle per la CEE.

(11) A partire dagli anni 70 quando è iniziata la costruzione nella CEE delle copiatrici a carta comune, il numero di produttori comunitari è andato progressivamente diminuendo. Esclusi i principali produttori Rank Xerox (RU) e Océ (Paesi Bassi), alcune delle imprese minori in termini di numero di modelli prodotti non sono state in grado di tenere il passo con l'innovazione nelle copiatrici da ufficio, e con la diminuzione dei prezzi riconducibili soprattutto alle società giapponesi. Molte hanno convertito la loro attività (in tutto o in parte) alla distribuzione in base al sistema OEM di macchine giapponesi (distributori sotto il proprio marchio di prodotti OEM). Olivetti e Develop (Rf di Germania) sono rimaste attive, ancorché nella sola categoria inferiore. Inoltre l'affiliata Triumph Adler dell'Olivetti (Rf di Germania) attualmente distribuisce su base OEM copiatrici della giapponese Mita.

(12) Le società giapponesi hanno progressivamente insediato unità produttive nella CEE. Per quanto concerne le loro esportazioni verso la CEE, queste sono gravate da un dazio antidumping [1] in applicazione del regolamento (CEE) n. 2176/84 del Consiglio [2]. Canon aveva prima installato due impianti, uno in Germania nel 1972 (macchine ad alta velocità) e uno in Francia nel 1984 (PC). Toshiba ha costituito un'impresa comune al 60/40 % con Rhône-Poulenc.

Minolta ha acquisito il controllo della tedesca Develop. Ricoh ha installato un impianto nel Regno Unito e in seguito ha deciso di ampliarlo con nuove unità di produzione.

Le vendite col sistema OEM di Olivetti hanno inciso sul suo fatturato relativo alle copiatrici per oltre il 60 % nel 1986 e per il 46 % nel primo semestre del 1987 (per effetto dell'impresa comune che ha iniziato l'attività nel marzo 1987). I due altri grandi produttori europei sono Rank Xerox (Regno Unito, Paesi Bassi e Francia) e Océ (Paesi Bassi). Rank Xerox produce l'intera gamma, mentre Océ fabbrica la categoria superiore.

(13) In passato Canon ha realizzato innovazioni di grande rilievo nel settore delle copiatrici. Nel 1986 ha messo sul mercato il numero più elevato di nuovi prodotti nei suoi vent'anni di attività nel settore; almeno un nuovo modello per ogni segmento. Il nuovo modello NP-8000 ha rafforzato la sua posizione nel segmento delle copiatrici ad alta velocità. Canon ha inoltre introdotto prodotti innovativi nei tre più importanti settori per i quali essa è un'impresa leader: copiatrici personali, tecnologie a colori e digitali (copiatrici a gamma completa di colori).

b) *Unità facsimile*

(14) Il mercato del facsimile sta espandendosi notevolmente nella CEE. Nel 1986 sono state vendute 200 000 unità. Il tasso di crescita nel 1986/1987 è compreso tra il 9 e il 17 % nei diversi paesi. Il tasso annuo complessivo di crescita per il 1987-1991 è del 46 %. Le quote di mercato detenute nel 1986 dai principali offerenti sono le seguenti:

1986

Unità fascimile	Quote di mercato
Panasonic	21,4
Canon	19,7
Telic Alcatel	10,1
NEC	11,5
Kalle-Infotec	8,6
Toshiba	5,5
Olivetti	2,5

Fonte: Dataquest.

(15) Le vendite di facsimile del gruppo Olivetti pari a 5 050 unità nel 1986, si sono limitate all'Italia e alla Spagna. Nel 1985 le vendite del gruppo Olivetti in Italia sono ammontate al 24 % del totale delle vendite nel paese in questione (Canon 7,9 %). Esse sono tutte basate sul sistema OEM e il materiale proviene dalla giapponese Sharp Co. Per effetto dell'accordo che costituisce l'impresa comune, il gruppo Olivetti è pronto a passare dal materiale Sharp al materiale Canon.

(16) Canon ha una linea completa di prodotti, dai modelli da tavola a sofisticate unità di trasmissione in facsimile e unità G4 che le consentono di occupare uno dei primi posti nella CEE in tale campo. Nel 1986/1987 Canon ha messo sul mercato le macchine G4 per i sistemi di telecomunicazione digitale che sono usate in certi paesi non solo per il loro progetto pilota di rete Integrated Service Digital Network (ISDN), ma anche per le reti digitali esistenti, nonché il Multimedia Phone MMP-10, un telefono che può trasmettere l'immagine da computer PC e da macchine di trattamento testi a trasmettitori/ricevitori in facsimile.

c) *Stampanti laser*

(17) La stampante laser è considerata la stampante per computer ideale per i tempi attuali e soprattutto per il futuro. Essa presenta molti vantaggi rispetto alla stampante per computer tradizionale per la varietà delle funzioni che può svolgere, la rapidità, la qualità della stampa, la facilità d'uso e il costo. Le vendite sono in rapidissimo aumento dovunque (in Europa 4 400 unità nel 1984 e 26 300 nel 1985) (incremento medio annuo delle unità vendute nel 1988-1990: 48 %; nel 1985-1991: 69,7 %). I prezzi stanno diminuendo. Molte società si stanno affacciando sul mercato, tra di esse la maggior parte delle principali imprese che producono computer. La velocità delle stampanti laser varia da 6 a 120 pagine al minuto.

[1] Introdotto in via provvisoria il 21 agosto 1986 e in via definitiva il 23 febbraio 1987 (GU n. L 54 del 24. 2. 1987, pag. 12) sulle copiatrici fino a 75 copie/min. Un dazio antidumping del 20 % è stato imposto a Canon.

