

CORRETTEZZA NEGLI AFFARI

PROCEDURE RELATIVE AL CODICE DI
CONDOTTA AZIENDALE

MARZO 2023

Reference: #106

Document version: 1

econocom

Sommario

1	Contesto e scopo	3
2	Ambito di applicazione	3
3	Definizioni	3
4	Le principali tipologie di pratiche anticoncorrenziali e le norme applicabili	4
4.1	Accordi e intese	4
4.2	Scambio di informazioni sensibili e riservate	5
4.3	Abuso di posizione dominante	5
4.4	Denigrazione	6
5	Regole di comportamento	7
5.2	Rapporti con le autorità garanti della concorrenza	7
6	Sanzioni inflitte in caso di mancato rispetto delle norme sulla concorrenza	8

1 Contesto e scopo

La presente procedura sottolinea le principali regole del diritto della concorrenza e stabilisce le linee guida per pratiche commerciali corrette e conformi alle leggi antitrust o sulla concorrenza. Cerca di prevenire la commissione di infrazioni, in particolare per negligenza o ignoranza di queste regole.

Attraverso pratiche antitrust/sleali, il Gruppo ed i suoi dipendenti potrebbero incorrere in gravi sanzioni e determinare effetti negativi in termini di reputazione. Anche la violazione delle regole del diritto della concorrenza può rendere nulli gli accordi.

Econocom vieta ai propri Rappresentanti ¹di impegnarsi in attività contrarie alle leggi antitrust o sulla concorrenza e si aspetta un impegno simile dai propri partner commerciali.

2 Ambito di applicazione

Questa procedura si applica a tutte le Entità del gruppo Econocom ¹e relative attività.

Quando le leggi vigenti nei Paesi in cui il Gruppo Econocom ha sede e/o svolge le proprie attività prevedono disposizioni più rigorose rispetto a questa procedura, prevale la legislazione applicabile.

3 Definizioni

La concorrenza si svolge su un **mercato**, delimitato sia a livello di prodotto che nella sua dimensione geografica. Generalmente, quest'ultimo comprende tutti i beni e/o servizi che un consumatore considera intercambiabili o sostituibili per le loro caratteristiche, prezzi e destinazione d'uso.

Le pratiche sleali e anticoncorrenziali possono assumere varie forme.

Concorrenza sleale: Fare un uso eccessivo della propria libertà di fare affari, nell'ambito della concorrenza autorizzata, seguendo procedure contrarie alle regole e agli usi e che arrecano pregiudizio.

Accordo (o cartello): un accordo o un'attività orchestrata tra diverse imprese che mira a, o può per effetto, impedire, limitare o distorcere il libero gioco della concorrenza in un mercato di prodotti o servizi. Questi accordi possono essere tra concorrenti (**accordo orizzontale**) o tra imprese a diversi livelli nella catena di produzione o distribuzione, ad esempio un accordo tra un fornitore e un distributore (**accordo verticale**). La forma di accordo più grave è il cartello. Quest'ultimo è un accordo spesso segreto, che mira ad eliminare la concorrenza nel mercato. Può assumere diverse forme: accordo sui prezzi di vendita, ripartizione di un mercato (su base geografica o di clientela) o boicottaggio di un nuovo operatore sul mercato.

Abuso di posizione dominante: pratiche commerciali anticoncorrenziali che un'impresa dominante può adottare per mantenere o rafforzare la propria posizione di mercato. Ciò può

¹Come definito nella procedura #100 Introduzione al capitolo

assumere diverse forme: clausole di esclusività eccessive, prezzi predatori, barriere all'ingresso, denigrazione, ecc.

Denigrazione: screditare un'azienda o danneggiarne deliberatamente l'immagine, in qualsiasi modo, al fine di distogliere la clientela da essa. Ad esempio, utilizzando un linguaggio che mette in discussione la qualità dei beni o servizi di un concorrente, il suo livello di prestazione, le sue qualifiche, i suoi metodi commerciali, ecc.

