

PROGRAMMA DI COMPLIANCE ANTITRUST

A cura della Direzione Legal, Governance & Compliance

NOVEMBRE 2017

PROGRAMMA DI COMPLIANCE ANTITRUST

INTRODUZIONE	2
1. CONTESTO DI RIFERIMENTO	3
2. VANTAGGI DELLA COMPLIANCE ANTITRUST	5
3. IMPEGNO ALLA COMPLIANCE DA PARTE DEL VERTICE AZIENDALE	8
4. FINALITÀ E CAMPO DI APPLICAZIONE	9
5. PROCESSO ORGANIZZATIVO	11
5.1 La Mappatura e la Valutazione dei Rischi	11
6. GLI ILLECITI ANTITRUST	12
6.1 Identificazione e attività di controllo dei processi e delle aree maggiormente a rischio	15
7. GESTIONE DEL RISCHIO ANTITRUST	23
8. ATTIVITÀ DI FORMAZIONE	24
9. PROCEDURA DAWN RAID	26
10. AUDITING	27
11. SANZIONI E MODALITÀ DI SEGNALAZIONE	28

INTRODUZIONE

Il presente documento, è stato approvato da parte del Consiglio di Amministrazione in data 11 dicembre 2017, costituisce il Programma di *Compliance Antitrust* (di seguito il “**Programma**”) di Roche Diagnostics S.p.A. (di seguito “**RD**” o l’“**Azienda**”).

Il Programma è stato redatto sulla base delle **indicazioni rivolte da Confindustria** al mondo delle imprese italiane. Con le sue Linee Guida per la Compliance Antitrust delle Imprese, infatti, Confindustria ha incoraggiato e supportato le imprese nella definizione e nell’attuazione di strategie di *compliance*.

Il Programma, inoltre, si pone nel solco già tracciato da altri documenti adottati da RD in **aree di rischio**, come il Modello di organizzazione, gestione e controllo a norma del D.lgs. n. 231/2001, tenendo conto dei principi contenuti nel “*Code of Conduct*” adottato dal Gruppo Roche, che qui si intende integralmente richiamato.

Il Programma rappresenta la chiara espressione di RD di promuovere ed attuare ad ogni livello della propria struttura aziendale la prevenzione di violazioni antitrust.

Invero, i principi del libero mercato e della concorrenza rientrano a pieno tra i **valori fondamentali di RD**, l’osservanza dei quali costituisce un elemento base della *mission* di RD.

Con l’adozione del Programma RD rinnova il proprio impegno al pieno rispetto delle regole antitrust, promuovendone la conformità da parte di ciascun dipendente e di ciascun processo aziendale di natura commerciale.

Come meglio specificato al § 2, il Programma consente a RD di beneficiare di una serie di **vantaggi**, in particolare sotto il profilo delle mitigazioni delle sanzioni pecuniarie eventualmente applicate dall’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (di seguito “**AGCM**” o “**Autorità**”), così come previsto dalle indicazioni contenute nelle Linee Guida sulle modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall’Autorità.

1. CONTESTO DI RIFERIMENTO

La prima responsabilità di un'impresa è operare nel rispetto delle leggi e dei regolamenti, adottando comportamenti conformi sia agli obblighi di portata generale, sia alle norme di settore.

Elementi di contesto

Regime di responsabilità delle imprese: istituzioni e società nel corso del tempo hanno iniziato a richiedere agli operatori di mercato *standard* di trasparenza e integrità sempre più elevati

Introduzione di condizioni rigorose, ampliamento del novero dei comportamenti perseguibili e irrigidimento della **politica sanzionatoria** in vari settori tra cui, in particolare, quello antitrust

Politica UE volta al miglioramento del funzionamento dei mercati, di cui la normativa antitrust costituisce uno dei principali presidi

Obbligo per tutte le imprese attive nell'ambito dell'UE di porsi il **problema del rispetto delle norme antitrust**

Aggiornamento dei mezzi per perseguire l'osservanza delle norme antitrust: non più solo **strumenti repressivi** ma anche **misure di prevenzione** utili a diffondere e a mantenere una cultura della concorrenza

