



Confidenziale e riservato

Gruppo Reno De Medici

MANUALE DI ANTITRUST COMPLIANCE

Aprile 2023

INDICE

MESSAGGIO DELL' AMMINISTRATORE DELEGATO.....	p. 4
PARTE PRIMA.....	p. 5
I. LE INTESE E L'ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE	p. 5
1. Le intese restrittive della concorrenza	p. 5
1.1. La nozione di “intesa”	p. 5
1.2. I cartelli	p. 6
1.3. Gli accordi di collaborazione tra concorrenti	p. 7
1.4. Le intese verticali	p. 7
2. L'abuso di posizione dominante	p. 8
2.1 Gli abusi escludenti.....	p. 8
2.2 Gli abusi da sfruttamento	p. 9
PARTE SECONDA – LE REGISTRAZIONI E LE ISPEZIONI	
A SORPRESA	p. 10
II. LE REGISTRAZIONI	p. 10
III. RICHIESTE DI INFORMAZIONI DA PARTE DI AUTORITÀ ANTITRUST	p. 11
IV. ISPEZIONI PRESSO RDM	p. 12
1. ISTRUZIONI IN CASO DI ISPEZIONI	p. 12
1.1. Arrivo dei funzionari	p. 12
1.2. Attività preliminari	p. 13
1.3. Comportamento da tenere nel corso dell'ispezione.....	p. 13
1.4. I documenti in formato elettronico.....	p. 14
1.5. Copia di documenti.....	p. 15
1.6. Prima della partenza degli ispettori	p. 15
2. SANZIONI IN CASO DI MANCATA COLLABORAZIONE	p. 16
2.1. Sanzioni per RDM	p. 16
2.2. Sanzioni per amministratori, direttori ed altri membri del personale dell'impresa.....	p. 16
PARTE TERZA – LE SANZIONI DERIVANTI DALLA VIOLAZIONE DELLA NORMATIVA ANTITRUST	p. 17
V. LE SANZIONI	p. 17
PARTE QUARTA – LE SANZIONI DISCIPLINARI INTERNE, LE PROCEDURE DI SEGNALAZIONE, LE PROCEDURE DI INDAGINE E REPORT PERIODICO AL CDA	p. 18

VI. LE SANZIONI DISCIPLINARI	p. 18
1. La tipologia di sanzioni	p. 18
2. Fattori attenuanti	p. 18
3. Fattori aggravanti	p. 18
VII. LE PROCEDURE DI SEGNALAZIONE	p. 19
VIII. REPORT PERIODICO AL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE	p. 19
1. Report periodico.....	p. 19
2. Proposte di aggiornamento.....	p. 20
ALLEGATO 1 – Q&A	p. 21
1. Contatti con i concorrenti.....	p. 21
2. La partecipazione ad associazioni di imprese.....	p. 22
3. Lo scambio di informazioni sensibili.....	p. 24

Messaggio dell'Amministratore Delegato

Le norme sulla concorrenza hanno assunto un ruolo centrale nella disciplina delle attività delle imprese operanti in tutti i settori della vita economica. Il rispetto di queste norme riveste fondamentale importanza per tutte le società che fanno parte del Gruppo Reno De Medici (“**RDM**”), che intraprende tutte le iniziative più appropriate per scongiurare il rischio di infrazioni e adotta un atteggiamento generale e programmatico di massima attenzione al rispetto della normativa a tutela della libera concorrenza.

Questo manuale, che si inserisce in un più ampio programma (“**programma di antitrust compliance**”) finalizzato alla diffusione della conoscenza della normativa a tutela della libera concorrenza (a cui di seguito si farà riferimento con l’espressione “**normativa antitrust**”), contiene una serie di regole di condotta che devono essere scrupolosamente osservate da tutti membri degli organi direttivi, dirigenti, dipendenti, collaboratori e agenti di RDM.

La prima parte del manuale, è dedicata all’illustrazione delle regole che, avuto riguardo alla natura dell’attività svolta da RDM e della sua posizione di mercato, potrebbero venire in applicazione. Tali regole vengono ulteriormente approfondite nell’Allegato 1 che, in forma di Q&A, analizza alcune situazioni di rischio tipiche dell’attività di RDM e che potrebbero verificarsi nei rapporti con i concorrenti, fornitori e clienti.

La seconda parte del manuale descrive le modalità con cui effettuare le c.d. “registrazioni” nell’attività quotidiana (*i.e.*, redazione di documenti, e-mail, appunti ecc.), nonché le regole di condotta da adottare nel caso di un’ispezione a sorpresa condotta dai funzionari delle autorità antitrust.

La terza parte del manuale è dedicata alle sanzioni applicabili in caso di violazione della normativa antitrust.

Si precisa che la natura stessa dei divieti antitrust, che si basa su pochi principi generali, impedisce di fornire regole esaustive che possano analiticamente guidare i comportamenti di ciascuno in qualsiasi situazione. È però importante comprendere quali situazioni presentano aspetti potenzialmente rilevanti per la normativa antitrust. È ben possibile che le specificità delle singole situazioni facciano sorgere dubbi circa il comportamento che di volta in volta deve essere adottato. In questi casi, non esitate a contattare il responsabile della compliance antitrust di RDM (di seguito, l’“**Antitrust Compliance Officer**”).

La violazione delle regole contenute in questo manuale rappresenta un inadempimento degli obblighi derivanti dal contratto di lavoro e pertanto comporterà l’applicazione delle sanzioni disciplinari previste dalle norme di legge e di contratto applicabili. La quarta ed ultima parte del manuale è pertanto dedicata alla descrizione delle sanzioni applicabili, nonché delle procedure a disposizione dei dirigenti e dipendenti per segnalare l’esistenza di illeciti antitrust e delle procedure di investigazione a disposizione di RDM.

Michele Bianchi – Amministratore Delegato di Reno De Medici S.p.A.

PARTE PRIMA

La prima parte di questo manuale, dopo una breve illustrazione dei principi base della normativa antitrust, descrive le regole di comportamento che devono essere osservate in situazioni che, avuto riguardo alla natura dell'attività di RDM, tipicamente possono esporla ad un rischio di violazione della normativa antitrust.

Le indicazioni di seguito riportate devono essere sempre scrupolosamente osservate. Tuttavia, esse non sono idonee a coprire l'intera gamma di situazioni potenzialmente rilevanti per la normativa antitrust. Rivolgetevi all' Antitrust Compliance Officer o ad un altro componente del nostro Ufficio Legale nel caso riteniate di trovarvi in una situazione di rischio non considerata dal presente manuale, o comunque per chiedere indicazioni e chiarimenti al fine di essere certi che le vostre condotte siano conformi alla normativa antitrust.

Ufficio Legale		
Antitrust Compliance Officer	Carmen Presmanes Zatarain	fisso +39 0289966201 mobile +39 3499766002
●	●	●

I. LE INTESI E L'ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

La normativa antitrust ha per oggetto la disciplina (i) delle intese restrittive della concorrenza e (ii) dell'abuso di posizione dominante. Comprende inoltre la disciplina delle concentrazioni tra imprese, che non è oggetto di trattazione in questo manuale.

1. Le intese restrittive della concorrenza

La normativa antitrust vieta le intese che per il loro oggetto o per il loro effetto possano determinare una restrizione della concorrenza.

