



CODICE DI CONDOTTA
RIGUARDANTE LA PARTECIPAZIONE A PROCEDURE AD EVIDENZA
PUBBLICA E/O DI AFFIDAMENTO DI CONTRATTI PUBBLICI

Sommario

I.	Finalità e ambito di applicazione	3
II.	Il quadro normativo di riferimento	3
III.	Regole di condotta nella partecipazione a procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici	7

I. Finalità e ambito di applicazione

Il Gruppo ENGIE riconosce la tutela della concorrenza come parte integrante della cultura e della politica aziendale.

Il presente Codice di Condotta è volto ad agevolare e promuovere il rispetto del diritto della concorrenza nella partecipazione a procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici, disciplinati dal Codice dei Contratti Pubblici (Decreto legislativo 18 aprile 2016, n. 50) da parte di ENGIE Italia S.p.A. e controllate e di ENGIE Servizi S.p.A. e controllate (di seguito anche collettivamente denominate “**ENGIE**”).

Il Codice di Condotta si propone di:

- 1) Illustrare i principi fondamentali del diritto della concorrenza (Sez. III);
- 2) Fornire indicazioni in merito ai comportamenti da adottare nell'ambito della partecipazione a procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici per prevenire comportamenti contrari al diritto della concorrenza (Sez. IV).

L'osservanza del Codice di Condotta è obbligatoria per tutto il personale delle società del Gruppo ENGIE in Italia (di seguito il “**Personale**”).

Il mancato rispetto del Codice di Condotta può dar luogo all'applicazione di misure disciplinari.

Il Codice di Condotta intende fornire una guida pratica per riconoscere le condotte rilevanti per il diritto della concorrenza senza pretesa di esaustività e non deve essere considerato come sostitutivo della normativa applicabile.

In caso di dubbi circa la compatibilità della condotta con il diritto della concorrenza il Personale potrà richiedere il parere della funzione legale e/o della funzione Ethics & Compliance.

In caso di sospetta violazione del diritto della concorrenza si invita il Personale ad effettuare una segnalazione contattando la funzione Ethics & Compliance e/o attraverso il sistema di segnalazione (*whistleblowing*) messo a disposizione da ENGIE.

II. Il quadro normativo di riferimento

La finalità del **diritto della concorrenza** (detto anche **diritto antitrust**) è quella di assicurare il corretto funzionamento della concorrenza nel mercato e, indirettamente, il benessere dei consumatori.

Ai sensi del diritto della concorrenza europeo (artt. 101 e 102 TFUE) e italiano (artt. 2 e 3 l. 287/90) sono vietate:

- 1) le intese restrittive della concorrenza nel mercato UE o nazionale, o in una parte sostanziale di esso (art. 101 TFUE e art. 2 della l. 287/90);
- 2) le condotte unilaterali configuranti abusi di posizione dominante sul mercato UE o nazionale, o su una parte sostanziale di esso (art. 102 TFUE e art. 3 l. 287/90).

Il rispetto del diritto della concorrenza permette di evitare:

- ❖ l'applicazione di sanzioni pecuniarie nei confronti dell'impresa interessata dalla violazione, che possono arrivare sino al 10% del fatturato globale annuo dell'impresa;
- ❖ la nullità dei contratti posti in essere in violazione delle norme antitrust;
- ❖ azioni risarcitorie in sede civile;
- ❖ un danno all'immagine della società;
- ❖ conseguenze civili, disciplinari e in taluni casi anche penali per i dipendenti coinvolti;

- ❖ l'esclusione dalle procedure ad evidenza pubblica disciplinate dal Codice dei Contratti Pubblici.

1 Divieto di intese restrittive della concorrenza

Rappresenta una regola base del diritto della concorrenza quella secondo cui ciascuna impresa deve determinare la propria condotta sul mercato e la propria strategia commerciale in modo autonomo e indipendente rispetto ai propri concorrenti.

Sono pertanto vietate le intese tra imprese che abbiano **per oggetto** o **per effetto** di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato UE o nazionale, o in una sua parte rilevante (art. 101 TFUE e art. 2 l. 287/90).