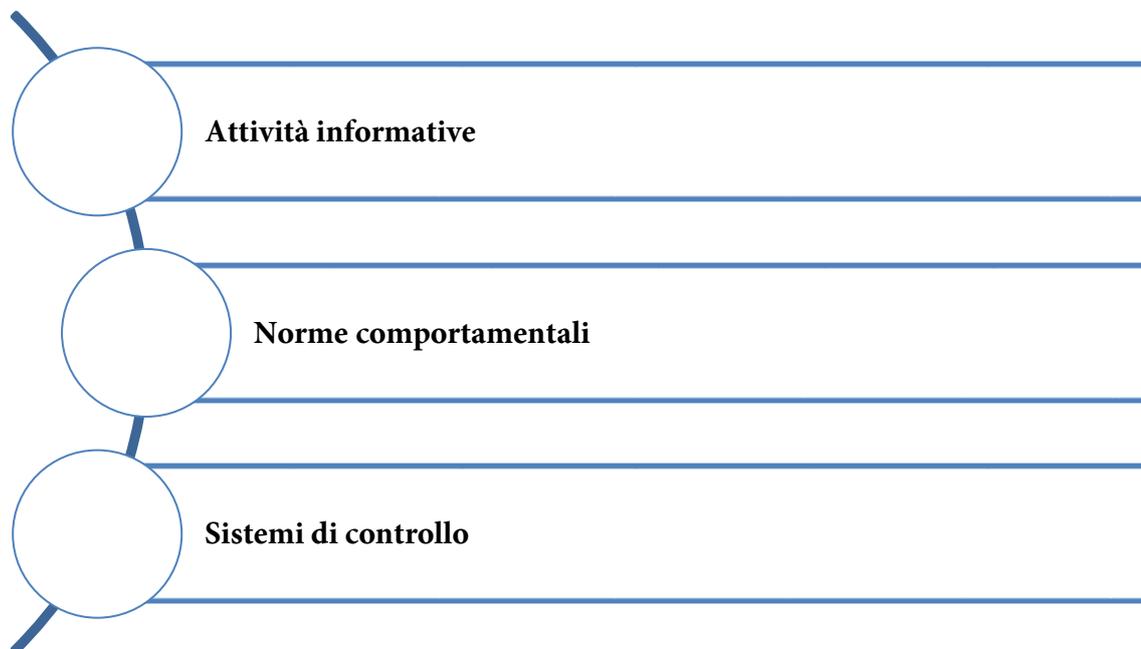
In questo quadro, la *compliance* ricopre un ruolo centrale in funzione sia preventiva, al fine di evitare comportamenti anticoncorrenziali, ma anche successiva, nel caso di infrazioni accertate, al fine di **ottenere una riduzione delle sanzioni** irrogate.

I programmi di *compliance*, dunque, definiscono i presidi organizzativi e procedurali volti a prevenire e a gestire i rischi di non conformità alle norme imperative e a quelle dettate in via autoregolamentare.

Ne deriva che “rischio” e “conformità” sono due concetti tra loro strettamente collegati: tramite la **valutazione del rischio** è possibile individuare le **politiche necessarie** ad assicurare la conformità alle regole e a valutarne l'efficacia.

Con riferimento al settore antitrust, i programmi di *compliance* rappresentano importanti misure organizzative e procedurali idonee a prevenire i comportamenti anticoncorrenziali e a riscontrarli quando si verificano, favorendo al contempo la consapevolezza in ordine alla loro gravità.

Tali programmi, infatti, si traducono in:



rivolti all'intera organizzazione aziendale, con un duplice obiettivo:

- **diffondere la conoscenza** della normativa antitrust e la comprensione dei sottostanti rischi di non conformità, in modo da evitare l'eventuale commissione di infrazioni;
- **facilitare la scoperta di eventuali infrazioni** comunque poste in essere per individuare le soluzioni più opportune e porvi rimedio.

2. VANTAGGI DELLA COMPLIANCE ANTITRUST

La predisposizione di effettivi programmi di *compliance* aiuta le imprese a evitare le conseguenze degli illeciti antitrust, in particolare sotto il profilo sanzionatorio amministrativo e civile, e reca ulteriori **vantaggi e opportunità**.

Riepilogo delle sanzioni amministrative e civili

Public enforcement (AGCM)

- **Sanzioni amministrative** sino al 10% del fatturato annuo complessivo di RD
- Adozione di **misure cautelari** sulla base di un certo grado di probabilità dell'esistenza dell'infrazione e del possibile rischio di un danno grave e irreparabile per la concorrenza

Private enforcement

- Imprese e privati possono attivare la tutela civilista contro comportamenti anticompetitivi, agendo per ottenere il risarcimento del danno
- Se l'illecito antitrust è un accordo restrittivo della concorrenza, questo accordo è nullo in tutto o in parte a ogni effetto: le parti non potranno pretendere l'attuazione né potranno richiedere le restituzioni di quanto eseguito
- Individualmente o collettivamente, è prevista una **tutela risarcitoria** (D.lgs. n. 3/2017) per ottenere il risarcimento del danno subito a causa di una violazione della normativa antitrust

Non va inoltre trascurato che alle sanzioni amministrative e a quelle civili possono affiancarsi **sanzioni penali**, previste per i reati di

- turbativa d'asta
- speculazione sul costo dei beni alimentari di primo consumo
- aggio
- insider trading.