[2] GU n. L 201 del 30. 7. 1984, pag. 1.

(18) Nonostante il numero di concorrenti (in gran parte società giapponesi, Ricoh, Hitachi, Kyochene, Fujitsu, Toshiba e Mita) i due massimi produttori di stampanti laser sono Canon nella fascia inferiore e Xerox nella fascia media e alta. Canon possiede attualmente la tecnologia di base per produrre la stampante laser a colori che è stata introdotta nel 1986. Canon ha venduto col sistema OEM in Europa e nel Nordamerica (a Hewlett-Packard, Apple e altri).

(19) Le quote di mercato stimate (in valore) dei principali venditori di macchine non a impatto che stampano meno di 20 pagine al minuto nell'Europa occidentale (non sono disponibili dati per la CEE) sono le seguenti :

1985

Venditore	Fatturato (milioni di dollari US)	Quota (%)
Hewlett-Packard (motore Canon)	41,5	30
Canon	25	18
Apple	16,2	12
Ricoh	14,8	11
Xerox	13,3	10

Fonte : International Data Corporation.

(20) Il gruppo Olivetti ha venduto nel 1984 e 1985 solo poche unità acquistate da Hitachi Co. Ltd. (una macchina dotata di una interfaccia di Olivetti da integrare con altri prodotti Olivetti). La filiale Olivetti interessata ha iniziato di recente a montare motori per stampanti laser acquistate in OEM da Canon.

D. I principali risultati della cooperazione

(21) L'impresa comune Canon-Olivetti denominata OCI (in appresso IC) è un'impresa di produzione di proprietà di Olivetti nella misura del 50 % più un'azione e di proprietà di Canon nella misura del 50 % meno un'azione. La sua sede sociale è presso lo stabilimento riprografico di Olivetti ubicato ad Aglié (Italia) che occupa 350 persone e che produce attualmente 42 000 copiatrici all'anno. Il programma prevede di triplicare tale cifra in un biennio. I prodotti fabbricati dall'impresa comune sono venduti indipendentemente dalle due parti, principalmente attraverso le rispettive reti di distribuzione. Olivetti trasferisce le proprie attività di ricerca e di produzione nel campo delle copiatrici alla IC. Canon effetuerà un investimento considerevole nella IC nel 1987/1988 e trasferirà tecnologia all'impresa comune. La maggior parte dei componenti per i prodotti fabbricati dall'impresa comune è per ora fornita da Olivetti ; il resto proviene da Canon e da altre società.

E. Contenuto degli accordi

(22) Gli accordi notificati sono i seguenti :

— accordo principale,

— accordo di licenza (copiatrici Olivetti),

— accordo di assistenza tecnica e di licenza (copiatrici Canon),

— accordo di mantenimento del segreto,

— accordo di sottoscrizione,

— accordo relativo alla partecipazione azionaria dei soci e statuto.

(23) Il loro contenuto sostanziale è descritto qui di seguito :

a) *Accordo principale del 17 dicembre 1986*

Esso stabilisce i principi su cui è basata l'impresa comune, il suo oggetto e le sue modalità di funzionamento. Tra le clausole principali si citeranno :

— oggetto della IC è lo sviluppo, progettazione e produzione di copiatrici, stampanti laser e telecopiatrici (punto 2-1) ;

— in una prima fase l'IC produrrà i modelli di copiatrici fabbricati dalla divisione copiatrici Olivetti, nonché alcuni modelli Canon aventi velocità compresa tra 10 e 20 copie/min. Detta produzione sarà effettuata nel quadro di licenze Olivetti e Canon. L'IC è titolare per l'Europa di diritti esclusivi di produzione per le macchine copiatrici che fabbricherà (punti 2.2 ; 4.1.1) ;

— nella seconda fase è previsto che l'IC, oltre alle copiatrici, fabbrichi gli altri prodotti rientranti nel suo oggetto sociale, secondo le decisioni delle parti, comprese eventualmente le copiatrici a velocità maggiore (punti 2.2 e 4.2.1). Il segmento PC non fa parte dell'oggetto sociale ;

— le parti conferiscono all'IC la loro rispettiva esperienza in materia di sviluppo nel settore di attività della società, esperienza necessaria a realizzare i migliori risultati in termini di specifiche del prodotto, nonché di qualità e prezzo (punto 4.1.1) ;

— le parti indurranno l'IC a mantenere stretti vincoli di cooperazione tra il gruppo Olivetti e il gruppo Canon per ridurre, nella maggior misura possibile, il costo di acquisto delle parti e componenti per i prodotti fabbricati dall'IC (punto 4.2.3);

— i componenti per i prodotti saranno acquistati dall'IC presso le parti o fonti esterne, e l'IC darà preferenza ai componenti acquistati presso le parti se le loro condizioni di vendita sono concorrenziali. Le vendite delle parti all'IC di componenti per i prodotti, il prezzo e le altre condizioni di vendita saranno negoziati salvaguardando l'indipendenza dei contraenti interessati (programma preliminare di attività allegato all'accordo);

— ciascuna parte farà prova della massima diligenza i) per promuovere e vendere i prodotti fabbricati dall'IC attraverso i rispettivi canali di vendita e ii) per acquistare dall'IC almeno i quantitativi dei prodotti indicati nel programma di attività, sempreché siano competitivi con quelli venduti da altri venditori (punto 4.3.1);

— i prodotti fabbricati dall'IC e commercializzati nella CEE e altrove si distingueranno nella presentazione esterna e altre caratteristiche secondo quanto convenuto dalle parti (punto 4.3.2);

— i prodotti fabbricati dall'IC i) sviluppati da Canon o basati sulla tecnologia Canon e ii) sviluppati da Olivetti o dall'IC possono essere forniti rispettivamente da Olivetti e da Canon sotto gli specifici marchi di fabbrica da loro designati a determinate società esterne ai due gruppi solo subordinatamente a mutuo consenso (punto 4.3.3).