4 Le principali tipologie di pratiche anticoncorrenziali e le norme applicabili

La concorrenza è sana e stimola la crescita e l'innovazione. Ma non sempre si mantiene in vita da sola e alcune aziende possono essere tentate di soffocarla.

4.1 Accordi e cartelli

In linea di principio, gli accordi o le pratiche orchestrate che mirano o possono per effetto limitare la concorrenza sono vietati, indipendentemente dalla forma dell'accordo o dalla sua influenza geografica (locale, nazionale o altro).

Esempi di pratiche vietate:

- accordo sui prezzi (per aumentare i prezzi o impedirne la diminuzione);
- accordi in altre condizioni competitive (livello di margine, livello di sconto, condizioni di pagamento, spese di consegna, ecc.);
- la ripartizione di determinati mercati (geografici o in termini di prodotti/servizi) o basi di clienti;
- fissazione di quote di produzione tra i membri di un accordo;
- boicottaggio condiviso di un nuovo arrivato (ad esempio, esercitare pressioni sui fornitori affinché si rifiutino di rifornire il nuovo arrivato);
- applicazioni orchestrate per distorcere i risultati di una gara d'appalto;
- istituire una gara di copertura ¹;
- eccetera.

4.1.1 Caso particolare: convenzioni nell'ambito di gare d'appalto – subappalto e raggruppamenti temporanei di imprese

Nell'ambito di una gara d'appalto, ai concorrenti è fatto divieto di scambiarsi informazioni e/o coordinare in qualsiasi modo le proprie offerte.

Sono tuttavia autorizzati a collaborare tra loro per rispondere insieme a una gara d'appalto, ma senza violare i divieti di accordi e di scambio di informazioni sensibili.

¹Una gara d'appalto funge da esempio di vera concorrenza. Un'offerta può essere considerata un'offerta di copertura quando un candidato accetta di presentare un'offerta che includa almeno una delle seguenti caratteristiche: (i) un'offerta deliberatamente superiore a quella dell'impresa che dovrebbe aggiudicarsi l'appalto, (ii) un'offerta troppo elevata per essere accettata, (iii) un'offerta abbinata a condizioni particolari che sono certamente inaccettabili per l'acquirente.

Il ricorso al subappalto e ai raggruppamenti temporanei o consorzi di imprese è lecito, purché sia giustificato e non costituisca mezzo per impedire, restringere o falsare il libero gioco della concorrenza.

Devono poi essere indicate le ragioni, siano esse tecniche, economiche o di altra natura, che giustificano il ricorso al subappalto o ai raggruppamenti (aree di competenze o risorse complementari, economia delle risorse, condivisione del rischio, ecc.).

4.2 Scambio di informazioni sensibili e riservate

Lo scambio di informazioni tra e sui concorrenti non è vietato, ma ciò può, in alcuni casi, diventare illecito.

È vietato lo scambio di informazioni commercialmente sensibili e/o strategiche (volumi, sconti, margini, strategia, quote di mercato, prezzi futuri, strategie commerciali imminenti, livelli delle scorte, ecc.).

È vietato incitare o consentire ai dipendenti di condividere informazioni riservate sui concorrenti per i quali hanno precedentemente lavorato.

Le informazioni condivise durante riunioni formali o informali organizzate da associazioni professionali richiedono una vigilanza particolare. Infatti, un semplice scambio di informazioni attraverso un colloquio orale può costituire un accordo, così come la partecipazione, anche passiva, a un incontro anticoncorrenziale può costituire un sostegno a un patto.

Se durante una riunione di un'associazione professionale vengono scambiate informazioni strategiche o riservate, è necessario abbandonare immediatamente la riunione e assicurarsi che la propria partenza sia menzionata nel verbale della riunione.

