



Codice di Condotta Antitrust

17 giugno 2021





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 Antitrust è volto ad agevolare e promuovere il rispetto del diritto della concorrenza 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. II);
- 2) Fornire indicazioni in merito ai comportamenti da adottare nei rapporti con i concorrenti (Sez. III);
- 3) Fornire indicazioni in merito ai comportamenti da adottare nei rapporti con i fornitori, i clienti, i distributori (Sez. IV);
- 4) Fornire altre regole di condotta generali (Sez. V).

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

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

Il Codice di Condotta Antitrust 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 dell’Antitrust Compliance Officer.

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

Il presente Codice di Condotta Antitrust integra – senza sostituire – il *Codice di condotta riguardante la partecipazione a procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici* già adottato 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 diritto della concorrenza vieta inoltre la realizzazione di operazioni di concentrazione tra imprese (quali fusioni, acquisizioni, cessioni di aziende o rami di azienda) che comportano la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza, e stabilisce degli obblighi di comunicazione preventiva delle operazioni che superino determinate soglie dimensionali (Regolamento (CE) n. 139/2004 e art. 6 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 gare e dalle procedure ad evidenza pubblica disciplinate dal Codice dei Contratti Pubblici.

È bene tenere a mente che l'approvazione di una determinata condotta da parte di un'autorità pubblica non vale automaticamente ad escludere che la condotta possa comunque integrare una violazione del diritto della concorrenza.

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.a 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 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).

L’elenco sopra riportato è esemplificativo e non esaustivo, dovendosi ritenere in linea di principio vietata ogni intesa tra concorrenti che abbia ad oggetto o ad effetto la restrizione della concorrenza nel mercato.

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, accordi di specializzazione, accordi di standardizzazione, associazioni temporanee di imprese o consorzi) sono ammessi a certe condizioni, e richiedono una valutazione caso per caso.





Pertanto, prima di concludere un accordo con un concorrente il Personale è tenuto a consultare la funzione legale.

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 nel mercato;
- ❖ informazioni relative a decisioni commerciali, incluse quelle relative alla partecipazione a gare pubbliche o private;
- ❖ offerte economiche e tecniche, prezzi, condizioni economiche e contrattuali;
- ❖ costi, margini;
- ❖ 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, i fornitori, i distributori, le associazioni di categoria, i clienti.

È vietato utilizzare le stazioni appaltanti, i partner commerciali, i subappaltatori, i fornitori, i distributori, le associazioni di categoria, 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, il fornitore, il distributore, l'associazione di categoria, il cliente e in generale il terzo ad offrirsi di fornire informazioni sensibili riguardanti concorrenti occorre declinare l'offerta ed avvisare dell'accaduto l'Antitrust Compliance Officer.

1.b. 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 o limitazioni alla rivendita;
- ❖ divieti o limitazioni all'uso di canali di vendita o di pubblicità *online*;
- ❖ attribuzione di territori o di clienti.

L'elenco sopra riportato è esemplificativo e non esaustivo, dovendosi ritenere in linea di principio a rischio ogni intesa verticale che abbia ad oggetto o per effetto la restrizione della concorrenza nel mercato.

Prima di concludere accordi che contengono clausole di questo tipo il Personale è tenuto a consultare la funzione legale.

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. Concentrazioni tra imprese

Ai sensi del diritto della concorrenza sono "concentrazioni" tutte le operazioni che modificano in maniera duratura la situazione di controllo (di diritto o di fatto) di un'impresa o di una sua parte, quali ad esempio:

- ❖ fusione di due o più imprese, sia quando più imprese si fondono in una nuova impresa (fusione in senso stretto), sia quando un'impresa incorpora una o più imprese (fusione per incorporazione);
- ❖ acquisizione del controllo esclusivo o congiunto dell'insieme o di parti di una o più imprese (ad esempio l'acquisizione del controllo determinato dall'acquisto di quote societarie, da patti parasociali, da trasferimenti di aziende o di rami di aziende)
- ❖ costituzione di un'impresa comune (ad esempio la costituzione di una nuova società in comune);
- ❖ il passaggio dal controllo esclusivo al controllo congiunto di un'impresa o viceversa.