— ad esclusione dei prodotti venduti a norma del paragrafo precedente con il preventivo consenso del licenziante, i marchi di fabbrica applicati ai prodotti che saranno distribuiti tramite le reti Olivetti e Canon devono essere denominazioni di marca appartenenti rispettivamente ad Olivetti e Canon (punto 4.3.4).

— l'accordo resterà d'applicazione finché ciascuna delle parti detiene una partecipazione azionaria nell'IC, tranne il caso di risoluzione per mutuo consenso (punto 6.1).

b) *Accordo di licenza (copiatrici Olivetti) del 26 febbraio 1987*

c) *Accordo di assistenza tecnica e di licenza (copiatrici Canon) del 26 febbraio 1987*

(24) A norma di questi accordi, le parti conferiscono all'IC una licenza a titolo personale, non trasferibile, non cedibile tramite sublicenze nel quadro dei loro brevetti, nonché le informazioni tecniche e il know-how realtivi alla produzione di copiatrici che devono essere fabbricate in Italia e utilizzate, vendute o cedute in leasing in tutto il mondo.

— La licenza Canon è limitata ad alcune copiatrici nella categoria 10-20 copie/min (punto 2.2).

— Tali licenze sono esclusive per quanto riguarda la produzione nell'ambito dei paesi CEE e non esclusive per quanto riguarda l'utilizzazione, la vendita o la cessione in leasing (punto 2.1 di entrambi gli accordi).

— A norma dell'accordo Canon, Canon organizza anche un programma di formazione nei limiti dell'oggetto dell'accordo (punto 3.2). Canon comunicherà, a tempo debito, i propri programmi produttivi all'IC per consentirle di elaborare tempestivamente i suoi programmi di produzione e relativi investimenti al fine di estendere l'accordo ad altre copiatrici da 10-20 copie/min o di velocità superiore (punto 2.2).

— A norma dell'accordo Canon, entrambe le parti (Canon e IC) sono tenute a comunicarsi senza indugio i miglioramenti che esse hanno apportato ai prodotti sotto licenza. L'IC ha il diritto di servirsi di tali comunicazioni in quanto parte delle informazioni, know-how o diritti di brevetto compresi nell'accordo di licenza e soggetti alle condizioni dell'accordo medesimo. Canon avrà una licenza gratuita per utilizzare i miglioramenti dell'IC nella sua attività produttiva, al di fuori del territorio sotto licenza, dei prodotti oggetto della licenza (punto 3.3).

— Gli accordi contengono clausole in materia di differenziazione dei prodotti (punti 3.2 e 4.2 nei due accordi) e dell'uso di denominazioni di marca (punti 3.1 e 4.1) nei due accordi analoghe a quelle del sopra menzionato accordo principale.

— Entrambi gli accordi contengono un obbligo per il licenziatario di non divulgare le informazioni tecniche e il know-how confidenziali oggetto degli accordi, prima e dopo la loro scadenza (punti 2.2 e 2.3 nei due accordi).

d) *Accordo di mantenimento del segreto del 5 novembre 1986*

Canon e Olivetti convengono di non comunicare a terzi le informazioni riservate cui hanno avuto accesso nel corso delle discussioni relative alla

costituzione di Olivetti-Canon e durante l'applicazione dell'accordo che ha posto in essere l'impresa comune.

e) *Accordo di sottoscrizione del 17 dicembre 1986*

(25) Le clausole principali dell'accordo riguardano i tempi delle varie fasi di costituzione dell'impresa comune, i conferimenti di capitale, il finanziamento e il capitale iniziale dell'impresa comune. L'impresa comune aveva inizialmente un capitale azionario di 200 milioni di lire italiane, diviso in 200 000 azioni da 1 000 lire italiane, 100 001 sottoscritte da Olivetti e 99 999 da Canon.

f) *Accordo relativo alla partecipazione azionaria dei soci e statuto del 17 dicembre 1986*

(26) Il consiglio di amministrazione dell'IC è composto di sei membri. Il collegio sindacale è composto di tre sindaci effettivi e di due sindaci supplenti. Il presidente e amministratore delegato dell'IC è designato da Olivetti. Il vicepresidente e amministratore delegato è designato da Canon. Olivetti e Canon designano di comune accordo tra membri del consiglio di amministrazione, nonché un sindaco effettivo ed uno dei due sindaci supplenti del collegio sindacale (articolo II dell'accordo citato).

(27) L'assemblea degli azionisti delibera a maggioranza assoluta delle azioni in qualsiasi materia (tra l'altro : approvazione del bilancio, nomina di amministratori e sindaci, delibere su problemi di gestione sottoposti all'assemblea dal consiglio di amministrazione), tranne la vendita di tutti o gran parte dei cespiti attivi, l'acquisto delle proprie azioni da parte della IC, fusione o incorporazione, scioglimento dell'IC, destinazione degli utili, materie sulle quali delibera a maggioranza superiore al 70 % delle azioni (articolo 13 e 14 dello statuto). Il consiglio di amministrazione gode di amplissimi poteri per atti di amministrazione ordinaria e straordinaria dell'IC e decide a maggioranza dei voti degli amministratori in carica.