Vi sono poi ulteriori possibili **pregiudizi** derivanti dalla commissione di illeciti antitrust:

Il significativo **dispendio di risorse finanziarie e umane** associato alla gestione degli illeciti

L'**impatto fortemente negativo sulle relazioni commerciali e sulla reputazione** delle imprese

Gli **effetti sui mercati transfrontalieri** nei quali il set di sanzioni può essere più rigoroso

- Vi possono essere effetti economici immediati e di più lungo periodo: le sanzioni e i procedimenti possono compromettere l'affidabilità commerciale e l'immagine dell'impresa sanzionata, inducendo i *partner* a recedere dai contratti e i consumatori a rivolgersi ai concorrenti

- Diversamente da quanto previsto nella disciplina nazionale e comunitaria, in alcuni ordinamenti giuridici sono previste sanzioni pecuniarie e penali per le persone fisiche materialmente coinvolte negli illeciti, e ciò può valere anche per condotte anticompetitive tenute in Italia

Tuttavia, l'effettivo rispetto del diritto della concorrenza, garantito dalla definizione e dalla concreta applicazione di un efficace programma di *compliance*, comporta comunque **benefici più ampi rispetto al solo fine di evitare le conseguenze negative** descritte:

- la realizzazione di efficaci programmi di *compliance* mette le imprese nella condizione di **inibire in tempo una condotta potenzialmente anticompetitiva**, evitando l'avvio di un procedimento
- qualora, invece, l'infrazione sia già stata commessa, al fine di evitare l'irrogazione della sanzione o ridurne l'entità, le imprese possono partecipare a un **programma di clemenza** (c.d. *leniency program*): individuata un'infrazione antitrust, l'impresa che ne è parte, se decide di porvi fine, può denunciarne l'esistenza alla Commissione o all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, fornendo elementi probatori difficilmente reperibili da tali autorità e ottenendo, in cambio, l'immunità o una riduzione sostanziale della sanzione pecuniaria.

Quanto sopra evidenziato in tema di *compliance* ha trovato l'avallo dell'AGCM, che ha manifestato la volontà di **attribuire rilevanza alla predisposizione e attuazione di un programma di *compliance*** nell'ambito della propria politica sanzionatoria.

Nelle proprie Linee guida relative alla quantificazione delle sanzioni l'Autorità annovera **tra le circostanze attenuanti l'adozione e l'effettivo e concreto rispetto di uno specifico programma di *compliance***, aderente alle best practice europee e nazionali.

L'impegno delle imprese a dotarsi di misure organizzative e procedurali adeguate e ad applicarle in concreto può avere un'efficacia attenuante nella valutazione della gravità delle violazioni e, di conseguenza, nella determinazione delle sanzioni

Alla luce del rinnovato approccio dell'AGCM, nonché delle altre autorità di concorrenza, è possibile che anche i **TAR**, chiamati a riesaminare le decisioni antitrust, nel confermare o rideterminare l'importo di tali sanzioni, tengano conto dello sviluppo e della messa in atto di un programma di *compliance* ai fini della valutazione dell'elemento soggettivo della condotta (intenzionalità o negligenza).

3. IMPEGNO ALLA COMPLIANCE DA PARTE DEL VERTICE AZIENDALE

Il rispetto del diritto della concorrenza, come il rispetto di qualsiasi legge, rappresenta un aspetto fondamentale della *governance* di ciascuna impresa. Da qui l'**impegno (c.d. *commitment*) da parte del vertice aziendale (c.d. *senior management*)** di RD volto all'individuazione delle aree di rischio e alla prevenzione delle possibili violazioni.

RD ritiene, infatti, che solo la convinzione e l'impegno costante, continuo e manifesto del *management* possano assicurare che ciascun dipendente consideri l'obiettivo della *compliance* antitrust come un obiettivo proprio, quasi fosse un vero e proprio atteggiamento mentale di ciascuno (c.d. *mindset*), e si adoperi per raggiungerlo.