La normativa antitrust proibisce **le intese restrittive della concorrenza sia orizzontali** (ossia tra operatori economici operanti allo stesso livello della catena produttiva o distributiva), **sia verticali** (tra operatori economici operanti a livelli diversi della catena produttiva o distributiva) ⁽¹⁾.

1.1. La nozione di "intesa"

Nel campo di applicazione del divieto rientra qualsiasi forma di accordo, quali ad esempio:

¹ Le intese restrittive della concorrenza sono disciplinate dall'art. 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea ("TFUE") e dalla corrispondente norma nazionale che può venire in applicazione a seconda del luogo in cui esse producono i loro effetti.

- 1) gli accordi conclusi in modo informale (ad esempio, verbalmente oppure attraverso uno scambio di e-mail), anche dai dipendenti/dirigenti che non hanno i necessari poteri per vincolare l'impresa verso soggetti terzi;
- 2) i c.d. “*gentlemen's agreements*” o in ogni caso anche gli accordi giuridicamente non vincolanti.

Nella nozione di “intesa” rientrano anche le pratiche concordate. Si tratta di forme di coordinamento, che pur senza concretizzarsi in un vero e proprio accordo, costituiscono una consapevole collaborazione tra imprese a danno della concorrenza. I due elementi costitutivi essenziali della pratica concordata sono: (i) l'esistenza di una forma di contatto tra le imprese (ad esempio, conversazioni informali, scambi di informazioni, ecc.), e (ii) un qualche riscontro concreto della collaborazione sulle pratiche commerciali in concreto adottate (ad esempio, sincronia nel rialzo dei prezzi, uniformazione delle condizioni commerciali, ecc.).

1.2. I cartelli

Le forme più ricorrenti di collusione tra concorrenti, i c.d. “cartelli”, rappresentano le violazioni più gravi della normativa antitrust.

Vi sono diversi tipi di cartelli tutti severamente vietati e sanzionati. Le più comuni forme di cartello sono rappresentate da intese tra imprese concorrenti aventi per oggetto:

- (i) la fissazione in comune dei prezzi e/o delle altre condizioni commerciali – Ad esempio: prezzi attuali o futuri, tempistica dell'aumento dei prezzi, livelli di sconto, criteri per l'ottenimento di sconti, margini di profitto, termini di pagamento, inserimento o non inserimento di clausole penali;
- (ii) l'adozione in comune di decisioni strategiche – Ad esempio, accordi aventi ad oggetto la fissazione dell'ammontare degli investimenti (in attività promozionali, di ricerca, ecc.), la tempistica/il lancio di nuovi servizi, la decisione di rifiutare la fornitura di prodotti a determinati tipi di clienti;
- (iii) l'allocazione/spartizione di clienti – Ad esempio, accordi aventi per oggetto la formulazione di proposte commerciali soltanto a clienti aventi determinate caratteristiche, la rinuncia alla formulazione di proposte commerciali a determinati clienti, l'allocazione di ciascun gruppo di clienti tra diversi concorrenti;
- (iv) l'allocazione/spartizione di zone geografiche – Ad esempio, accordi aventi per oggetto: la rinuncia alla nomina di agenti commerciali/all'effettuazione di azioni pubblicitarie o promozioni in una determinata zona geografica, il rifiuto di ordini provenienti da clienti ubicati in una determinata area geografica, il trattamento differenziato di clienti a seconda della loro ubicazione;
- (v) il c.d. *bid rigging*, ovvero l'accordo tra imprese concorrenti finalizzato a determinare in anticipo l'esito finale di una gara pubblica o privata – Ad esempio, accordi aventi ad oggetto: offerte “di comodo” o “in appoggio” (quali offerte eccessivamente elevate rispetto sia all'offerta del vincitore designato sia

rispetto agli importi notoriamente inaccettabili per il committente), la mancata presentazione di un'offerta per favorire il vincitore designato, la rotazione delle offerte, l'assegnazione in subappalto di parte dei servizi all'impresa che ha rinunciato a partecipare alla gara.

Lo scambio in qualsiasi forma di informazioni commerciali confidenziali tra concorrenti (ad esempio, prezzi, dati relativi a produzione o vendite riferiti al recente passato oppure al futuro), costituisce una pratica che facilita e favorisce il coordinamento tra imprese venendo spesso ad inserirsi nelle diverse forme di cartello sopra elencate. In alcuni casi le autorità antitrust hanno ritenuto che lo scambio di informazioni commerciali confidenziali costituisca di per sé una violazione della normativa antitrust.

1.3. Gli accordi di collaborazione tra concorrenti

Non tutti gli accordi tra concorrenti sono vietati. Vi sono infatti diverse forme di collaborazione tra concorrenti che possono generare effetti positivi sul mercato in termini di riduzione dei prezzi, aumento del livello di produzione, di innovazione, di varietà e qualità dei prodotti offerti, ecc.

I più frequenti accordi di cooperazione orizzontale che la normativa antitrust può considerare leciti sono i seguenti: (i) accordi di specializzazione/produzione; (ii) accordi in materia di ricerca e sviluppo; (iii) accordi di acquisto in comune; (iv) accordi di normazione tecnica; (v) accordi di sostenibilità.

La varietà e diversità degli accordi di cooperazione orizzontale, ed il fatto che questi si basino su rapporti diretti tra concorrenti (con il rischio quindi di dare vita, anche inavvertitamente, a forme di cartello), richiede una valutazione caso per caso basata in particolare sui seguenti parametri: (i) oggetto dell'accordo; (ii) potere di mercato delle parti; (iii) struttura del mercato; (iv) benefici economici; (v) indispensabilità delle restrizioni; (vi) impatto sulla concorrenza.

L'Ufficio Legale deve essere coinvolto in tutte le fasi che conducono alla stipulazione di accordi di cooperazione orizzontale e alla successiva loro implementazione.

1.4. Le intese verticali

Le intese verticali sono accordi che intervengono tra operatori appartenenti a livelli diversi della catena produttiva/distributiva. Le intese verticali possono essere costituite, ad esempio, da contratti di distribuzione commerciale, contratti di franchising, contratti di licenza, ecc.

Alle intese verticali viene generalmente riservato un trattamento più favorevole rispetto alle intese orizzontali.

In ogni caso, vi sono due tipologie di restrizioni verticali che debbono ritenersi sempre vietate e pertanto evitate (salva espressa autorizzazione da parte dell'Antitrust Compliance Officer):

- (i) la restrizione della facoltà dell'acquirente di determinare il prezzo di rivendita;

- (ii) le restrizioni assolute relative al territorio in cui, o ai clienti ai quali, l'acquirente può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto. Questo divieto ha quale conseguenza l'impossibilità per il produttore di impedire/limitare le importazioni parallele, e cioè la facoltà per l'acquirente di rivendere i prodotti/servizi oggetto del contratto ad altri acquirenti che si trovano all'interno dello Spazio Economico Europeo.

Le altre tipologie di intese verticali suscettibili di restringere la concorrenza (ad esempio, obblighi di non concorrenza, che impongono all'acquirente di non commercializzare beni o servizi in concorrenza con i beni oggetto del contratto e che in ogni caso non devono superare i 5 anni, oppure obblighi di fornitura esclusiva che impongono al fornitore di vendere i beni o servizi ad un unico acquirente), godono di una presunzione di liceità qualora la quota di mercato del produttore e dell'acquirente non supera il 30%.

o*o*o*o

2. L'abuso di posizione dominante

Il divieto dell'abuso di posizione dominante si applica esclusivamente alle imprese che detengono un potere significativo in un determinato mercato rilevante.