F. Osservazioni dei terzi

(28) In seguito alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* della comunicazione ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3 del regolamento n. 17, la Commissione ha ricevuto osservazioni a) congiuntamente da due imprese esportatrici-importatrici, VIHO-Europa (Paesi Bassi) e ISA (Francia) e b) dal Comitato europeo dei produttori di fotocopiatrici (« CECOM »).

(29) a) Le imprese esportatrici-importatrici sono del parere che la cooperazione di cui trattasi tra Olivetti e Canon comporti restrizioni alla concorrenza che prevalgono sui vantaggi eventuali che da essa deriverebbero sotto il profilo della politica della concorrenza della Comunità. Esse hanno fatto diverse affermazioni, tra l'altro le seguenti :

— la costituzione dell'impresa comune condurrebbe ad un oligopolio tra OCI e Rank Xerox per le fotocopiatrici di cui trattasi ;

— non vi è non vi sarà una concorrenza di prezzi tra le parti e l'impresa comune avrà come effetto una ripartizione dei mercati tra loro ;

— la concorrenza dei fornitori in OEM che svolge un ruolo importante nel moderare il livello dei prezzi viene ingiustificatamente ristretta, specialmente dalla clausola che prescrive l'accordo delle parti per le vendite a rivenditori in OEM dei prodotti dell'impresa comune ;

— le parti hanno posto in essere pratiche restrittive che impediscono ai commercianti di acquistare a condizioni non discriminatorie, di competere in termini di prezzo e di commerciare attraverso Stati membri.

b) La Commissione ha tenuto conto di queste osservazioni per quanto riguarda il rischio che le vendite di terzi in OEM siano eccessivamente ristrette. A sua richiesta, le parti hanno dichiarato che il consenso di una parte alle vendite OEM di prodotti della impresa comune effettuata dall'altra parte si intende richiesto solo per un prodotto basato essenzialmente sulla tecnologia della prima.

c) Altre affermazioni delle imprese in questione sono state ritenute irrilevanti per la presente procedura e/o non fondate su elementi sostanziali. Pertanto, esse non sono atte a mutare la valutazione della Commissione nell'ambito di questa procedura in merito agli accordi notificati, sebbene la Commissione si riservi la possibilità di un esame in materia, se risulti giustificato da cambiamenti nei fatti ; un tale esame potrebbe essere effettuato, tra l'altro, nel contesto dell'articolo 8 del regolamento n. 17.

(30) Il CECOM, pur non contestando la definizione del mercato dei prodotti di cui trattasi adottata dalla Commissione nell'ambito della presente procedura, ha sottolineato che tale definizione non deve pregiudicare quella di un mercato rilevante per altri fini.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Articolo 85, paragrafo 1

(31) Gli accordi notificati vanno considerati nell'insieme, e non separatamente, Essi sono accordi ai sendi dell'articolo 85, paragrafo 1. Essi rientrano nel campo di applicazione di detto articolo in quanto sono restrittivi della concorrenza e possono pregiudicare gli scambi tra Stati membri.

(32) Sono restrittive della concorrenza, nella fattispecia, la costituzione dell'impresa comune e talune altre clausole dei diversi accordi notificati.

Restrizioni risultanti dalla costituzione dell'impresa comune

(33) Per effetto degli accordi è stata costituita un'impresa comune, controllata congiuntamente dalle due società madri Olivetti e Canon.

a) OCI è un'impresa in quanto è un insieme di persone e di risorse materiali organizzate al fine di procedere ad un'attività di progettazione, sviluppo e produzione di determinati prodotti.

b) OCI è controllata congiuntamente dalle società madri. Nessuna di esse può prendere decisioni di rilievo concernenti l'attività dell'impresa comune senza la partecipazione dell'altra. Nel consiglio di amministrazione che dispone dei poteri più larghi per la gestione di OCI, siede un numero equivalente di membri di Olivetti e di Canon e le deliberazioni sono adottate a maggioranza dei voti degli amministratori in carica. Non è previsto voto di spareggio.

Nell'assemblea degli azionisti Olivetti è presente col 50 % più un'azione ; tuttavia in primo luogo l'assemblea ha titolo a deliberare su questioni di gestione solo se dette questioni le sono sottoposte dal consiglio di amministrazione e in secondo luogo le questioni di grande importanza concernenti la sopravvivenza di OCI e la destinazione degli utili devono essere deliberate a una maggioranza superiore al 70 % delle azioni.

(34) I prodotto che sono oggetto dell'attività dell'impresa comune fanno capo a diversi « relevant market » : copiatrici delle fasce bassa, media ed alta velocità, unità facsimile e stampanti laser. Per quanto riguarda le copiatrici, sebbene un certo gradi di intercambiabilità può essere riscontrato, talvolta, anche tra macchine appartenenti a segmenti non contigui, una sostanziale intercambiabilità, viste le caratteristiche, l'uso e il prezzo, esiste solo per le macchine appartenenti a segmenti contigui. I « relevant market » che possono essere presi in considerazione sono dunque tre : macchine a bassa, media e alta velocità (vedi punto 7). Ad onta dell'inevitabile arbitrarietà di una definizione, tali mercati sembrano sufficientemente rappresentativi allo scopo di valutare le rispettive posizioni di mercato di Olivetti e Canon e l'impatto sulla concorrenza della loro cooperazione. Nell'ambito della tre fasce è lecito ammettere che esiste una larga intercambiabilità e che le copiatrici rispondono ad esigenze di riproduzione diverse in velocità, altre funzioni (ad esempio : smistamento e solidità) secondo le predette tre fasce. La conversione degli impianti di produzione da una di queste fasce ad un'altra necessita di risorse finanziarie e di un certo lasso di tempo. La struttura dell'offerta varia secondo le tre fasce. Nella fascia inferiore il numero degli offerenti è alto mentre è più basso nella fascia media e si riduce a sei nella fascia alta.