Il diritto della concorrenza richiede che talune operazioni di concentrazione debbano essere preventivamente comunicate alle competenti autorità della concorrenza al fine di consentire un controllo preventivo a tutela della conservazione di una concorrenza effettiva nel mercato o nei mercati interessati dall'operazione.

In linea generale, l'obbligo di comunicazione preventiva sorge ove siano superate, da parte delle imprese coinvolte dall'operazione di concentrazione, determinate soglie di fatturato previste dalla disciplina rilevante italiana ed europea.

La violazione dell'obbligo di comunicazione preventiva o la realizzazione della concentrazione prima di aver ottenuto l'autorizzazione da parte della competente autorità antitrust può comportare l'irrogazione di sanzioni, nonché l'applicazione di misure coattive per il ripristino della situazione antecedente alla concentrazione (ad es. l'obbligo di disinvestimento).





Nell'ambito di operazioni di concentrazione possono avere luogo scambi di informazioni tra concorrenti a cui è necessario prestare attenzione, in quanto il divieto di scambiare informazioni commercialmente sensibili tra imprese concorrenti si applica in linea di principio anche ai contatti realizzati nell'ambito di operazioni di concentrazione (ad esempio nella fase di *due diligence*).

La complessità delle valutazioni connesse alle operazioni di concentrazione richiede che il Personale coinvolto, prima di iniziare le trattative, prenda contatti con la funzione legale, al fine di determinare se l'operazione costituisca una concentrazione da notificare, quale sia l'autorità della concorrenza competente e le azioni da intraprendere per garantire che l'operazione si svolga nel rispetto della normativa antitrust rilevante.

III. Regole di condotta nei rapporti con i concorrenti

1. Regole fondamentali generali

ENGIE è sempre tenuta a decidere in modo indipendente ed autonomo la propria strategia commerciale. È vietato coordinare espressamente o tacitamente con i concorrenti la strategia da adottare sul mercato.

Il Personale **non deve**:

- ✓ concludere in modo espresso o tacito con un concorrente accordi volti a fissare, aumentare, diminuire i prezzi o a concordare altri elementi dell'offerta commerciale (ad es. sconti, commissioni, tempi di fatturazione, modalità di pagamento);
- ✓ concludere in modo espresso o tacito con un concorrente accordi di ripartizione delle quote di produzione e/o distribuzione dei prodotti e accordi volti a limitare lo sviluppo di prodotti/servizi innovativi e/o gli investimenti;
- ✓ concludere in modo espresso o tacito con un concorrente accordi di ripartizione dei clienti o dei mercati;
- ✓ inviare ai concorrenti "segnali" – anche attraverso canali di informazioni pubblica – sulla strategia commerciale che intende adottare;
- ✓ concludere in modo espresso o tacito con un concorrente qualsiasi altro accordo che abbia per oggetto o per effetto la riduzione della concorrenza nel mercato.

Il diritto della concorrenza prevede un trattamento particolare per gli accordi di cooperazione tra concorrenti che possano determinare efficienze ed effetti pro-competitivi, con benefici per i consumatori, quali ad esempio accordi di ricerca e sviluppo, accordi di produzione, accordi di acquisto, accordi di commercializzazione, accordi di specializzazione, accordi di normazione (o standardizzazione), ecc.

Questi accordi, a talune condizioni, risultano ammessi dal diritto della concorrenza. Prima di iniziare le negoziazioni per la conclusione di accordi di cooperazione con concorrenti il Personale **deve**:

- ✓ sottoporre il progetto alla preventiva valutazione dalla funzione legale.





Anche nell'ambito delle gare, pubbliche o private, ENGIE è tenuta a decidere in modo indipendente ed autonomo la strategia da adottare.

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, tempi e modalità di partecipazione alla gara, la presentazione delle offerte e il loro contenuto;
- concordare o anche solo discutere, direttamente o indirettamente, con i concorrenti, la spartizione di contratti o di lotti, i tempi o le modalità di partecipazione alla gara, la presentazione delle offerte e i loro contenuti, accordi di non belligeranza, la posizione da assumere nell'ambito delle consultazioni promosse dal soggetto che bandisce la gara.