L'impresa in posizione dominante è gravata di una "speciale responsabilità", che comporta il divieto di porre in essere qualsiasi comportamento atto a ridurre la concorrenza o ad ostacolarne lo sviluppo nei mercati in cui, proprio per il fatto che vi opera un'impresa dominante, il grado di concorrenza è già di per sé ridotto. Questa speciale responsabilità si traduce in un divieto di adottare condotte commerciali che sono invece consentite alle imprese non dominanti.

Un'impresa in posizione dominante non può abusare del proprio potere di mercato e, dunque, (i) escludere e/o ostacolare i concorrenti riducendone la capacità competitiva, oppure (ii) imporre prezzi o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose e/o discriminatorie con effetti pregiudizievoli per i fornitori, gli acquirenti e i clienti finali.

2.1. Gli abusi escludenti

Sono innanzitutto vietati gli abusi da esclusione, cioè quelle condotte commerciali idonee a estromettere i concorrenti dal mercato o ad ostacolarne la possibilità di competere efficacemente.

Alcune delle più comuni ipotesi di questo tipo di abuso sono le seguenti:

- (i) i c.d. "sconti fedeltà", cioè quegli sconti subordinati all'impegno da parte dell'acquirente a non approvvigionarsi da imprese concorrenti;
- (ii) i c.d. "sconti target", cioè quegli sconti che sono subordinati al raggiungimento da parte dell'acquirente di un determinato obiettivo di acquisto nel corso del periodo di riferimento;

- (iii) salvo in presenza di circostanze eccezionali, l'uso di clausole di esclusiva che vincolano gli acquirenti ad acquistare gran parte o tutto il proprio fabbisogno dall'impresa in posizione dominante;
- (iv) le pratiche c.d. "leganti", consistenti nel subordinare la vendita di un bene (generalmente quello in cui l'impresa è in posizione dominante), alla condizione che l'acquirente acquisti un altro prodotto o servizio economicamente separabile dal primo, senza che sussista l'esigenza di effettuare la vendita congiunta in quanto il prodotto o il servizio è commercializzabile separatamente. Parimenti è vietato per l'impresa dominante subordinare la concessione di sconti, premi o benefici di altra natura all'acquisto congiunto di prodotti e/o servizi;
- (v) il rifiuto di contrarre o l'interruzione ingiustificata di una fornitura, al fine di estendere il proprio potere di mercato in un mercato contiguo (si pensi al caso dall'impresa dominante sul mercato della produzione di un determinato bene, che vuole estendere il proprio potere nel mercato della distribuzione interrompendo le forniture ai clienti quando diventano anche suoi concorrenti nel mercato a valle).

2.2. Gli abusi da sfruttamento

Sono altresì vietati gli abusi da sfruttamento, cioè quelle condotte commerciali finalizzate a sfruttare il potere di mercato nei confronti dei contraenti al fine di estrarre profitti sovracompetitivi.

Alcune delle più comuni ipotesi di abuso da sfruttamento sono le seguenti:

- (i) *discriminare* gli acquirenti, applicando condizioni commerciali oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti, sfruttando il diverso grado di preferenza/necessità degli acquirenti. La discriminazione può avere poi una finalità escludente (ma può essere vietata anche se non vi siano, in concreto, intenti o effetti escludenti), quando sia diretta a favorire determinati clienti (ad esempio i migliori, oppure i più contendibili) al fine di eliminare/ostacolare i concorrenti;
- (ii) imporre prezzi o condizioni contrattuali ingiustificatamente gravosi, ad esempio, è stato ritenuto ingiustificatamente gravoso un prezzo che un'impresa dominante praticava in un mercato geografico pari al doppio di un prezzo per il medesimo prodotto praticato in un distinto mercato geografico (senza significative differenze di costo).

PARTE SECONDA – LE REGISTRAZIONI E LE ISPEZIONI A SORPRESA

La seconda parte di questo manuale descrive le modalità con cui effettuare le c.d. “registrazioni” nell’attività quotidiana (*i.e.*, redazione di documenti, e-mail, appunti ecc.).

Inoltre, vengono illustrate le regole di comportamento che devono essere scrupolosamente seguite nel caso in cui un’authority antitrust svolgesse un’ispezione presso gli uffici di RDM.

o*o*o*

II. LE REGISTRAZIONI

Con il termine “Registrazione” si intendono documenti, e-mail, messaggistica istantanea (ad es. *WhatsApp*, *iMessage*, etc.), appunti personali, registrazioni visive o sonore (come ad esempio le segreterie telefoniche) e qualsiasi altra forma di registrazione idonea a costituire un supporto di una comunicazione indipendentemente dal livello di responsabilità e rappresentatività dell’autore della Registrazione.

Le Registrazioni (si pensi ad esempio ad una e-mail) sono spesso inaccurate ed imprecise. Ciò comporta che esse possono essere soggette ad interpretazioni che non rispecchiano il loro autentico significato. Ogni volta che una Registrazione viene creata, si deve tenere in conto che essa potrà entrare in possesso di una authority antitrust che potrebbe interpretare il linguaggio ivi contenuto attribuendogli il significato più sfavorevole possibile (e più favorevole per la contestazione dell’illecito).

Le seguenti regole, che limitano i rischi connessi alle Registrazioni, devono essere osservate dai dirigenti, collaboratori e dipendenti di RDM nell’attività quotidiana:

- (i) evitare di creare inutili Registrazioni: ogni Registrazione creata oggi un giorno potrà essere resa pubblica dal destinatario oppure entrare in possesso di un’authority antitrust;
- (ii) utilizzare un linguaggio semplice, chiaro e accurato. Se ritenete che l’argomento sia suscettibile di esporre RDM ad una violazione della normativa antitrust, rivolgetevi all’Ufficio Legale prima di creare Registrazioni;
- (iii) evitare di utilizzare espressioni negative riferite ai concorrenti, ai fornitori o ai clienti che manifestino l’intenzione, ad esempio, di escludere un concorrente o di applicare ad un cliente prezzi eccessivamente gravosi;
- (iv) abbiate cura di indicare la fonte di qualsiasi informazione relativa a prezzi, quote di mercato, ovvero di altra informazione concorrenzialmente sensibile in particolare se relativa ai concorrenti (così da evitare di creare il sospetto che tale informazione provenga direttamente dai concorrenti);
- (v) non utilizzare diciture che possono creare dei sospetti (ad esempio “*distruocere dopo aver letto*”);

- (vi) non speculare circa la legalità di un determinato comportamento.

•*•*•*

III. RICHIESTE DI INFORMAZIONI DA PARTE DI AUTORITÀ ANTITRUST

La *policy* di RDM prevede il rispetto di tutte le disposizioni di legge applicabili e il riscontro delle legittime richieste di informazioni provenienti dalle autorità antitrust. Tuttavia, i diritti e i segreti commerciali di RDM devono essere protetti.

È possibile che le autorità antitrust chiedano a RDM informazioni inviando questionari scritti. Ad esempio, RDM potrebbe essere invitata a rispondere a questionari relativi ad operazioni di concentrazione che coinvolgono suoi clienti, concorrenti o fornitori. I questionari possono essere diretti anche a specifici individui facenti parte dell'organizzazione di RDM.