Il fatto di prendere in considerazione tali mercati ai fini della presente procedura lascia impregiudicata la definizione di « prodotti simili » di cui al regolamento antidumping citato alla nota a pie' di pagina (5) del punto 12. Detto regolamento non aveva lo scopo di accertare se nell'ambito del settore delle copiatrici esistessero più mercati rilevanti e di definirli, ma unicamente di stabilire quali fossero i prodotti simili ai sensi dell'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 2176/84, menzionato al punto 12.

(35) Le unità facsimile, date le loro caratteristiche e il loro prezzo, costituiscono chiaramente un gruppo distinto di prodotti destinati a soddisfare esigenze diverse. Le stampanti laser, a loro volta, possono essere considerate già ora (e nel prossimo futuro) come costituenti un mercato separato che può essere verosimilmente ripartito in tre differenti mercati in funzione della dimensione (fascia bassa, media e alta). I vantaggi che esse presentano in termini di prezzo e numero di utilizzazioni le rendono poco intercambiabili con altre stampanti.

(36) Il mercato geografico è il mercato CEE nel quale le condizioni di concorrenza sono analoghe. La domanda è elastica e l'offerta è libera di muoversi attraverso le frontiere nazionali. La normativa nazionale, i costi di trasporto e le abitudini dei consumatori non costituiscono ostacoli.

(37) L'impresa comune è stata costituita tra imprese che sono concorrenti nel settore delle copiatrici delle fasce media e bassa e delle unità facsimile, ma che non sono concorrenti nel settore delle copiatrici della fascia superiore e delle stampanti laser.

(38) Olivetti e Canon sono concorrenti effettivi nel campo delle copiatrici della fascia inferiore. Entrambe, infatti, sono produttrici e venditrici di tali macchine.

(39) Nella fascia media esse sono concorrenti potenziali. Canon è già presente su tale mercato, Olivetti, tempo fa, ha svolto per un breve periodo un'attività trascurabile sul mercato in questione che è contiguo a quello delle macchine della fascia inferiore e potrebbe quindi riaccedervi e mantenervisi autonomamente.

La competenza e la tecnologia di Olivetti nel settore delle copiatrici potrebbero consentirle di accedere alla fascia superiore considerato che l'imput a livello prodotti utilizzati è sensibilmente identico. Gli alti ricavi e profitti tratti nel settore delle macchine della fascia media fanno ritenere che la domanda sia a un livello tale da giustificare l'entrata su tale mercato. Olivetti è un gruppo in prospere condizioni (come si può desumere dal fatturato e dagli utili realizzati nel 1985). Di conseguenza, è lecito ritenere che sia in grado di assumersi da sola i rischi tecnici e finanziari connessi alla produzione di macchine della fascia media.

(40) Sul mercato delle unità facsimile Olivetti e Canon sono concorrenti effettivi. Canon vi svolge un ruolo di rilievo. Olivetti si presenta come fornitore su base OEM e realizza un fatturato considerevole in Italia (24 % delle vendite totali italiane).

(41) Viceversa, Olivetti e Canon non sono concorrenti nel campo delle copiatrici della fascia alta. Canon ha una quota di mercato trascurabile e Olivetti non opera in questa fascia che è del tutto separata da quella in cui essa è attualmente presente.

Le società madri non sono nemmeno concorrenti sul mercato delle stampanti laser. Canon è uno dei principali produttori, ma Olivetti non è né un concorrente effettivo, né potenziale. Essa necessiterebbe di un certo lasso di tempo per acquisire la necessaria competenza e tecnologia e per convertire i suoi impianti. La conversione richiederebbe investimenti considerevoli in macchinari nonché l'ampliamento degli implanti. Data la rapidità del progresso tecnologico nel settore, è difficile immaginare che Olivetti corra il rischio di presentarsi sul mercato con un prodotto superato, mentre molti concorrenti sono già confortevolmente insediati e in grado di tenere il passo con l'evoluzione della tecnologia. Nonostante le sue risorse finanziarie, non pare ragionevole ritenere che Olivetti si accollerebbe da sola gli elevati rischi finanziari connessi alla produzione di stampanti laser.

(42) La costituzione dell'impresa comune comporta restrizioni alla concorrenza tra le società madri. Esse cesseranno di farsi concorrenza a livello della produzione :

a) per quanto riguarda le copiatrici, per un segmento che incide per oltre la metà sul mercato della fascia inferiore, e in futuro probabilmente anche per la fascia media,

b) eventualmente, in futuro, nel mercato della fascia media e in quello delle unità facsimile.

I costi di produzione saranno ripartiti su entrambe in misura equivalente, con le relative inevitabili conseguenze a livello vendite. I prodotti venduti saranno sostanzialmente identici nonostante differenziazioni puramente estetiche e di marchio. Nel determinare i prezzi di vendita ciascuna impresa avrà un'autonomia inferiore a quella che avrebbe avuto se i suoi costi di produzione fossero stati diversi da quelli della controparte. Di conseguenza, al livello delle vendite, l'impresa comune provocherà una limitazione del gioco della concorrenza.

Anche in termini di investimenti si può ritenere che la concorrenza venga notevolmente ridotta. È alquanto improbabile infatti che, dopo aver investito considerevoli risorse finanziarie nell'impresa comune, le parti si impegnino in costosi investimenti concorrenti con quelli dell'impresa comune.

Inoltre l'impresa comune comporta restrizioni della concorrenza in termini di sviluppo e di progrettazione dei prodotti in questione. Poiché lo sviluppo e la progettazione sono condotti congiuntamente nell'ambito dell'impresa comune, non vi è ragione per le parti di investire indipendentemente risorse finanziarie, umane e temporali nello stesso campo.