Anche l'appartenenza a un'associazione o organizzazione professionale può costituire motivo di conflitto di interessi. Econocom si aspetta che ciascuno dei suoi Rappresentanti rispetti i principi dettagliati in materia nella procedura n. 105 Conflitti di interesse.

4.3 Abuso di posizione dominante

Essere in posizione dominante non è di per sé vietato se tale posizione può essere giustificata dal libero gioco della concorrenza. Tuttavia, **è vietato abusare di questa posizione.**

Le regole della concorrenza vietano principalmente alle imprese dominanti¹ di praticare a titolo esemplificativo quanto segue:

- prezzi eccessivi o predatori,
- rifiuto di servizi (o vendite),
- offerta di servizi correlati (o relative vendite),
- utilizzo di clausole con effetti anticoncorrenziali (cfr. § 4.3.1),
- riduzioni, sconti e programmi fedeltà
- pratiche discriminatorie,
- eccessiva concentrazione del mercato (cfr. § 4.3.2),

¹In generale, la posizione di un'impresa è ritenuta dominante quando l'impresa detiene una quota di mercato considerevole in un mercato di servizi e/o prodotti nell'area geografica di riferimento (generalmente, una quota di mercato superiore al 40%).

4.3.1 Caso particolare: clausola con effetti anticoncorrenziali

Alcune clausole possono avere effetti anticoncorrenziali che possono, in alcuni casi, comportarne la nullità.

Esempi di clausole che richiedono una vigilanza speciale:

- **clausola di esclusività:** non vi è alcun divieto in linea di principio e la validità viene valutata caso per caso, tenendo conto dell'entità, della durata, della posizione delle parti nel mercato, ecc.
- **clausola di concorrenza:** questo tipo di clausola consente a un fornitore di abbinare l'offerta più favorevole di un fornitore concorrente. Può suggerire un accordo o un abuso di posizione dominante.
- **clausola della nazione più favorita:** questo tipo di clausola consente a un cliente di chiedere al proprio fornitore di assicurarsi di non essere trattato in modo meno vantaggioso rispetto a qualsiasi altro suo cliente; in alcune circostanze può avere effetti anticoncorrenziali ed essere considerato nullo.

Per assicurarti di non violare le regole della concorrenza, devi presentare tutte queste clausole all'Ufficio Legale.

4.3.2 Caso particolare: concentrazione del mercato – fusioni, acquisizioni, vendite, ecc.

Per assicurarsi che fusioni e acquisizioni di imprese non riducano la concorrenza, molti paesi hanno istituito controlli sulla concentrazione del mercato. Non appena un progetto supera le soglie fissate dalle autorità, richiede l'approvazione preventiva dell'autorità di regolamentazione della concorrenza affinché la transazione vada avanti.

Qualsiasi mancata notifica all'autorità di regolamentazione di un tale progetto può mettere in discussione la transazione e comportare il pagamento di una sanzione rilevante.

In caso di acquisizione, vendita, fusione o joint venture, l'Ufficio Legale e/o gli advisor M&A dovrebbero essere consultati per verificare le norme applicabili in materia di diritto della concorrenza.

4.4 Denigrazione

La denigrazione è una forma di comportamento proibita, indipendentemente dal fatto che i fatti rivelati siano veri o meno.

Denigrare un concorrente, o evidenziare le sue mancanze o errori, è un atto di concorrenza sleale, indipendentemente da come tale denigrazione venga trasmessa (per iscritto o oralmente) e indipendentemente dalla misura in cui viene diffusa.

Il Gruppo Econocom adotta un approccio rispettoso nei confronti dei propri terzi (concorrenti, partner, clienti, ecc.). Qualsiasi pratica scorretta come la denigrazione è vietata.