La richiesta di informazioni è parte di una procedura formale:

- (i) la risposta di RDM deve rispecchiare le informazioni e la posizione di tutte le società che in un dato momento sono controllate direttamente o indirettamente da RDM, non soltanto della persona giuridica destinataria del questionario;
- (ii) le informazioni fornite da RDM possono essere utilizzate dall'autorità antitrust in futuro in casi di importanza strategica per RDM; è pertanto importante che le risposte siano attentamente valutate e coerenti;
- (iii) è probabile che le risposte fornite da RDM contengano informazioni riservate; salvo siano espressamente indicate come riservate e si faccia espressa istanza di non divulgazione, tali risposte possono essere rivelate dall'autorità antitrust a concorrenti, clienti o fornitori di RDM;
- (iv) le risposte fornite possono avere conseguenze giuridiche per RDM: è pertanto importante che esse siano verificate dall' Antitrust Compliance Officer; e
- (v) le autorità antitrust possono imporre ammende alle società che non rispondono ai questionari o che forniscono risposte incomplete o fuorvianti.

In caso di ricezione di una richiesta di informazioni da parte di un'autorità antitrust, il destinatario di detta richiesta deve inoltrarla immediatamente all' Antitrust Compliance Officer. L'Antitrust Compliance Officer si assumerà la responsabilità di coordinare le risposte al questionario sulla base dei contributi ricevuti da tutte le unità aziendali competenti garantendo così che RDM assuma un approccio coerente nei confronti delle autorità antitrust.

•*•*•*

IV. ISPEZIONI PRESSO RDM

Le autorità antitrust hanno diversi poteri di indagine compreso lo svolgimento di ispezioni presso le imprese sospettate di violazioni della normativa antitrust.

In particolare, i funzionari incaricati delle ispezioni finalizzate all'accertamento di infrazioni della normativa antitrust hanno il potere di accedere a tutti i locali, terreni e mezzi di trasporto dell'impresa. Diverse autorità antitrust (ivi inclusa la Commissione Europea) può condurre ispezioni presso altri locali, terreni e mezzi di trasporto anche non dell'impresa, inclusi locali, terreni, mezzi e abitazioni di dirigenti, amministratori e altri membri del personale dell'impresa.

Nel corso delle ispezioni i funzionari hanno il potere di accedere a tutti i documenti, inclusi quelli prodotti o contenuti su supporti informatici. Di fatto, i funzionari per trovare indizi rilevanti ai fini dell'indagine, oltre ad un esame degli archivi cartacei, possono svolgere ricerche anche nei computer, *hard disk* esterni, *tablet* e telefoni/*smartphone* dei dirigenti, dipendenti e collaboratori di RDM. I funzionari hanno accesso anche ai sistemi di posta elettronica, nonché ai *server* aziendali.

I funzionari delle autorità antitrust possono inoltre richiedere a chiunque (indipendentemente quindi dal potere di rappresentare RDM) informazioni e spiegazioni orali relative ai fatti o ai documenti relativi all'ispezione.

Di seguito vengono riportate le istruzioni da osservare in caso di ispezioni. Una loro puntuale osservanza è fondamentale per consentire a RDM di tutelare i propri diritti.

1. Istruzioni in caso di ispezioni

1.1. Arrivo dei funzionari

Le ispezioni avvengono nella maggior parte dei casi “a sorpresa”. Solitamente l'arrivo dei funzionari avviene all'inizio della giornata lavorativa.

Gli addetti alla *reception* dovranno:

- (i) chiedere agli ispettori di esibire la decisione, il mandato o l'autorizzazione all'accesso (i “**documenti d'ispezione**”);
- (ii) avvisare immediatamente i membri dell'Ufficio Legale indicati all'inizio del presente documento e inviare loro a mezzo e-mail una copia dei documenti d'ispezione. L'Ufficio Legale contatterà gli avvocati esterni di RDM e chiederà loro di assistere all'ispezione;
- (iii) chiedere le autorizzazioni e i documenti d'identità di tutti gli ispettori e verificare che tali nomi coincidano con quelli riportati sui documenti d'ispezione;
- (iv) riferire al responsabile degli ispettori che è stata richiesta la presenza dei membri dell'Ufficio Legale, comunicando il tempo che impiegheranno ad

arrivare. Chiedere agli ispettori se sono disponibili a concedere un periodo di tempo ragionevole per permettere ai membri dell'Ufficio Legale di giungere sul luogo dell'ispezione;

- (v) solitamente gli ispettori sono disponibili ad attendere un periodo di tempo ragionevole. Tuttavia, non sono obbligati a farlo e se intendono iniziare immediatamente l'ispezione deve essere consentito loro di procedere. In tal caso, dovranno essere seguite le istruzioni di seguito fornite.

1.2. Attività preliminari

Prima dell'inizio dell'ispezione:

- (i) creare una squadra dedicata per affiancare e assistere ciascun ispettore;
- (ii) informare il personale dell'ispezione in corso;
- (iii) raccomandare loro di non comunicarne l'esistenza al di fuori di RDM;
- (iv) riservare una sala riunioni priva di archivi / documenti aziendali per gli ispettori.

1.3. Comportamento da tenere nel corso dell'ispezione

Nel corso dell'ispezione è richiesto di:

- (i) attenersi scrupolosamente alle indicazioni che verranno fornite dall' Antitrust Compliance Officer (o dalla persona incaricata di guidare il team interno di RDM preposto all'ispezione);
- (ii) ciascun membro della squadra dedicata all'ispezione dovrà sempre accompagnare l'ispettore assegnatogli, annotando per iscritto tutte le sue azioni rilevanti (dove si reca, eventuali domande/richieste, le parole chiave utilizzate per la ricerca nei dispositivi elettronici);
- (iii) nel caso di approccio da parte dei funzionari, richiedere l'assistenza dell'Antitrust Compliance Officer o dalle persone da questi designate;
- (iv) non distruggere eventuali documenti rilevanti per l'ispezione. Più in generale, nel corso dell'ispezione occorre sospendere immediatamente l'eliminazione e/o distruzione (anche informatica) di qualsivoglia documento. La distruzione/eliminazione di documenti, anche se completamente irrilevanti per l'oggetto dell'ispezione, può dare adito a sospetti circa il tentativo di distruggere indizi compromettenti, e più in generale circa la volontà di cooperare da parte di RDM;
- (v) come detto i funzionari nel corso dell'ispezione possono richiedere informazioni/spiegazioni. Le dichiarazioni rese vengono verbalizzate. Le risposte devono essere il più concise possibili, e laddove non si sia a conoscenza

della risposta oppure la domanda richieda una risposta complessa o dati la cui esattezza e accuratezza non sia certa, occorre riservarsi di fornire una risposta in un momento successivo;

- (vi) fermo quanto detto al punto precedente, fornire le informazioni o esibire i documenti richiesti dai funzionari. Si precisa che il rifiuto di fornire le informazioni o esibire documenti, oppure la comunicazione di informazioni e la trasmissione di documenti non veritieri può comportare l'irrogazione di sanzioni amministrative pecuniarie e può essere qualificato come illecito avente rilevanza penale;
- (vii) non rivelare a terzi (anche se si tratta di dipendenti, collaboratori e/o agenti di RDM, che non si trovano in sede al momento dell'ispezione e/o i cui uffici sono ubicati in un luogo differente rispetto a quelli in cui si sta svolgendo l'ispezione) dell'esistenza dell'ispezione. L'assoluta riservatezza circa l'ispezione è necessaria in quanto nel caso venga rivelata a terzi soggetti, potenziali sospettati della medesima infrazione contestata a RDM, ciò potrebbe essere usato come elemento probatorio rilevante ai fini dell'accertamento di un'intesa illecita con i concorrenti. Inoltre, la riservatezza protegge l'interesse di RDM a "gestire" le modalità di comunicazione all'esterno dell'avvenuta ispezione al fine di minimizzare potenziali danni di immagine.