Ai sensi del diritto della concorrenza costituiscono "intese":

- ❖ **i contratti e gli accordi di qualunque tipo** (inclusi gli accordi non vincolanti, es. i *gentlemen's agreements*) in qualunque forma conclusi (es. scritta, orale, per comportamenti concludenti); non è necessario che l'accordo sia stato eseguito, costituendo intese anche gli accordi che non abbiano poi avuto attuazione;
- ❖ **le c.d. "pratiche concordate"**, generalmente definite come forme di coordinamento fra imprese che, pur non avendo concluso un formale accordo, hanno scelto in modo consapevole di collaborare tra di loro per sottrarsi ai rischi della concorrenza. Può costituire "pratica concordata" anche lo scambio di informazioni commercialmente sensibili, diretto o indiretto, tra imprese concorrenti;
- ❖ **le decisioni delle associazioni di imprese o di altri organismi associativi**; rientrano nella definizione di "decisioni" anche le direttive e le raccomandazioni, ancorché non vincolanti, rivolte dalle associazioni ai propri membri, nonché gli statuti e i regolamenti che disciplinano l'attività delle associazioni.

La nozione di intesa è molto ampia e comprende ogni forma di concertazione cosciente e volontaria tra imprese.

Le intese restrittive della concorrenza possono essere di due tipi:

- ❖ **orizzontali**: sono quelle realizzate tra due o più imprese concorrenti, ossia imprese operanti al medesimo livello della catena produttiva o distributiva;
- ❖ **verticali**: sono quelle realizzate tra due o più imprese non concorrenti, operanti ad un livello differente della catena produttiva o distributiva (ad es. gli accordi con i fornitori o gli accordi con i distributori)

1.1 Intese orizzontali vietate

Costituiscono **esempi di intese orizzontali vietate** le intese tra imprese concorrenti che abbiano ad oggetto o ad effetto:

- ❖ l'alterazione o la limitazione del confronto competitivo nelle gare pubbliche o private (es. due o più imprese si accordano per non partecipare ad una determinata gara, o per presentare offerte non sovrapposte sui diversi lotti della gara, o si accordano sulle condizioni dell'offerta o su altri elementi capaci di incidere sull'esito della gara);
- ❖ la fissazione dei prezzi (es. due o più imprese si accordano per applicare lo stesso livello di prezzi o per praticare il medesimo sconto);
- ❖ l'uniformazione di altre condizioni di vendita (es. modalità di pagamento, condizioni generali di contratto, servizi di assistenza ai clienti);
- ❖ la ripartizione dei clienti (es. due o più imprese si accordano per vendere i propri prodotti una ai clienti della categoria X, l'altra ai clienti della categoria Y);

- ❖ la ripartizione dei mercati (es. due o più imprese si accordano per vendere i prodotti una nel Nord Italia, l'altra nel Sud Italia);
- ❖ la limitazione della produzione (es. due o più imprese concordano le quote di rispettiva produzione di un dato prodotto);
- ❖ il boicottaggio collettivo di un'altra impresa (es. due o più imprese si accordano per non rifornire un dato cliente o per non acquistare prodotti da un dato fornitore).

Nei rapporti con i concorrenti è necessario considerare che in linea di principio:

- ❖ ogni attività che comporta un coordinamento di condotte con un concorrente presenta rischi antitrust;
- ❖ gli accordi di cooperazione con concorrenti (ad es. accordi di ricerca e sviluppo, accordi di produzione, accordi di acquisto, accordi di commercializzazione, associazioni temporanee di imprese o consorzi) sono ammessi a certe condizioni, e richiedono una valutazione caso per caso (sulle associazioni temporanee di impresa e sui consorzi v. Sez. III, §3).

Anche **lo scambio di informazioni sensibili con concorrenti può configurare un'intesa vietata** e va pertanto evitato, salvo eccezioni da valutare caso per caso.

Costituiscono informazioni sensibili tutte le informazioni non pubbliche la cui disponibilità facilita la collusione permettendo di conoscere o prevedere la politica commerciale o le strategie dei concorrenti, eliminando o riducendo l'incertezza sulle loro mosse, quali:

- ❖ informazioni relative alla strategia che si intende adottare in una gara pubblica o privata;
- ❖ offerte economiche e tecniche, prezzi, condizioni economiche e contrattuali;
- ❖ costi;
- ❖ fatturato, volumi di vendita, quote di mercato;
- ❖ capacità produttiva;
- ❖ strategie commerciali, investimenti, piani industriali, business plan;
- ❖ dati su clienti e fornitori.