Altre restrizioni di concorrenza contenute negli accordi

Accordo principale

(43) L'obbligo fatto alle parti di cercare di promuovere e vendere i prodotti dell'impresa comune, e persino di acquistare almeno un certo quantitativo di questi :

a) riduce la loro indipendenza nella rispettiva strategia commerciale e la loro possibilità di fare concorrenza alla controparte con prodotti diversi da quelli fabbricati dall'impresa comune, e

b) comporta distorsioni sulla concorrenza di terzi produttori che forniscono o potrebbero rifornire le parti su base OEM. Tali restrizioni sono sensibili. Le vendite di copiatrici Olivetti erano OEM per una grande maggioranza e dopo l'inizio dell'impresa comune lo sono ancora per una parte sostanziale. La tatalità delle vendite di unità facsimile avviene su base OEM. A parte la sua produzione extracomunitaria, Canon ha due stabilimenti nella CEE che producono copiatrici, uno dei quali in diretta concorrenza con l'impresa comune.

(44) L'obbligo del reciproco consenso per le forniture di ciascuna parte, al di fuori del suo gruppo e sotto il marchio da essa designato, di prodotti dell'impresa

comune basati sulla tecnologia della controparte o dell'impresa comune (se Canon è la parte fornitrice) costituisce una restrizione avente doppia portato. Esso infatti limita la concorrenza :

i) della parte fornitrice nei confronti dell'altra parte,

ii) di imprese terze che possono essere interessate ad acquistare i prodotti dell'impresa comune dalle parti per venderli su base OEM. Tale effetto è già tangibile nel caso di Canon che opera in forza di relazioni OEM di questo tipo.

(45) L'obbligo fatto a ciascuna delle parti di vendere i prodotti dell'impresa comune sotto il proprio marchio e nell'ambito della sua rete di distribuzione (a parte i prodotti provenienti da forniture in OEM) limita l'indipendenza delle loro vendite e della loro strategia commerciale. Esso elimina anche la possibilità per società terze di ottenere la distribuzione di prodotti dell'impresa comune dalle parti o per queste di concedere a queste ultime licenze per i loro marchi.

(46) L'obbligo fatto a ciascuna della parti di diversificare l'immagine dei loro prodotti limita anch'esso l'indipendenza della loro strategia commerciale e la loro capacità di fare concorrenza offrendo un prodotto analogo per quanto possibile a quello della controparte. Tuttavia, nella misura in cui la concorrenza può altresì consistere nel differenziare un prodotto per incrementarne le vendite a scapito delle vendite di un'impresa concorrente, non pare comprovato che detto obbligo abbia sensibili effetti negativi sulla concorrenza.

(47) Il trattamento preferenziale che l'impresa comune deve riservare alle società madri nell'acquisto delle componenti potrebbe essere considerato una restrizione della concorrenza dell'offerta delle componenti in questione da parte di terzi. Peraltro essa pare trascurabile visto che il trattamento preferenziale è d'applicazione solo se le componenti fornite dalle società madri sono in concorrenza con quelle di terzi.

Accordi di licenza

(48) L'esclusiva di produzione nel territorio concesso in licenza limita la concorrenza fatta all'impresa comune dalle parti concedenti che si impegnano a non produrre in tale zona, e da società terze che non possono ottenere licenze per il medesimo territorio. In un mercato altamente concorrenziale e vasto quale è la CEE, è lecito ritenere che esistano imprese interessate a produrre nel territorio oggetto della licenza per esercitare nel medesimo o in altre regioni della CEE un'attività di vendita.

Quonto sopra vale anche per l'obbligo incombente alle parti dell'accordo di assistenza tecnica e di licenza (Canon) di comunicarsi reciprocamente gli eventuali miglioramenti della tecnologia sotto licenza, nella misura in cui la comunicazione di tali dati all'impresa comune rientri nelle condizioni dell'accordo di licenza, cioè nell'esclusiva di produzione.

La limitazione relativa ai prodotti e al territorio concesso in licenza restringe la concorrenza che l'impresa comune può esplicare al livello della produzione.

(49) Gli altri obblighi previsti dagli accordi di licenza non costituiscono restrizioni sensibili della concorrenza ; trattasi i) dell'obbligo di non trasferire o di non concedere le sublicenze, e ii) dell'obbligo del segreto sulle informazioni tecniche e sul know-how anche dopo la scadenza dell'accordo.

(50) Infine, gli accordi di licenza contengono clausole analoghe a quelle dell'accordo principale in materia di vendite al di fuori dei gruppi delle parti, nonché in materia di marchio e di differenziazione dei prodotti.

Carattere sensibile delle restrizioni

(51) Tutte le restrizioni delle concorrenza di cui ai precedenti punti 42, 43, 44, 45, e 48 hanno un effetto sensibile sulla maggior parte dei mercati interessati. Per la copiatrici della fascia inferiore, Canon occupa il primo posto sul mercato comunitario con una quota del 23,7 % mentre la quota di Olivetti è del 7,3 %.

Nel mercato delle macchine della fascia media Canon detiene una quota di mercato del 6,7 % che non è trascurabile. In questo mercato Olivetti è per ora soltanto un concorrente potenziale, ma non è da escludere che se si presentasse sul mercato, vi acquisterebbe rapidamente una quota di qualche punto, considerato il nome che già detiene nel settore.

Sul mercato delle unità facsimile Canon occupa il secondo posto col 19,7 % (Panasonic 21,4 %) e Olivetti ha una quota del 2,5 %.

