

Diritto della concorrenza

Introduzione

Il diritto della concorrenza è inteso a garantire una concorrenza leale ed effettiva al fine di incoraggiare e promuovere la crescita e l'innovazione a beneficio dei consumatori. A tal riguardo, Rexel agisce nel rispetto di tutte le leggi e normative applicabili. Ciò include le leggi e i regolamenti relativi al diritto della concorrenza.

– IN PARTICOLARE, REXEL È IMPEGNATA A:

1. Prendere decisioni commerciali indipendentemente da altre parti interessate del mercato (fornitori, clienti o concorrenti)
2. Non concludere accordi restrittivi della concorrenza (ad esempio: accordi suscettibili di ridurre o eliminare la concorrenza in un mercato)
3. Non abusare di una posizione dominante
4. Informare le autorità garanti della concorrenza competenti prima di qualsiasi operazione di cessione o acquisizione al di sopra di soglie predeterminate di fatturato.

La Guida al diritto della concorrenza dettaglia tali principi.

Rexel vuole che la presente Guida sia conosciuta, compresa e applicata da tutti i suoi dipendenti.

Se avete qualsiasi preoccupazione, non dovete tenerla per voi. Parlatene con il vostro superiore, l'Ufficio legale del Gruppo o l'Ufficio legale regionale, contattateci all'indirizzo compliance@rexel.com o utilizzate il modulo di segnalazione etica disponibile al seguente indirizzo: <https://www.rexel.com/en/ethical-alert/>

Cartelli

– COME AGIRE CON I CONCORRENTI

Ogni azienda deve sviluppare la propria strategia commerciale e deve agire in maniera indipendente dai suoi concorrenti, fornitori, clienti e parti interessate.

Qualsiasi accordo o intesa tra concorrenti avente per oggetto o per effetto la restrizione della libera concorrenza è vietato. Ciò può includere accordi che:

- › Fissano prezzi o altre condizioni contrattuali (ad es., garanzie, termini di pagamento, ecc.);
- › Limitano la libertà di concorrenza di altri operatori del mercato (ad es., limitando l'accesso al mercato, lo sviluppo o gli investimenti);
- › Ripartiscono clienti, mercati o fonti di approvvigionamento.

Non importa quale forma assuma l'accordo, né che lo stesso sia in forma scritta o formalizzato in alcun modo. Anche un semplice scambio di informazioni orale può essere considerato un cartello.

– COSA FARE

- ✓ – Ottenere informazioni riguardo a mercati e/o concorrenti da fonti pubbliche indipendenti
- ✓ – Discutere informazioni generali e pubbliche sul mercato e/o sui concorrenti

– COSA NON FARE

✗ – Stipulare un accordo, discutere o scambiare informazioni commerciali sensibili (“informazioni sensibili”) con concorrenti in relazione a:

- › Prezzi, termini e condizioni di vendita e acquisto, compresi sconti e riduzioni
- › Margine, profitti e costi
- › Quote di mercato
- › Volumi di vendite
- › Clienti (nome, solvibilità, termini di pagamento)
- › Dettagli di offerte in gare d'appalto

✗ – Accordarsi con concorrenti su prezzi o altre condizioni commerciali per i loro fornitori o clienti

✗ – Accordarsi con un concorrente al fine di favorire o eliminare un altro concorrente

✗ – Accordarsi con un concorrente per non fare affari con determinati fornitori o clienti

✗ – Accordarsi con un concorrente per condividere o ripartirsi vendite, prodotti, territori, clienti o fornitori

Associazioni professionali e di categoria e altre interazioni

Organizzare e partecipare a fiere, esposizioni e associazioni professionali con i concorrenti può essere legittimo e utile per le attività quotidiane.

– FATE ATTENZIONE

Le associazioni commerciali e professionali possono tuttavia essere utilizzate come copertura per pratiche anticoncorrenziali e possono portare a sanzioni da parte delle autorità garanti della concorrenza.

[Pertanto, è necessario essere molto cauti nel partecipare a tali riunioni e rispettare le leggi sulla concorrenza.](#)

– COSA FARE

- ✓ – Ottenere la previa approvazione interna prima di aderire a un'associazione di categoria e assicurarsi che sia in vigore un codice di condotta per i suoi membri
- ✓ – Ottenere e rivedere l'ordine del giorno prima di qualsiasi riunione dell'associazione di categoria
- ✓ – Ottenere e rivedere una copia del verbale della riunione dopo l'evento
- ✓ – Discutere argomenti consentiti durante le riunioni dell'associazione di categoria, quali, ad esempio, informazioni di pubblico dominio, informazioni storiche, nuovi standard tecnici, tecniche di innovazione e altri argomenti riguardanti progetti legislativi o normativi
- ✓ – Rilevare per iscritto qualsiasi discrepanza tra l'ordine del giorno e il contenuto della riunione e lasciare una riunione se vengono scambiate informazioni sensibili
- ✓ – Se l'associazione condivide informazioni statistiche, assicurarsi che tali informazioni siano ampie, aggregate, storiche e non consentano di identificare le singole aziende

– COSA NON FARE

✗ – Discutere e condividere informazioni sensibili

✗ – Partecipare a “riunioni secondarie” che si svolgono prima o dopo la riunione e discutere informazioni sensibili (pause caffè, pranzi, discussioni)

Abuso di posizione dominante

– COME AGIRE QUANDO SI DETIENE UNA POSIZIONE DOMINANTE?

Il diritto della concorrenza vieta comportamenti abusivi da parte di imprese in posizione dominante sul mercato.