Possono configurare intese restrittive della concorrenza sia gli scambi di informazioni sensibili diretti sia quelli indiretti che avvengono per mezzo di soggetti terzi, come le stazioni appaltanti, i partner commerciali, i subappaltatori, le associazioni di categoria, i fornitori, i distributori, i clienti.

È vietato utilizzare le stazioni appaltanti, i partner commerciali, i subappaltatori, le associazioni di categoria, i fornitori, i distributori, i clienti e in generale i terzi per acquisire informazioni sensibili su concorrenti o fornire informazioni sensibili ai concorrenti.

Nel caso in cui sia la stazione appaltante, il partner commerciale, il subappaltatore, l'associazione di categoria, il fornitore, il distributore, il cliente e in generale il terzo ad offrirsi di fornire informazioni sensibili riguardanti concorrenti occorre declinare l'offerta ed avvisare dell'accaduto la funzione Ethics & Compliance.

1.2 Intese verticali vietate

Nell'ambito delle intese verticali rientrano gli accordi con i subappaltatori, con i fornitori, con i distributori, con i clienti, pubblici o privati.

Gli accordi di questo tipo che contengono clausole aventi ad oggetto o ad effetto la restrizione della concorrenza nel mercato detti accordi devono essere sottoposti ad una valutazione legale preventiva.

Costituiscono **esempi di intese verticali vietate** gli accordi che contengono:

- ❖ clausole di fissazione dei prezzi di rivendita;

Costituiscono **esempi di intese verticali a rischio di violazione del diritto della concorrenza** gli accordi che contengono

- ❖ clausole di esclusiva;
- ❖ imposizione di quantitativi minimi di acquisto;
- ❖ obblighi di non concorrenza;
- ❖ divieti di rivendita;
- ❖ attribuzione di territori o di clienti.

Prima di concludere accordi che contengono clausole di questo tipo il Personale è tenuto a consultare la funzione legale e/o la funzione Ethics & Compliance.

2 Divieto di abuso di posizione dominante

Il diritto della concorrenza vieta alle imprese in posizione dominante nel mercato di abusare di tale posizione.

Il diritto della concorrenza non vieta di per sé la detenzione di una posizione dominante, ma solamente l'abuso di tale posizione (art. 102 TFUE e art. 3 l. 287/90).

Secondo la giurisprudenza, la posizione dominante consiste in una *“condizione di potere economico che consente ad un’impresa di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato rilevante, conferendole il potere di comportarsi in maniera indipendente rispetto ai suoi concorrenti, clienti, fornitori e, in definitiva, ai consumatori finali”*.

Un’impresa è quindi in posizione dominante in un dato mercato se ha la capacità di aumentare i prezzi, o, più in generale, di modificare le proprie condizioni contrattuali senza incorrere in (significative) perdite di quote di mercato.

Il principale indicatore della dominanza di un’impresa è l’elevata quota di mercato e la sua capacità di mantenerla nel tempo. In linea generale, quote di mercato superiori al 40% possono essere indicative della sussistenza di una posizione dominante. Non esistono tuttavia “soglie” certe di rilevanza ed occorre svolgere un’analisi caso per caso per stabilire quale sia il mercato rilevante e valutare l’esistenza di eventuali posizioni dominanti.

L’eventuale posizione dominante viene valutata nell’ambito del “mercato rilevante”, definito come l’insieme di tutti i prodotti e/o servizi che sono considerati intercambiabili o sostituibili dal consumatore, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell’uso al quale sono destinati e che sono forniti o acquistati in un’area geografica nella quale le condizioni di concorrenza sono sufficientemente omogenee.

Determinare l’esatta dimensione di un mercato rilevante dal punto di vista merceologico e geografico è un’operazione complessa, che può richiedere analisi di tipo giuridico ed economico.

L’esistenza di una posizione dominante può anche derivare da diritti speciali o esclusivi, come ad esempio quelli derivanti da concessioni.

All’impresa in posizione dominante viene attribuita una “speciale responsabilità”, ossia quella di non distorcere attraverso le proprie condotte la concorrenza sul mercato. Di conseguenza, alcune condotte, che potrebbero in astratto essere legittime se adottate da un’impresa con un potere di mercato ridotto, possono configurare un abuso se adottate invece da un’impresa dominante.