Infine, le parti sono entrambe imprese di notevoli dimensioni tra i principali fornitori di prodotti di automazione dell'ufficio. Per effetto della stretta connessione tra i prodotti del settore, la costituzione di un'impresa comune tra le parti incide sui vari mercati interessati, indipendentemente dalle quote che esse vi detengono.

Effetti sugli scambi tra Stati membri

(52) Gli acordi in questione sono tali da pregiudicare gli scambi tra Stati membri. I prodotti fabbricati dall'impresa comune sono destinati alla commercializzazione, tra l'altro, nell'ambito della CEE. Anche gli accordi di licenza riguardano il territorio della Comunità.

B. **Articolo 85, paragrafo 3**

(53) Gli accordi possono beneficiare di un'esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3 in quanto i vantaggi che da essi derivano sotto il profilo della politica della concorrenza della Comunità prevalgono sugli effetti restrittivi della concorrenza.

Vantaggi della cooperazione

(54) L'impresa comune contribuisce a migliorare il progresso tecnico ed economico per i seguenti motivi :

a) Su tutti i mercati interessati sui quali le parti sono in concorrenza, la tecnologia è in rapida evoluzione e la concorrenza intensa. Per essere veramente competitive, le imprese ivi operanti devono offrire prodotti che sono il risultato della tecnologia più aggiornata a prezzi concorrenziali. Le tecnologie più moderne, tuttavia, richiedono cospicui investimenti nella ricerca e sviluppo. L'espansione della produzione nella CEE dovuta all'impresa comune dà modo alle parti di ripartire i costi degli investimenti necessari su una vasta serie di prodotti ; in caso contrario i costi dei prodotti sarebbero stati per i produttori troppo elevati per poter vendere a prezzi concorrenziali.

Grazie all'impresa comune è dunque possibile evitare le duplicazione dei costi di sviluppo.

La ricerca non rientra direttamente nell'oggetto sociale dell'impresa comune. Tuttavia, in virtù dell'obbligo delle parti di comunicare in permanenza all'impresa comune l'esperienza da loro acquisita e, per quanto riguarda Canon, i miglioramenti dovuti alla ricerca da loro portata avanti separatamente, la ricerca in questione risulta strettamente connessa all'attività dell'impresa comune. Inoltre, la ricerca sarà stimolata dal fatto che si cercherà di evitare la duplicazione dei suoi costi.

b) Grazie all'impresa comune è possibile per Olivetti, che è un'impresa comunitaria, ottenere il trasferimento di una tecnologia avanzata, in un settore nel quale la tecnologia è un elemento di importanza fondamentale. Una rilevante parte della tecnologia trasferita proviene da un'impresa, Canon, che è all'avanguardia nell'innovazione, che pratica politiche orientate verso la R & S, come si può rilevare dalla percentuale del fatturato e del personale addetto alla R & S e dalle sue significative realizzazioni passate e presenti. Rientra nell'oggetto dell'impresa comune l'estensione di tale trasferimento di tecnologia anche a quei prodotti altamente sofisticati quali sono le unità facsimile e persino le stampanti laser (che sono considerati i prodotti del futuro). È lecito prevedere che la combinazione di detta tecnologia con quella di una impresa comunitaria, anch'essa orientata verso la R & S, contribuirà a migliorare i modelli tecnologici dell'industria CEE e, in definitiva, la competitività di quest'ultima. Ciò condurrà ad un miglioramento della produzione e della distribuzione nonché del progresso tecnico.

Parte dell'utile derivante dagli accordi riservato agli utilizzatori

(55) I consumatori beneficieranno dell'immissione sui mercati di nuovi prodotti ottenuti grazie al perfezionamento della tecnologia che l'impresa comune è destinata a provocare. La riduzione dei costi dovuta all'impresa comune presubilmente dovrebbe, in definitiva, essere trasferita ai consumatori per effetto dei prezzi competitivi, essendo i mercati in questione estremamente concorrenziali.

Indispensabilità degli accordi per raggiungere tali obiettivi

(56) I vantaggi consistenti nella promozione della ricerca e sviluppo, nel miglioramento della tecnologia e nel potenziamento della competitività dell'industria europea, ottenuti grazie al trasferimento di tecnologia, non potrebbero essere realizzati senza la costituzione dell'impresa comune. In mancanza di tale cooperazione, i costi di R & S e di produzione sarebbero ripariti su un numero inferiore di unità, con la conseguenza o di un miglioramento insufficiente dei prodotti fabbricati da una o da entrambe le società, o di prezzi più elevati per i prodotti in questione. La concessione di una licenza non sarebbe bastata a permettere un trasferimento di tecnologia pari a quello consentito dalla presenza dell'impresa comune. La partecipazione attiva delle parti ad un'impresa comune di produzione dà luogo ad un flusso permanente ed intenso di tecnologia.