Nel caso di ispezioni in locali diversi da quelli dell'impresa (ivi incluso in caso di ispezioni domiciliari) occorre informare immediatamente l'Antitrust Compliance Officer, ed attenersi alle regole sopra elencate.

1.4. I documenti in formato elettronico

Le ispezioni sono incentrate sull'esame dei documenti in formato elettronico, che gli ispettori hanno il diritto di esaminare quale che sia il mezzo sul quale sono contenute e di estrarne copia elettronica o cartacea. Gli ispettori possono esaminare sia la versione finale dei documenti, sia le versioni precedenti (compresi metadati e versioni cancellate).

Con riferimento ai documenti elettronici, si prega di osservare le seguenti regole di condotta:

- (i) se richiesto dagli ispettori, fornire le password di accesso ai computer e agli account di posta elettronica, e aprire le e-mail crittografate. Potrebbe anche essere richiesto di bloccare l'accesso agli account di posta elettronica di figure apicali;
- (ii) in nessun caso deve essere permesso agli ispettori di accedere a sistemi elettronici direttamente o senza supervisione. Se possibile, chi affianca l'ispettore deve verificare se il documento elettronico sia al di fuori dell'ambito dell'ispezione o sia coperto da segreto professionale prima che l'ispettore ne prenda visione. Ove non si pongano questioni di rilevanza o di segreto professionale, deve essere permesso all'ispettore di visionare il documento a video;
- (iii) qualora gli ispettori intendano estrarre copia di un hard disk, opporsi

adducendo che esso può contenere documenti coperti da segreto professionale o che non rientrano nell'ambito dell'oggetto dell'ispezione. Se gli ispettori procedono comunque, assicurarsi di avere due copie dell'hard disk;

- (iv) assicurarsi che gli ispettori non rimuovano dati/hardware necessari per la gestione quotidiana delle attività.

1.5. Copia di documenti

Con riferimento ai documenti richiesti dagli ispettori:

- (i) fare tre copie di tutti i documenti richiesti – una per gli ispettori e due per la società;
- (ii) verificare che ciascun documento di cui gli ispettori intendano fare copia rientri nell'ambito dei loro poteri ispettivi. Spetta agli ispettori stabilire la rilevanza del documento, ma è necessario opporsi all'acquisizione di documenti riguardanti aspetti che non rientrano chiaramente nell'ambito dell'ispezione. Prima di negare agli ispettori l'acquisizione di un documento, consultare l'Antitrust Compliance Officer;
- (iii) non consegnare documenti coperti da segreto professionale (cioè la corrispondenza con avvocati legali esterni o i documenti formati per chiedere un parere legale ad un avvocato legale esterno); in caso di dubbio, i documenti devono essere inseriti in una busta sigillata.

1.6. Prima della partenza degli ispettori

Prima della conclusione dell'ispezione:

- (i) chiedere che tutte le copie o i documenti acquisiti dagli ispettori siano trattati in maniera confidenziale;
- (ii) chiedere copia dell'elenco o degli elenchi di documenti di cui gli ispettori hanno estratto copia;
- (iii) verificare l'accuratezza di quanto verbalizzato dagli ispettori, in particolare, delle domande formulate e delle risposte fornite;
- (iv) verbalizzare per iscritto tutti i punti di disaccordo con gli ispettori;
- (v) riservarsi il diritto di contestare l'acquisizione di documenti in quanto coperti da segreto professionale o estranei all'oggetto dell'ispezione;
- (vi) se l'ispezione non è completata, concordare con gli ispettori le modalità di apposizione dei sigilli presso i locali. Avvisare tutto il personale dell'ufficio, gli addetti alle pulizie e alla sicurezza di non toccare i sigilli.

2. Sanzioni in caso di mancata collaborazione durante le ispezioni/audizioni

2.1. Sanzioni per RDM

La mancata collaborazione con i funzionari dell'autorità antitrust può risultare nell'imposizione di sanzioni di rilevanti entità. Tali sanzioni sono state applicate in casi in cui l'impresa abbia ostacolato un'ispezione anche attraverso la distruzione di documenti, non abbia fornito le informazioni richieste o abbia infranto i sigilli apposti dall'autorità.

Le sanzioni possono essere applicate anche in caso di ritardo nel fornire informazioni richieste dall'autorità antitrust.

La mancata collaborazione può altresì incidere negativamente sull'esito dell'istruttoria e costituire un aggravante dell'ammontare della sanzione nel caso l'indagine si concluda con una decisione di accertamento dell'infrazione della normativa antitrust.

2.2. Sanzioni per amministratori, direttori ed altri membri del personale

Anche le persone fisiche possono essere sanzionate ove: (i) ostacolano l'accertamento ispettivo; (ii) forniscano informazioni inesatte, incomplete o fuorvianti in risposta a una richiesta di informazioni.

PARTE TERZA – LE SANZIONI DERIVANTI DALLA VIOLAZIONE DELLA NORMATIVA ANTITRUST

V. LE SANZIONI

La violazione della normativa antitrust può comportare:

- (i) l’emanazione di provvedimenti (sia da parte dell’autorità antitrust, sia da parte del giudice ordinario, entrambi anche in via cautelare ed urgente) che inibiscono la prosecuzione dei comportamenti illeciti;
- (ii) l’irrogazione di sanzioni amministrative pecuniarie che solitamente possono arrivare fino al 10% del fatturato totale annuo di gruppo;
- (iii) azioni di risarcimento del danno promosse dai soggetti danneggiati davanti al giudice ordinario;
- (iv) in generale, ai provvedimenti che accertano violazioni della normativa antitrust viene frequentemente dato particolare risalto sui mezzi di comunicazione, con conseguente effetto negativo sulla reputazione dell’impresa.

In ogni caso, le intese restrittive della concorrenza/le clausole contrattuali con le quali si viola il divieto di abuso di posizione dominante sono nulle e pertanto inapplicabili.

La lotta ai cartelli ha da tempo rappresentato l’obbiettivo principale delle autorità antitrust. Nella maggior parte delle giurisdizioni sono stati adottati i c.d. “**programmi di clemenza**”, che accordano benefici (immunità o significativa riduzione delle sanzioni) per le imprese che forniscono informazioni utili a consentire di individuare e sanzionare i cartelli. Di fatto i programmi di clemenza hanno rappresentato uno strumento particolarmente efficace per la lotta ai cartelli incrementando il livello di rischio derivante da comportamenti collusivi tra imprese concorrenti.

Le autorità antitrust riconoscono la piena immunità dalle sanzioni unicamente all’impresa che fornisca per prima informazioni sufficienti ad accertare una violazione che esse non fossero già in grado di dimostrare sulla base di informazioni in loro possesso. Al fine di poter beneficiare dei programmi di clemenza, l’impresa interessata deve:

- (i) cessare immediatamente la propria partecipazione all’intesa denunciata;
- (ii) cooperare attivamente con le autorità antitrust durante tutto il procedimento istruttorio;
- (iii) non distruggere, falsificare o celare informazioni o documenti rilevanti; e
- (iv) astenersi dall’informare soggetti terzi della propria intenzione di presentare una domanda di trattamento favorevole e della propria successiva attività di collaborazione con le autorità antitrust.