Costituiscono esempi di possibili condotte abusive contrarie al diritto della concorrenza, ove realizzate da un’impresa in posizione dominante:

- ❖ la fissazione di prezzi eccessivi o l’imposizione di condizioni contrattuali inique;
- ❖ l’applicazione di prezzi predatori o sotto-costi;
- ❖ la previsione di sconti fidelizzanti;
- ❖ la limitazione della produzione, degli sbocchi sul mercato o dello sviluppo tecnico, a danno dei consumatori;
- ❖ l’attuazione di pratiche discriminatorie nei confronti dei fornitori o dei clienti;

- ❖ l'opposizione di un ingiustificato rifiuto di contrarre;
- ❖ l'attuazione di pratiche leganti (tie-in): es. vendita del prodotto A condizionata all'acquisto del prodotto B;
- ❖ gli accordi di esclusiva.

L'elenco non è esaustivo, rientrando nella nozione di abuso di posizione dominante qualsiasi forma di sfruttamento abusivo di una posizione dominante sul mercato.

3 Condotte anticoncorrenziali nell'ambito della partecipazione a procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici

La partecipazione a procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici, quali i contratti di partenariato pubblico privato, presenta rischi specifici.

Il rischio maggiore è che imprese concorrenti pongano in essere e/o tentino di porre in essere condotte collusive.

Esempi di condotte anticoncorrenziali nell'ambito della partecipazione a procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici sono:

- 1) **Boicottaggio della gara**, ossia mancata presentazione di offerte da parte di una o più imprese al fine di prolungare il contratto con il fornitore abituale o di far ripartire pro quota il lavoro o la fornitura tra tutte le imprese interessate al contratto;
- 2) **Spartizione dei lotti di gara** mediante la presentazione di offerte non sovrapposte sui singoli lotti (c.d. offerte "a scacchiera");
- 3) **Presentazione di offerte di comodo** da parte di una o più imprese finalizzate a conferire un'apparente regolarità concorrenziale alla gara e a celare l'innalzamento dei prezzi di aggiudicazione;
- 4) **Accordi di rotazione delle offerte**, in base ai quali le imprese si accordano per alternarsi nel presentare offerte vincenti.
- 5) **Utilizzo distorto dello strumento dell'ATI e del subappalto** al fine di determinare la spartizione del mercato o della singola commessa;
- 6) **Scambio di informazioni commercialmente sensibili tra concorrenti**, aventi ad oggetto o ad effetto l'alterazione del confronto competitivo nell'ambito della gara.

Tali esempi non esauriscono la fenomenologia delle condotte anticoncorrenziali o potenzialmente anticoncorrenziali nell'ambito delle procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici, dovendosi considerare vietata, in quanto contraria al diritto della concorrenza, ogni forma di collusione o di coordinamento cosciente e volontario avente ad oggetto o ad effetto l'eliminazione o la limitazione del normale confronto competitivo tra imprese concorrenti.

III. Regole di condotta nella partecipazione a procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici

1 Regole fondamentali generali

ENGIE è tenuta a decidere in modo indipendente ed autonomo la strategia da adottare nella partecipazione a procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici (di seguito "**Gare**" o "**Gara**" al singolare).

Nell'ambito delle Gare il Personale pertanto **non deve**:

- Concordare o anche solo discutere, direttamente o indirettamente, con i concorrenti la strategia che ENGIE o il concorrente intende adottare per la partecipazione alle Gare;

- Concordare o anche solo discutere, direttamente o indirettamente, con i concorrenti, la spartizione di lotti o di contratti;
- Concordare o anche solo discutere, direttamente o indirettamente, con i concorrenti i tempi o le modalità di partecipazione alla Gara;
- Concordare o anche solo discutere, direttamente o indirettamente, con i concorrenti la presentazione delle offerte o il loro contenuto;
- Concludere o anche solo discutere, direttamente o indirettamente, con i concorrenti accordi di non belligeranza;
- Concordare o anche solo discutere con i concorrenti la posizione da assumere nell'ambito delle consultazioni promosse dalle stazioni appaltanti.