(57) Le restrizioni sotto elencate sono il risvolto, sul piano economico, della costituzione dell'impresa comune e sono quindi indispensabili per il suo corretto funzionamento :

a) obbligo di cercare di promuovere e vendere i prodotti dell'impresa comune e di acquistare dalla medesima almeno un certo quantitativo. Gli investimenti a fini di sviluppo e in impianti produttivi nel quadro di un'impresa comune e il trasferimento di tecnologia a quest'ultima non sarebbero concepibili se le parti mantenessero il diritto di fare acquisti sostanziali presso terzi, minando in tal modo la possibilità di ottenere la necessaria remunerazione dal capitale investito ;

b) obbligo del mutuo consenso per le vendite di ciascuna parte al di fuori del suo gruppo sotto il marchio da essa designato di prodotti basati normalmente sulla tecnologia dell'altra. Lo scopo di tale obbligo è quello di evitare che la tecnologia sviluppata da una delle parti sia usata per fabbricare un prodotto che tramite la controparte sarebbe venduto da un'impresa terza in concorrenza con la prima. Poiché l'impresa comune è costituita al fine di fabbricare, per le parti, prodotti che sono soggetti al vincolo predetto, agirebbe in contrasto col suo scopo se fabbricasse prodotti per i concorrenti delle parti ;

c) obbligo incombente a ciascuna parte di vendere sotto il proprio marchio, avvalendosi della propria rete di distribuzione. La clausola ha lo scopo di far coincidere la denominazione del prodotto con quella della rete della parte e mantenere così la distinzione tra la produzione nel quadro dell'impresa comune e la distribuzione separata delle parti. Inoltre permette di evitare il collegamento dei prodotti dell'impresa comune con concorrenti terzi tramite accordi di distribuzione o di licenza di marchio ;

d) carattere di esclusiva della licenza di fabbricazione concessa all'impresa comune. È ragionevole considerare che le parti non si sarebbero assunte i rischi della costituzione dell'impresa comune, nonché degli investimenti finanziari e del trasferimento di tecnologia, se non avessero potuto fare affidamento su tale esclusiva ;

e) limitazione relativa ai prodotti e al territorio concessi in licenza. Tale restrizione dovrebbe consentire all'impresa comune di concentrare le sue attività sui prodotti in questione e sul territorio concessole in esclusiva.

La concorrenza non risulta eliminata

(58) La concorrenza, pur subendo restrizioni apprezzabili per effetto degli accordi notificati che associano un'impresa leader sul mercato comunitario di cui trattasi e un altro importante offerente, non è peraltro eliminata per una parte sostanziale dei prodotti in questione. Sul mercato delle copiatrici della fascia inferiore, sul quale le parti detengono quote rilevanti, le loro strutture produttive non connesse con il segmento dei prodotti fabbricati congiuntamente restano escluse dell'accordo ; trattasi in particolare delle capacità per il segmento PC (ad esso è riconducibile una parte sostanziale del « relevant market » e di conseguenza tale segmento costituisce una percentuale considerevole della quota di mercato delle parti, specie di Canon). Più della metà delle vendite di Olivetti è attuata su base OEM. Sul mercato delle unità facsimile, Olivetti opera come fornitore su base OEM, non come produttore. Nella CEE i mercati in questione sono caratterizzati da condizioni di concorrenza visto il numero e la dimensione delle imprese dal lato dell'offerta, che probabilmente continueranno a costituire un contrappeso sufficiente. Poiché le parti sono indipendenti per quel che concerne le vendite, non esiste un rischio significativo di un aumento sensibile del grado di concentrazione.

Durata dell'esenzione

(59) Ai termini dell'articolo 8, paragrafo 1 del regolamento n. 17, una decisione pronunciata in applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato è rilasciata per un periodo determinato.

(60) Quando vengono costituite imprese comuni di produzione che richiedono cospicui investimenti a lungo termine e che riguardano un nuovo prodotto non ancora completamente affermato sul mercato, un periodo di dodici anni sembra indispensabile per consentire alle parti di contare sull'applicabilità degli accordi e di ottenere una soddisfacente remunerazione del loro capitale.

(61) Poiché un importante vantaggio che è stato previsto ai fini dell'esenzione è rappresentato del trasferimento di tecnologia avanzata, come indicato al paragrafo 54, e poiché per alcuni prodotti oggetto dell'esenzione l'impresa comune opererà in una seconda fase, occorre dare alla Commissione la possibiltà di accertare che continuino a ricorrere i presupposti di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3.

A tal fine, conformemente all'articolo 8, paragrafo 1 del regolamento n. 17 la presente decisione impone ai suoi destinatari i seguenti obblighi :

a) per la durata dell'esenzione, di fornire alla Commissione ogni due anni, non oltre il 30 marzo e a decorrere dal 30 marzo 1988, un rapporto sull'intera attività dell'impresa comune e sull'intera applicazione degli accordi esentati ;

b) di comunicare alla Commissione ogni nuovo accordo connesso agli accordi esentati e ogni modifica o estensione di detti accordi esentati,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE :

Articolo 1

1. Le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1 del trttato CEE sono dichiarate inapplicabili in virtù dell'articolo 85, paragrafo 3, all'accordo costitutivo dell'impresa comune ed agli accordi connessi, conclusi tra Ing. C. Olivetti & C. SpA e Canon Inc. e da esse notificati.

2. Il paragrafo 1 è appplicabile a ciascun accordo dalla data della sua notifica (1° aprile 1987) pari al 1° aprile 1999.

Articolo 2

Ai destinatari della presente decisione sono imposti i seguenti obblighi :

1) di fornire alla Commissione, per la durata dell'esenzione, ogni due anni, non oltre il 30 marzo e a decorrere dal 30 marzo 1988, un rapporto sull'intera attività dell'impresa comune e sulla intera applicazione degli accordi esentati ;

2) di comunicare alla Commissione ogni nuovo accordo connesso agli accordi esentati e ogni modifica o estensione di detti accordi esentati.

Articolo 3

Le seguenti imprese sono destinatarie della presente decisione :

i) Ing. C. Olivetti & C. SpA, Via G. Jervis 77, I-10015 Ivrea ;

ii) Canon Inc, 30-2 Shimomaruka 3 - Chome, Ohta-ku, Tokio, Giappone.

Fatto a Bruxelles, il 22 dicembre 1987.

Per la Commissione

Peter SUTHERLAND

Membro della Commissione