Il Personale **deve**:

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

Per quanto riguarda i rapporti con i concorrenti nell'ambito delle gare, in aggiunta alle regole generali indicate nel presente Codice di Condotta Antitrust, si applicano le regole specifiche previste nel *Codice di condotta riguardante la partecipazione a procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici*.

2. Regole per la gestione delle informazioni commercialmente sensibili

I contatti formali o informali con concorrenti comportano rischi antitrust ed è pertanto opportuno adottare la massima cautela.

Il Personale **non deve** richiedere, fornire o discutere con i concorrenti informazioni commercialmente sensibili quali:

- prezzi e politiche di prezzo (per es. sconti e promozioni);
- condizioni economiche e contrattuali di vendita dei prodotti/servizi;
- costi e altre condizioni di acquisto di prodotti/servizi;
- margini di profitto;
- informazioni relative alla strategia che si intende adottare in una gara pubblica o privata (ad es. la decisione di partecipare/non partecipare alla gara, contenuto dell'offerta tecnica o economica, informazioni sui subappaltatori o fornitori che si intendono selezionare);
- fatturato, volumi di vendita, quote di mercato;
- capacità produttiva;
- strategie commerciali, investimenti, piani industriali, business plan;
- dati su clienti, fornitori e distributori/agenti;
- ogni altra informazione commercialmente sensibile.





Laddove un concorrente fornisca ad ENGIE, anche ove non richieste, informazioni sui temi di cui sopra (o comunque inizi a discuterne) il Personale **deve**:

- ✓ interrompere immediatamente la discussione e dichiarare di non voler discutere tali argomenti;
- ✓ laddove la discussione sia soggetta a verbalizzazione, assicurarsi che il proprio dissenso venga verbalizzato;
- ✓ se l'invito a discutere viene formulato via email (o comunque per iscritto) rispondere all'email formalizzando il proprio dissenso, previo consulto con l'Antitrust Compliance Officer;
- ✓ informare l'Antitrust Compliance Officer dell'accaduto.

Il divieto di scambio di informazioni commercialmente sensibili si applica in linea di principio anche ai contatti occorsi nell'ambito della valutazione/negoziazione/realizzazione di operazioni di concentrazione o di leciti contratti di cooperazione. Ove lo scambio di informazioni commercialmente sensibili sia necessario per l'adempimento di obblighi di legge o per la negoziazione, conclusione, esecuzione di operazioni o contratti leciti, il Personale comunque **deve**:

- ✓ assicurarsi che lo scambio di informazioni sia preceduto da un accordo di riservatezza (NDA) che disciplini anche le finalità ed i limiti dello scambio di informazioni;
- ✓ limitare lo scambio di informazioni a quanto necessario per il perseguimento degli obiettivi leciti e restringere l'accesso alle informazioni ad un limitato numero di persone, che abbiano effettiva necessità di accedervi in ragione delle loro funzioni;
- ✓ consultare preventivamente la funzione legale e l'Antitrust Compliance Officer.

3. 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.

IV. Regole di condotta nei rapporti con i fornitori, subappaltatori, distributori, clienti e altre controparti

Gli accordi con fornitori, subappaltatori, distributori, clienti pubblici o privati, o altre controparti, che contengano clausole aventi ad oggetto o ad effetto la restrizione della concorrenza nel mercato (v. *supra* II.1.b) comportano





rischi di violazioni antitrust e debbono pertanto essere valutati attentamente e sottoposti ad un controllo legale preventivo.

Il Personale **non deve**:

- concludere accordi con fornitori, subappaltatori, distributori, clienti e altre controparti che abbiano oggetti od effetti anticompetitivi.

Il Personale **deve**:

- ✓ consultarsi con la funzione legale prima di inserire nei contratti clausole di esclusiva, obblighi di non concorrenza, obblighi di acquisto di quantitativi minimi, divieti di rivendita, attribuzione di territori o di clienti o altre clausole suscettibili di restringere la concorrenza.

È inoltre importante tenere a mente che lo scambio di informazioni commercialmente sensibili tra concorrenti è vietato anche se realizzato indirettamente per il tramite di fornitori, subappaltatori, distributori, clienti e altre controparti.