Il Personale **deve**:

- ✓ Contattare preventivamente la funzione legale e/o la funzione Ethics & Compliance in caso di dubbi circa la compatibilità di una condotta con il diritto della concorrenza

2 Regole per la gestione delle informazioni commercialmente sensibili

Nell'ambito delle Gare costituiscono informazioni commercialmente sensibili:

- ❖ la decisione di partecipare/non partecipare alla Gara;
- ❖ nel caso di Gare suddivise in lotti, la scelta dei lotti per i quali presentare un'offerta;
- ❖ le strategie e le modalità di partecipazione alla Gara, quali ad esempio la decisione di partecipare in ATI o di fare ricorso al subappalto e la scelta del partner commerciale;
- ❖ il contenuto dell'offerta economica e dell'offerta tecnica e gli input sulla base dei quali le offerte sono costruite (es. business plan, costi);
- ❖ informazioni sui subappaltatori o altri fornitori che sono stati selezionati o che si intendono selezionare.

L'elenco non è esaustivo, rientrando nella nozione di informazioni commercialmente sensibili tutte le informazioni non pubbliche la cui disponibilità permette di conoscere o prevedere la strategia di ENGIE o dei concorrenti.

Il Personale **non deve**:

- scambiare, direttamente o indirettamente, informazioni commercialmente sensibili con i concorrenti, ad eccezione di quanto strettamente necessario per la preparazione o l'esecuzione di iniziative lecite di partecipazione congiunta, nelle forme ammesse dall'ordinamento, quali la partecipazione attraverso ATI o consorzi o per l'adempimento di obblighi di legge;
- scambiare informazioni commercialmente sensibili con i subappaltatori o con i fornitori, ad eccezione di quanto strettamente necessario per l'adempimento di obblighi di legge o per la conclusione o l'esecuzione dei contratti di subappalto o di fornitura;
- scambiare informazioni commercialmente sensibili con la stazione appaltante, i clienti, i distributori, o con i terzi in generale, ad eccezione di quanto strettamente necessario per l'adempimento di obblighi di legge o per la conclusione od esecuzione di contratti;
- sollecitare o comunque utilizzare le stazioni appaltanti, i partner commerciali, i subappaltatori, le associazioni di categoria, i fornitori, i distributori, i clienti e in generale i terzi per acquisire informazioni sensibili su concorrenti o fornire informazioni sensibili ai concorrenti.

Il Personale **deve**:

- ✓ assicurarsi che lo scambio di informazioni commercialmente sensibili, nei casi in cui risulti ammesso, sia preceduto dalla stipula di un accordo di riservatezza, che disciplini le finalità e i limiti dello scambio di informazioni;

- ✓ trattare le informazioni commercialmente sensibili relative alla partecipazione alla Gara come informazioni riservate a confidenziali, nel rispetto dei protocolli di riservatezza aziendali, e non condividere tali informazioni con il Personale che non abbia necessità di accedervi per lo svolgimento delle proprie funzioni.
- ✓ declinare l'offerta di ricevere informazioni sensibili riguardanti i concorrenti da qualunque soggetto provenga (inclusi lo stesso concorrente, la stazione appaltante, il partner commerciale, il subappaltatore, l'associazione di categoria, il fornitore, il distributore, il cliente e qualunque terzo) riportare l'episodio alla funzione Ethics & Compliance.

3 Regole per la partecipazione in ATI e per il ricorso al subappalto

L'ATI e il subappalto rappresentano strumenti previsti dalla normativa in materia di contratti pubblici con finalità pro-concorrenziali. Attraverso tali strumenti è infatti possibile ampliare il novero di soggetti che possono partecipare alla Gara ed eseguire i contratti oggetto della Gara.

Analoghe considerazioni valgono per i consorzi.

Tuttavia, il ricorso a tali strumenti presenta rischi specifici e si pone in contrasto con il diritto della concorrenza ogni qualvolta ne venga fatto un uso strumentale per eliminare o limitare la concorrenza nell'ambito della Gara.

Per quanto concerne le ATI il rischio di violazione del diritto della concorrenza è più elevato in caso di costituzione di ATI da parte di soggetti che siano individualmente in possesso dei requisiti per la partecipazione alla Gara (c.d. ATI sovrabbondanti).