5 Regole di condotta

Per impegnarsi in pratiche leali conformi alle leggi antitrust o sulla concorrenza, ciascun Rappresentante ¹di Econocom deve rispettare le seguenti regole:

- gestire le attività professionali in modo onesto e corretto;
- rispettare le leggi antitrust o sulla concorrenza applicabili, comprese le regole stabilite nelle sezioni §4 e §5 della presente procedura (ad esempio, non prendere parte a patti su prezzi o condizioni concorrenziali, non ripartire mercati o attività tra concorrenti, eccetera.);
- prendere decisioni commerciali indipendentemente da altri attori del mercato (fornitori, clienti, distributori) e astenersi da qualsiasi atto che privi un concorrente di una fonte di approvvigionamento o di opportunità commerciali;
- trattare i partner commerciali in modo equo e selezionarli utilizzando criteri oggettivi;
- garantire che non vengano scambiate informazioni sensibili e/o riservate (prezzi, margini, sconti, costi, ecc.) con concorrenti;
- non cercare di acquisire illecitamente informazioni riservate sul mercato e/o sui concorrenti (utilizzare informazioni di fonte pubblica, non incitare i nuovi dipendenti a condividere informazioni riservate sui concorrenti per i quali hanno lavorato in precedenza, ecc.);
- inviare all'Ufficio Legale le clausole di esclusività e altre clausole che potrebbero incidere sul libero gioco della concorrenza prima di firmare qualsiasi contratto;
- verificare con l'Ufficio Legale e/o con i consulenti del team M&A le norme applicabili in materia di concorrenza in caso di operazioni di acquisizione, cessione, fusione o joint venture.
- non impegnarsi in pratiche commerciali ingannevoli o aggressive:
 - condividere informazioni autentiche e univoche che non siano fuorvianti o che non siano suscettibili di fuorviare;
 - promuovere i punti di forza di Econocom e non denigrare i concorrenti o evidenziare i loro difetti o errori;

Il Comitato etico del gruppo deve essere immediatamente informato di qualsiasi mancato rispetto di questa procedura tramite la piattaforma di segnalazione: <https://report.whistleb.com/fr/econocom>

Se hai dei dubbi su una situazione, o se pensi che Econocom sia vittima di una pratica sleale, chiedi consiglio ai tuoi responsabili dell'Ufficio Legale.

5.2 Rapporti con le autorità garanti della concorrenza

È imperativo **informare immediatamente l'Ufficio Legale locale/di gruppo di qualsiasi scambio (parlato o scritto) con l'Autorità garante della concorrenza**, in particolare quando riguarda le seguenti questioni:

- ricerca,
- indagine,

¹Come definito nella procedura #100 Introduzione al capitolo

- questionario,
- operazioni di concentrazione del mercato (acquisizioni, cessioni, ecc.).

Le richieste dell'Autorità garante della concorrenza devono ricevere risposta entro il periodo di tempo specificato.

6 Sanzioni previste per il mancato rispetto delle regole di concorrenza

Il mancato rispetto delle regole sulla concorrenza non solo danneggia l'immagine e la reputazione di Econocom, ma può anche portare a gravi sanzioni sia da parte delle autorità garanti della concorrenza che da parte dei tribunali europei.

Ci sono molte possibili sanzioni:

- multe ¹o pene detentive;
- gli accordi firmati vengono annullati;
- divieto temporaneo o definitivo di partecipare a gare di appalto pubblico;
- compenso;
- progetti interrotti, ostacoli all'acquisizione di beni;
- sanzioni disciplinari interne.

Il semplice fatto di agire in buona fede o di non conoscere le norme applicabili non esonera nessuno dalle sanzioni.

¹ Regolamento europeo 1/2003 del 16 dicembre 2002 relativo all'attuazione delle regole di concorrenza previste dagli articoli 81 e 82 del Trattato (articoli 101 e 102 TFUE) Capo VI, articolo 23, 2° per ciascuna impresa e associazione di imprese partecipanti all'infrazione, l'ammenda non supera il 10 % del suo fatturato totale dell'esercizio precedente.