Una posizione dominante non è definita solo dalla quota di mercato detenuta, ma anche dalla classificazione come leader di mercato. In genere, si ritiene che un'impresa abbia una posizione dominante se detiene una quota di mercato superiore al 40%, ma anche una quota di mercato del 15% può essere considerata dominante se l'azienda è il principale operatore in un mercato frammentato. La determinazione della posizione dominante sul mercato di una società richiede un'analisi dettagliata e approfondita in stretta collaborazione con l'Ufficio legale.

Non è illegale detenere una posizione dominante, ma è illegale abusare del proprio potere di mercato per impedire o limitare la concorrenza.

Un comportamento considerato lecito per una società non in posizione dominante può essere illecito quando è attuato da una società che detiene una posizione dominante nel mercato.

– COSA FARE

✓ – Rifiutare di vendere a un cliente se sussiste un motivo oggettivo e giustificato per il rifiuto.

– COSA NON FARE

✗ – Offrire sconti fedeltà che spingono il cliente ad acquistare prodotti

✗ – Utilizzare vendite “vincolate”, vale a dire la pratica di vendere un prodotto solo a condizione che l'acquirente acquisti un altro prodotto

✗ – Offrire un servizio differente a clienti simili senza giustificazioni oggettive

✗ – Imporre obblighi di esclusiva a fornitori e clienti.

Fusioni e acquisizioni

Nelle situazioni in cui due o più società precedentemente indipendenti si fondono, acquisiscono o creano un'impresa comune, occorre consultare l'Ufficio legale per verificare il diritto della concorrenza applicabile.

– SORVEGLIANZA

Le autorità garanti della concorrenza controllano le suddette operazioni in quanto possono perturbare la concorrenza in un mercato, creando o rafforzando una posizione dominante.

Al di sopra di determinate soglie di fatturato, è necessario informare le autorità garanti della concorrenza competenti per ottenere la previa autorizzazione per lo svolgimento di tali attività.

La mancata notifica può comportare multe e l'annullamento della decisione di fusione, acquisizione o cessione.

– COSA FARE

✓ – Informare e collaborare con l'Ufficio legale prima di prendere qualsiasi decisione chiave in materia di fusioni e acquisizioni

- ✓ – Valutare i rischi di concorrenza relativi alla società target (contenziosi, multe, sanzioni attuali o precedenti o precedenti autorizzazioni di fusione e acquisizione concesse alla società target, e copie di qualsiasi precedente operazione di fusione e acquisizione o cessione, ecc.),
- ✓ – Informare le autorità garanti della concorrenza competenti prima di qualsiasi operazione di cessione o acquisizione oltre predeterminate soglie di fatturato.
- ✓ – Rispettare gli impegni con le autorità garanti della concorrenza.

– COSA NON FARE

- ✗ – Avviare un processo di fusione, acquisizione o cessione senza coinvolgere l'Ufficio legale
- ✗ – Divulgare o fornire accesso a informazioni sensibili durante il processo di due diligence prima di una fusione, acquisizione o cessione senza la previa autorizzazione dell'Ufficio legale
- ✗ – In caso di notifica a un'autorità garante della concorrenza, scambiare informazioni sensibili prima dell'approvazione formale da parte di tale autorità

Rischi e sanzioni

Le multe per le violazioni del diritto della concorrenza sono ingenti e possono applicarsi sia alle persone fisiche che alle società. La buona fede o l'ignoranza non saranno considerate una giustificazione o una scusa per la violazione del diritto della concorrenza.

– PENALI E CONSEGUENZE PER LE SOCIETÀ

- › Multe fino al 10% del fatturato del Gruppo
- › Impatto negativo sull'immagine e la reputazione della società
- › Qualsiasi accordo che violi le norme in materia di concorrenza sarà nullo e inefficace
- › La società non sarà più in grado di partecipare a gare d'appalto nel settore pubblico
- › Le vittime di comportamenti anticoncorrenziali possono richiedere il risarcimento dei danni
- › Altri costi possono includere costi di contenzioso, interruzione dell'attività, potenziali ostacoli alle opportunità commerciali e alle acquisizioni

– SANZIONI PENALI APPLICABILI ALLE PERSONE COINVOLTE

Le persone ritenute colpevoli di condotte anticoncorrenziali possono essere soggette a lunghe pene detentive o a sanzioni pecuniarie.

Comunicazione con le autorità garanti della concorrenza

È imperativo rispondere a qualsiasi richiesta da parte delle autorità garanti della concorrenza entro il termine assegnato e chiedere sempre l'assistenza dell'Ufficio legale del Gruppo e del vostro Ufficio legale.

– QUANDO CONTATTARE L'UFFICIO LEGALE

1. In caso di qualsiasi contatto o comunicazione (orale, scritto o digitale) con un'autorità garante della concorrenza e del mercato in merito alle seguenti richieste:
2. › Ispezioni a sorpresa

3. > Indagini
4. > Questionari
5. > Fusioni e acquisizioni
6. Contattate IMMEDIATAMENTE l'Ufficio legale del Gruppo o il vostro Ufficio legale.

Contatti

Rexel è attenta a qualsiasi preoccupazione legittima in materia di diritto della concorrenza.

– DOMANDE

Per qualsiasi domanda, se ritenete che le leggi e normative sulla concorrenza non siano rispettate:

Rivolgetevi al vostro superiore, all'Ufficio legale del Gruppo o all'Ufficio legale regionale, contattateci all'indirizzo compliance@rexel.com o utilizzate il modulo di segnalazione etica disponibile al seguente indirizzo: <https://www.rexel.com/en/ethical-alert/>

Tutte le misure sono adottate per rispettare la riservatezza e la sicurezza delle informazioni comunicate, in conformità con le condizioni descritte nella [Guida Etica](#).