Il Personale pertanto **non deve**:

- comunicare a fornitori, subappaltatori, distributori, clienti e altre controparti informazioni commercialmente sensibili che non siano strettamente necessarie per la negoziazione, gestione ed esecuzione del rapporto contrattuale con gli stessi;
- richiedere o cercare di ottenere da fornitori, subappaltatori, distributori, clienti e altre controparti informazioni commercialmente sensibili sui propri concorrenti.

Laddove un fornitore/subappaltatore/distributore/cliente/altra controparte fornisca ad ENGIE, anche ove non richieste, informazioni commercialmente sensibili su un concorrente il Personale **deve**:

- ✓ interrompere immediatamente la discussione e dichiarare di non voler discutere tali argomenti;
- ✓ laddove la discussione sia soggetta a verbalizzazione, assicurarsi che il proprio dissenso venga verbalizzato;
- ✓ laddove le informazioni/l'invito a discutere vengano formulati via email (o comunque per iscritto) rispondere all'email formalizzando il proprio dissenso, previo consulto con l'Antitrust Compliance Officer;
- ✓ informare l'Antitrust Compliance Officer.

Il Personale **deve**:

- ✓ assicurarsi che l'eventuale scambio di informazioni commercialmente sensibili, nei casi in cui risulti ammesso, anche quello realizzato per ottenere preventivi in vista della partecipazione ad una gara, sia preceduto da un accordo di riservatezza (NDA) che disciplini anche le finalità ed i limiti dello scambio di informazioni.

Per quanto riguarda i rapporti intrattenuti in vista o in funzione della partecipazione a procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici valgono in aggiunta alle regole generali del presente Codice di Condotta Antitrust, le regole specifiche previste nel *Codice di condotta riguardante la partecipazione a procedure ad evidenza pubblica e/o di affidamento di contratti pubblici*.





V. Altre regole di condotta generali

1. Linguaggio nelle comunicazioni interne ed esterne

L'uso di un linguaggio inappropriato e l'impiego inconsapevole di alcuni termini su qualunque documento interno o esterno (incluse presentazioni, e-mail, appunti, verbali di riunione) può:

- ❖ generare falsi convincimenti circa la posizione o le condotte di Engie nel mercato;
- ❖ essere valutato come elemento di prova dell'esistenza di una violazione del diritto della concorrenza anche se in realtà si intendeva dire altro rispetto al significato apparente.

Il Personale deve pertanto 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 l'Antitrust Compliance Officer, riscontrare la comunicazione prendendo le distanze/chiedendo chiarimenti sulle espressioni equivocate.

Il Personale **non deve**:

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

Il Personale **deve**:

- ✓ adottare la dovuta attenzione nell'uso del linguaggio nelle comunicazioni interne/esterne, evitando di utilizzare espressioni che possano falsamente suggerire l'esistenza di condotte contrarie al diritto della concorrenza e alle regole contenute nel presente Codice di Condotta Antitrust;
- ✓ in caso di ricezione di comunicazioni aventi un contenuto contrario al diritto antitrust o contenenti espressioni equivocate, riportare l'episodio all'Antitrust Compliance Officer e, previo consulto anche con la funzione legale, riscontrare la comunicazione prendendo le distanze/chiedendo chiarimenti.

2. Accesso e conservazione dei documenti

Il Personale deve attenersi alle policy aziendali previste per l'accesso e la conservazione dei documenti.

È inoltre consigliabile:

- ✓ avere cura di mantenere traccia delle motivazioni sottese alla partecipazione alle gare o ad altre decisioni commerciali, conservando documentazione atta a provare che la decisione risponda a determinazioni autonome e indipendenti dell'azienda;
- ✓ avere cura di mantenere traccia degli eventuali incontri con i concorrenti e delle relative motivazioni;
- ✓ documentare la fonte legittima delle informazioni sui concorrenti eventualmente acquisite (è lecito ottenere informazioni sui concorrenti tramite autonome attività di market intelligence o consultando fonti pubblicamente accessibili come siti Internet, bilanci, studi e pubblicazioni specialistiche ecc.).

3. 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 protragga 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 l'Antitrust Compliance Officer e/o attraverso il sistema di segnalazione (*whistleblowing*) messo a disposizione da ENGIE.