PARTE QUARTA – LE SANZIONI DISCIPLINARI INTERNE, LE PROCEDURE DI SEGNALAZIONE, LE PROCEDURE DI INDAGINE E REPORT PERIODICO AL CDA

VI. LE SANZIONI DISCIPLINARI

La violazione da parte di qualsiasi soggetto riconducibile all'organizzazione di RDM (dirigenti, dipendenti, collaboratori, agenti, etc.) delle regole contenute in questo manuale oltre ad esporre l'impresa alle sanzioni e alle ulteriori conseguenze negative descritte nella Sezione V, rappresenta altresì un inadempimento degli obblighi derivanti dal contratto di lavoro e pertanto comporta l'applicazione di sanzioni disciplinari proporzionate alla condotta e alla sua gravità, previste dalle norme di legge e di contratto collettivo applicabili.

1. La tipologia di sanzioni

In particolare, queste sanzioni possono comprendere:

- (i) richiami;
- (ii) arretramento nell'inquadramento / mancata promozione;
- (iii) perdita di componenti retributive;
- (iv) licenziamento con o senza preavviso;
- (v) risarcimento del danno / revoca di bonus / revoca di prestazioni pensionistiche.

2. Fattori attenuanti

Il sistema sanzionatorio può prevedere fattori attenuanti, quali:

- (i) la piena cooperazione del dipendente all'indagine interna;
- (ii) la circostanza che il dipendente non ricopra un ruolo dirigenziale o manageriale;
- (iii) al dipendente non è stato richiesto di partecipare al programma di formazione antitrust;
- (iv) la buona fede del dipendente che ha agito nella convinzione di non violare la normativa antitrust;
- (v) la circostanza che il comportamento sia stato sanzionato o incoraggiato dal diretto responsabile dell'impiegato.

3. Fattori aggravanti

Tuttavia, il sistema sanzionatorio può prevedere anche fattori aggravanti, quali:

- (i) la mancata cooperazione o il silenzio su circostanze riconosciute come rilevanti ai fini dell'indagine;
- (ii) la copertura di un ruolo manageriale da parte dell'indagato;
- (iii) la partecipazione del dipendente a corsi di formazione antitrust e la sua conoscenza degli standard di condotta richiesti;
- (iv) la mancata partecipazione del dipendente ai corsi di formazione sulla normativa antitrust;
- (v) la recidività del dipendente;
- (vi) l'aver incoraggiato i propri colleghi a prendere parte all'azione illecita;
- (vii) l'aver disatteso o l'aver evitato di chiedere un parere legale prima di porre in essere l'attività in violazione della normativa antitrust

VII. LE PROCEDURE DI SEGNALAZIONE

RDM garantisce il diritto alla riservatezza di chiunque vorrà segnalare violazioni di questo manuale in corso o già avvenute. Per tale motivo si chiede che le segnalazioni vengano trasmesse all' Antitrust Compliance Officer oppure utilizzando uno dei canali previsti dalla Procedura Whistleblowing di RDM (la "**Whistleblowing Policy**"), in particolare inviando una mail al seguente indirizzo: organismodivigilanza@rdmgroup.com.

Il contenuto della segnalazione dovrà essere conforme alla Whistleblowing Policy. Le attività di verifica della fondatezza della segnalazione verranno condotte dall' Antitrust Compliance Officer sotto la supervisione dell'O.d.V. che poi riferirà al consiglio di amministrazione per l'adozione delle opportune iniziative.

Il segnalante verrà tutelato con le forme stabilite nella Whistleblowing Policy.

VIII. REPORT PERIODICO AL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

1. Report periodico

L' Antitrust Compliance Officer invia al consiglio di amministrazione di Reno De Medici S.p.A. con cadenza annuale un report contenente le seguenti informazioni: (i) eventuali potenziali aree di rischio riscontrate nello svolgimento dell'attività d'impresa; (ii) segnalazioni di violazioni della normativa antitrust ricevute; (iii) indagini effettuate e relative conclusioni; (iv) contestazioni ricevute da terzi relative a violazioni da parte di RDM della normativa antitrust; (v) richieste di informazioni ricevute da autorità antitrust; (vi) ulteriori fatti potenzialmente rilevanti (ad esempio, indagini conoscitive iniziate dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato/Commissione Europea e/o istruttorie aventi ad oggetto il settore in cui opera RDM, istruttorie per violazioni della normativa antitrust iniziate nei confronti dei concorrenti di RDM).

L'Antitrust Compliance Officer valuterà altresì la necessità di interagire con gli organi decisionali e di vigilanza delle società del Gruppo Reno De Medici direttamente interessate da condotte potenzialmente rilevanti ai sensi della normativa antitrust.

2. Proposte di aggiornamento

L'Antitrust Compliance Officer, nella relazione annuale oppure ogni qualvolta lo ritenga opportuno, formula al consiglio di amministrazione di Reno De Medici S.p.A. proposte di aggiornamento del programma di antitrust compliance dirette a migliorarne l'efficacia nella prevenzione di violazioni della normativa antitrust, anche alla luce di eventuali modifiche relativamente al mercato in cui opera RDM e alle modalità in cui svolge la propria attività, nonché all'evoluzione della normativa antitrust e alla sua applicazione da parte delle autorità antitrust.

ALLEGATI:

Allegato 1 – Q&A

Q&A– Allegato 1

1. Contatti con i concorrenti

La regola generale è che ogni impresa deve evitare contatti con i concorrenti che possano influenzarne il comportamento sul mercato. I contatti con i concorrenti sono ammissibili solo quando necessari per la realizzazione di un progetto di cooperazione legittimo e autorizzato dall'Ufficio Legale o per la partecipazione a iniziative di interesse comune, come ad esempio le attività di un'associazione di categoria.

Quando nell'ambito di contatti con concorrenti – anche di natura sociale – vengono scambiate informazioni sensibili (e.g. i prezzi, le quantità, le quote di mercato, le strategie commerciali, i clienti, i fornitori, le condizioni contrattuali, le innovazioni, etc.), tali contatti possono esporre RDM al rischio di indagini e di accertamenti di violazione della normativa antitrust.

Conseguentemente i contatti con i concorrenti devono essere per quanto possibile evitati; in ogni caso, occorre fare particolare attenzione a rispettare puntualmente le regole di condotta contenute in questo manuale.

a) Incontri il direttore commerciale di un concorrente in aeroporto e lui comincia a parlare della situazione di mercato esprimendo preoccupazione per il calo della domanda. Dice “noi abbiamo i magazzini pieni, probabilmente ad agosto fermeremo gli impianti per l'intero mese. Voi cosa intendete fare?”. Come è opportuno comportarsi in una simile situazione?

Una simile discussione verrebbe interpretata dalle autorità antitrust come un tentativo di coordinare o allineare il fermo della produzione, con l'obiettivo di ridurre la capacità disponibile e mantenere/aumentare il livello dei prezzi. Si tratta quindi di una discussione che esporrebbe RDM al rischio di una violazione della normativa antitrust: i fermi della produzione, così come il livello di utilizzazione degli impianti sono decisioni che devono essere assunte unilateralmente e indipendentemente da ciascuna impresa sulla base delle proprie valutazioni e della propria strategia commerciale.