Per quanto concerne il ricorso al subappalto, il rischio di violazione del diritto della concorrenza è più elevato quando il subappaltatore che si intende selezionare sia un concorrente effettivo o potenziale del soggetto che partecipa alla Gara, e che potrebbe partecipare autonomamente alla medesima Gara.

Il Personale **non deve**:

- avvalersi degli strumenti dell'ATI, del consorzio e del subappalto per finalità anticoncorrenziali.

Il Personale **deve**:

- ✓ valutare con attenzione tutti i casi di costituzione di consorzi o di ATI con un concorrente effettivo o potenziale;
- ✓ ricorrere all'ATI per la partecipazione ad una Gara solamente laddove ENGIE non sia autonomamente in possesso dei requisiti per partecipare alla Gara o, nel caso in cui sia in possesso dei requisiti, sussistano giustificazioni obiettive documentate o documentabili;
- ✓ contattare preventivamente la funzione legale e la funzione Ethics & Compliance qualora si consideri di ricorrere ad un'ATI o ad un subappalto con un concorrente;
- ✓ segnalare immediatamente alla funzione Ethics & Compliance eventuali proposte di adozione di condotte anticoncorrenziali provenienti da terzi.

4 Regole per la partecipazione ad associazioni di categoria e organizzazioni professionali

La partecipazione ad associazioni di categoria e organizzazioni professionali non è di per sé vietata dal diritto della concorrenza.

Tuttavia, le associazioni di categoria e le organizzazioni professionali sono esposte ad un elevato rischio dal punto di vista concorrenziale poiché costituiscono luoghi di incontro in cui i concorrenti possono concordare una strategia collusiva, coordinare la loro condotta sul mercato e scambiare informazioni commercialmente sensibili.

Il Gruppo ENGIE ha adottato apposite linee guida per la partecipazione ad associazioni di categoria e organizzazioni professionali, volte a mitigare il rischio di comportamenti contrari al diritto della concorrenza.

Il Personale è tenuto ad attenersi a tali linee guida.

5 Linguaggio nelle comunicazioni interne ed esterne

Il Personale deve avere cura di utilizzare nelle comunicazioni interne ed esterne un linguaggio appropriato e coerente con i valori di ENGIE, evitando espressioni equivocate.

Laddove il Personale riceva comunicazioni da parte di un concorrente (o di qualsiasi terzo) aventi contenuti contrari al diritto della concorrenza o espressioni equivocate, ignorare la comunicazione non è sufficiente per esentare ENGIE da possibili contestazioni. È necessario in tali casi, previo consulto con la funzione legale e con la funzione Ethics & Compliance, riscontrare la comunicazione prendendo le distanze/chiedendo chiarimenti sulle espressioni equivocate.

Il Personale **non deve**:

- utilizzare espressioni inappropriate od equivocate nelle comunicazioni interne/esterne.

Il Personale **deve**:

- ✓ adottare la dovuta cautela nell'uso del linguaggio delle comunicazioni interne ed esterne;
- ✓ in caso di ricezione di comunicazioni aventi un contenuto contrario al diritto antitrust o contenuti espressioni equivocate, riportare l'episodio alla funzione Ethics & Compliance e, previo consulto anche con la funzione legale, riscontrare la comunicazione prendendo le distanze/chiedendo chiarimenti sulle espressioni equivocate.

6 Segnalazione di sospette violazioni del diritto della concorrenza

È importante che possibili violazioni del diritto della concorrenza vengano rilevate nella loro fase iniziale, in quanto:

- ❖ la tempestiva scoperta di una possibile infrazione permette di impedire che la condotta illecita si consumi o comunque di evitare che si prolunga ulteriormente e di attenuarne gli effetti dannosi;
- ❖ attraverso la denuncia di violazioni di cui è a conoscenza la società ha la possibilità di accedere ai programmi di clemenza previsti dalla legge, che consentono di accedere al beneficio dell'immunità o della riduzione della sanzione in caso di accertamento dell'infrazione da parte dell'Autorità.

In caso di sospetta violazione del diritto della concorrenza si invita il Personale ad effettuare una segnalazione contattando la funzione Ethics & Compliance e/o attraverso il sistema di segnalazione (whistleblowing) messo a disposizione da ENGIE.