Conseguentemente, in tale scenario occorre far presente che questa conversazione è inopportuna in quanto riguarda la condivisione di informazioni sensibili e di scelte strategiche riguardo a condotte future che ciascun concorrente deve adottare unilateralmente.

Tale conversazione dovrà essere riportata all'Ufficio Legale, al fine di documentare le circostanze dell'incontro e il contenuto della conversazione.

b) Nel corso di una negoziazione con un operatore integrato, concorrente di RDM nel mercato della produzione di WLC, vengono sollevate rimostranze sull'atteggiamento eccessivamente concorrenziale di RDM che ha recentemente sottratto clienti a tale operatore attraverso una politica di forti sconti. Come è opportuno comportarsi in una simile situazione?

Nell'ambito dei rapporti con operatori integrati che sono sia concorrenti, sia clienti di RDM, è sempre necessario tenere distinto il rapporto di concorrenza dal rapporto di fornitura.

Ne segue che in una simile situazione, occorre rappresentare che - RDM indipendentemente dal rapporto di fornitura in essere – decide unilateralmente la propria politica commerciale e qualsivoglia discussione relativa ai termini e condizioni applicate a clienti comuni devono essere evitate.

Tale discussione dovrà poi essere comunicata all'Ufficio Legale, al fine di documentare le circostanze della negoziazione e il contenuto della conversazione.

c) Nell'ambito di una fiera, vi trovate ad un evento sociale a chiacchierare con gli esponenti dei due maggiori concorrenti nel mercato del WLC. Ad un certo punto la conversazione finisce sull'introduzione di una recente normativa che impone a tutti i produttori di conformarsi a standard di riduzione delle emissioni inquinanti entro tre anni. Uno dei presenti osserva che l'adeguamento a tali standard comporterà costi significativi e, vista la difficile situazione di mercato, si aspetta che tutti i concorrenti si adegueranno entro l'ultimo termine utile scegliendo la tecnologia meno costosa che permette di rispettare gli standard imposti e nulla di più. Come è opportuno comportarsi in una simile situazione?

Le decisioni relative alle modalità e tempistiche di adeguamento di un'impresa agli standard ambientali sono scelte strategiche che devono essere adottate autonomamente. Nello scenario proposto, il concorrente sta cercando di evitare che le imprese competano tra loro relativamente alla tempistica e all'adozione delle migliori tecnologie disponibili per la riduzione delle emissioni inquinanti. Conseguentemente, proseguire nella conversazione e raggiungere un'intesa, anche se meramente informale, su tali scelte può costituire una violazione della normativa antitrust.

È invece possibile cooperare con i concorrenti al fine di raggiungere standard ambientali più elevati che senza tale cooperazione non sarebbero raggiungibili. In ogni caso, come qualsiasi progetto di cooperazione con i concorrenti, esso deve essere svolto con il coinvolgimento dell'Ufficio Legale.

In uno scenario come quello descritto, è opportuno far presente che la conversazione non è opportuna e che si tratta di scelte che RDM adotta autonomamente secondo proprie valutazioni strategiche.

È altresì opportuno riferire l'episodio all'Ufficio Legale al fine di documentare al fine di documentare le circostanze dell'incontro e il contenuto della conversazione.

2. La partecipazione ad associazioni di imprese

Le associazioni di imprese svolgono attività di supporto ai propri associati, rappresentando il settore di appartenenza presso le istituzioni, promuovendo approfondimenti su tematiche di interesse generale, fornendo servizi di aggiornamento normativo e diffondendo

informazioni utili per lo svolgimento dell'attività di impresa.

Allo stesso tempo, le associazioni rappresentano enti esponenziali di imprese concorrenti e pertanto le relative decisioni, anche se prese in conformità con le relative norme organizzative, possono costituire intese restrittive della concorrenza. Inoltre, le associazioni di imprese costituiscono un luogo di incontro con esponenti delle imprese concorrenti.

È dunque importante prestare particolare attenzione allorché si partecipa alla vita associativa, assicurandosi che l'attività delle associazioni di cui RDM fa parte sia esclusivamente dedicata al perseguimento di obiettivi leciti. Inoltre, nel corso o a margine delle riunioni associative, occorre tassativamente evitare discussioni, anche di natura informale, su argomenti rilevanti da un punto di vista concorrenziale.

A tal fine è necessario seguire le seguenti regole di condotta:

- (i) ogni riunione di organi associativi (assemblee, comitati direttivi, gruppi di lavoro) deve essere preceduta da un ordine del giorno;
- (ii) se l'ordine del giorno contiene argomenti sensibili, consultare l'Ufficio Legale;
- (iii) nel corso della riunione, attenersi agli argomenti elencati nell'ordine del giorno;
- (iv) nel caso la discussione si discosti dall'ordine del giorno e interessi tematiche commercialmente sensibili, chiedere di interrompere la discussione;
- (v) se ciononostante la discussione continua, abbandonare immediatamente la riunione assicurandosi che ciò venga registrato a verbale e informare dell'accaduto l'Antitrust Compliance Officer;
- (vi) gli argomenti discussi nel corso di ogni riunione devono essere riportati in un verbale; assicurarsi che il verbale rifletta fedelmente quanto discusso nella riunione;
- (vii) i verbali delle riunioni associative devono essere archiviati in modo ordinato.

Nell'ambito delle attività associative, è possibile che vengano svolte attività di raccolta e diffusione di dati per realizzare studi di mercato. Tali attività devono essere svolte nel rispetto delle regole illustrate in questo manuale (si veda in particolare, il seguente paragrafo 3 “*Lo scambio di informazioni sensibili*”).

a) Nella pausa di una riunione associativa, un rappresentante di un concorrente ti si avvicina e comincia a discutere della situazione di mercato, con particolare riferimento ad alcuni clienti. Suggestisce che per abbassare la tensione competitiva potrebbe essere opportuno stabilire chi tra RDM e l'impresa concorrente fornirà tali clienti. Qual è l'atteggiamento da seguire?

Anche se si tratta di una conversazione in un contesto informale, il suggerimento del concorrente costituisce un invito a stipulare un accordo di cartello illecito. La normativa antitrust impone di prendere le distanze da tale invito, rimanere in silenzio non basta. Devi

quindi far presente che la discussione è contraria alla policy antitrust di RDM trattandosi di decisioni che ciascun concorrente deve prendere autonomamente.

È importante segnalare sempre tali incidenti all'Antitrust Compliance Officer, in modo da preparare una relazione interna che possa servire da prova a discarico anche ad anni di distanza.

b) Un'associazione di categoria adotta delibere, raccomandazioni o circolari di carattere non vincolante volte ad allineare i prezzi e solo alcuni degli associati le seguono. Tu hai ignorato la circolare e non hai seguito le indicazioni dell'associazione. Puoi essere considerato parte di un'intesa di prezzo?

Si. Indipendentemente dalla sua precisa natura giuridica, qualsiasi atto costituisca l'espressione della volontà dell'organo associativo di coordinare il comportamento degli aderenti sul mercato è idoneo a configurare una violazione della normativa antitrust. Il non adeguarsi alle indicazioni associative senza prenderne attivamente le distanze è di per sé sufficiente ad integrare il coinvolgimento in un accordo restrittivo della concorrenza.

c) Durante una riunione associativa si discute di una proposta legislativa che ha quale finalità ridurre le emissioni di carbonio attraverso l'imposizione di regole che si ritengono non corrette ed efficienti per il raggiungimento degli obiettivi. Si discute quindi di svolgere un'attività di lobby per far sì che la proposta legislativa venga modificata. Inoltre, si decide che nessuna impresa si adeguerà alla nuova normativa sino all'ultimo momento utile. Tale discussione comporta rischi di violazione della normativa antitrust?

Lo svolgimento di attività di *lobby* a tutela dell'industria è lecito; rientra dunque nelle legittime prerogative associative chiedere l'adozione di regole che si ritengono maggiormente efficienti.

L'attività di *lobby* non deve invece diventare un'occasione per coordinare le proprie condotte strategico/commerciali: la tempistica di adeguamento a nuove regole costituisce una scelta imprenditoriale che ogni impresa deve adottare individualmente.

3. Lo scambio di informazioni sensibili

La regola generale è che ogni impresa deve determinare il proprio comportamento sul mercato in modo indipendente e gli scambi di informazioni sensibili sono ammissibili solo quando direttamente connessi all'esecuzione dell'accordo tra fornitore e acquirente o necessari per migliorare la produzione o la distribuzione dei beni contrattuali.

Quando la condivisione di dati tra concorrenti riduce o elimina l'incertezza sul mercato o l'autonomia del comportamento dei concorrenti, tale scambio di informazioni può costituire una pratica concordata tra concorrenti in violazione della normativa antitrust.

Alcune caratteristiche dei dati scambiati possono aumentare il rischio. Ad esempio, lo scambio di dati considerati strategici (come le informazioni relative a prezzi, quantità, vendite, capacità, piani di marketing, ecc.), individualizzati (invece di dati aggregati), la frequenza dello scambio di dati, il periodo a cui si riferiscono i dati (futuri o attuali, anziché storici) possono aumentare il rischio di violazione della normativa antitrust.

Anche lo scambio indiretto e pubblico di dati relativi a informazioni sensibili può rappresentare una violazione della normativa antitrust. La comunicazione di modifiche dei prezzi mediante annunci pubblici (ad esempio, attraverso pubblicazioni di settore) anche se di per sé assolutamente legittima, può presentare profili problematici se compiuta nell'intenzione di indurre i concorrenti ad allinearsi. Ad esempio un annuncio unilaterale in merito all'intenzione di aumentare i prezzi (soprattutto se seguito da annunci pubblici di altri concorrenti) potrebbe rappresentare una strategia volta a raggiungere un'intesa. Lo stesso vale per un annuncio pubblico sull'aumento del costo delle materie prime a cui fa seguito l'incremento del prodotto/servizio finale.

Qualsiasi attività di raccolta e scambio di dati con i concorrenti – ad esempio in quanto funzionale alla realizzazione di uno studio di mercato da parte di un'associazione di imprese o di una società di consulenza - deve essere comunicata all'Ufficio Legale che avrà il compito di assicurarne la legittimità.

a) Nel corso di una negoziazione, il cliente mostra una fattura di un'impresa concorrente, affermando che è pronto ad acquistare da RDM soltanto ad un prezzo inferiore. Ritieni che tale condotta da parte del cliente esponga RDM ad un rischio antitrust?

Ricevere informazioni relative alle politiche di prezzo o strategia applicate da concorrenti può costituire una violazione della normativa antitrust. Nel caso di specie, l'informazione relativa ai prezzi praticati da un concorrente viene comunicata spontaneamente dal cliente e in occasione di una negoziazione con lo specifico obiettivo di ottenere un prezzo inferiore da RDM. In tale scenario, l'acquisizione di un'informazione di un concorrente non comporta un rischio antitrust.

b) In considerazione dell'aumento dei costi delle materie prime, RDM decide di incrementare i prezzi e a tal fine si valuta se predisporre una comunicazione standard da inviare all'intera base clienti in cui viene richiesto una percentuale di aumento uniforme. Si conviene poi che i clienti vengano contattati telefonicamente per negoziare l'aumento che verrà in concreto applicato. Cosa ne pensate?

Una comunicazione standard da inviare all'intera base clienti in cui viene richiesto una percentuale di aumento uniforme può costituire *price signalling*, ovvero una pratica anticoncorrenziale che consiste nel trasmettere informazioni sulle intenzioni di prezzo agli altri concorrenti, con lo scopo di coordinare le strategie di mercato e ridurre l'incertezza.

Per minimizzare il rischio di incorrere in *price signalling*, si suggerisce di valutare iniziative personalizzate, cliente per cliente o per cluster di clienti, e con modalità diverse (alcuni per iscritto, altri con conversazioni orali). In questo modo, si può tenere conto delle specifiche esigenze, delle condizioni contrattuali, delle relazioni commerciali e della sensibilità al prezzo di ciascun cliente o gruppo di clienti, e si può comunicare l'aumento in modo più discreto e flessibile, senza creare aspettative uniformi o segnali di mercato.

c) Ogni mese un cliente vi chiama per un aggiornamento sugli andamenti di mercato. In quell'occasione, il cliente comunica tutti gli aumenti/riduzioni di prezzo richiesti nel mese precedente dai distributori concorrenti di RDM. Cosa ne pensate?

A differenza dello scenario di cui alla lettera (a) di questa sezione, la sistematica condivisione da parte di un cliente di informazioni relative agli aumenti/riduzioni di prezzo applicati dai concorrenti di RDM può rappresentare una violazione della normativa antitrust, potendo delineare un'intesa di tipo *hub & spoke* nella quale avviene uno scambio di informazioni tra concorrenti per il tramite di un cliente. Tali dinamiche con i clienti devono quindi essere evitate.

d) Una società di consulenza vi contatta proponendo un progetto di benchmarking che ha quale obiettivo confrontare le prestazioni di RDM con quelle dei principali concorrenti. Si tratta di un'attività lecita? È necessario prendere delle precauzioni?

L'attività di *benchmarking* ha spesso finalità pro-concorrenziali in quanto può contribuire a migliorare l'efficienza interna delle imprese. Tuttavia, possono sorgere criticità di natura antitrust quando un esercizio di *benchmarking* riduce l'incertezza strategica del mercato e modifica gli incentivi dei concorrenti a competere, consentendo alle imprese di coordinare le loro attività sul mercato e/o di limitare in altro modo la concorrenza. Ciò si verifica in particolare quando il *benchmarking* comporta lo scambio di informazioni commercialmente sensibili tra i concorrenti, anche in modo indiretto (e.g. il valore medio di riferimento che costituisce il parametro di confronto per svolgere l'analisi, potrebbe facilitare un allineamento tra le condotte delle imprese aderenti al progetto).

Ferme restando le indicazioni fornite con riguardo allo scambio di informazioni sensibili, è lecito aderire ad un'iniziativa di *benchmarking* nella misura in cui la società di consulenza che svolge l'analisi adotti le necessarie precauzioni volte a prevenire la condivisione tra le parti dei dati sensibili utilizzati per l'analisi e aggreghi i dati delle imprese campione in modo da evitare che i concorrenti possano desumere informazioni sensibili degli altri partecipanti.

I progetti di *benchmarking* devono essere approvati dall'Ufficio Legale.