La stessa Commissione Europea ha affermato in più occasioni che il supporto dei vertici aziendali è essenziale per poter creare una cultura del rispetto delle leggi nella struttura societaria. Ciò detto, è ovvia la necessità di **cooperazione da parte di tutti i livelli aziendali**: ogni dipendente dovrà rispettare la disciplina antitrust e uniformarsi a quanto stabilito nella strategia interna, atteso che le condotte del singolo sono idonee a comportare la responsabilità e la punibilità dell'impresa nella sua totalità.

4. FINALITÀ E CAMPO DI APPLICAZIONE

Il Programma, in conformità a quanto previsto dalla legislazione antitrust nazionale ed europea, nonché dalla Direttiva sul diritto della concorrenza del Gruppo Roche (*Directive Behavior in Competition*) si pone di raggiungere i seguenti obiettivi:

Obiettivi

Sviluppare **comportamenti innovativi e pro-competitivi** volti a rafforzare la cultura antitrust all'interno dell'organizzazione aziendale

Accrescere la consapevolezza del *senior management*, dei *manager* e di tutti i dipendenti circa la rilevanza che la normativa antitrust ha sulle attività quotidiane e sui doveri professionali di ciascuno

Fornire una guida pratica per assicurare che tutti comprendano i principi fondamentali della normativa antitrust ed agiscano in piena conformità ad essa

Predisporre standard di comportamento per tutto il personale nella conduzione degli affari e delle relazioni commerciali con terze parti

Identificare le aree di rischio e adottare, conseguentemente, misure preventive e/o correttive, anche al fine di ottenere un vantaggio competitivo

Evitare il rischio

- dell'applicazione di **sanzioni amministrative** a carico di RD
 - di **responsabilità penali** per il dipendente
 - di concludere **contratti nulli e vietati** per la presenza di clausole anticompetitive
 - di una **pubblicità negativa** e di danni reputazionali per RD
-

L'obiettivo complessivo che si intende perseguire con il presente modello è volto a definire una precisa strategia di *compliance*, rispondente, per un verso, agli standard attualmente applicati a livello nazionale ed europeo e, per altro verso, al settore d'attività svolto da RD, alle caratteristiche del mercato diagnostico ed al grado di interazione con cui RD opera con i concorrenti.

Il Programma si applica alle relazioni con i concorrenti, a quelle con i clienti, i fornitori, i contraenti e ogni altra terza parte con cui RD si trovi ad intrattenere rapporti di natura commerciale.

Tutti i dipendenti sono tenuti ad operare, nello svolgimento dei propri doveri e nelle relazioni con gli altri operatori economici, in conformità e nel rispetto della normativa antitrust.

Costituisce **responsabilità individuale di ciascuno** agire secondo tali regole e non mettere in atto comportamenti che possano, in qualunque modo, anche in via potenziale, avere come oggetto od effetto quello di falsare o restringere la concorrenza nell'ambito del mercato in cui RD opera, esercitando la propria attività di impresa.

5. PROCESSO ORGANIZZATIVO

5.1 La Mappatura e la Valutazione dei Rischi

Il Programma è stato costruito attraverso l'identificazione da parte della Direzione *Legal, Governance & Compliance*:

- dei **potenziali rischi** di infrazioni antitrust e
- delle **aree dell'impresa potenzialmente più esposte** a tali rischi.

RD ha effettuato un'attenta valutazione delle aree di rischio - secondo uno schema di gradualità delle stesse - al fine di identificare quelle maggiormente esposte a possibili violazioni antitrust. Partendo da tale processo di analisi si è giunti alla formulazione di un **programma di compliance "fatto su misura"**, basato sulle reali caratteristiche e necessità di RD.

Ne consegue che il Programma è il risultato di un'accurata analisi dell'intero contesto aziendale di RD, valutato, altresì, alla luce delle caratteristiche del mercato rilevante di riferimento, del settore di attività esercitata dall'Azienda, della dimensione dell'impresa, nonché della frequenza e dell'intensità di interazione con i concorrenti e delle prassi commerciali in uso.

Sulla base di quanto sopra, di seguito la disamina delle fattispecie di illeciti antitrust cui RD risulta essere maggiormente esposta in ragione della propria attività di impresa.

6. GLI ILLECITI ANTITRUST

Intese Restrittive della Libertà di Concorrenza (art. 2, legge 10 ottobre 1990, n. 287)

In considerazione dell'attività di cooperazione con altre imprese del settore diagnostico, l'analisi è stata condotta sulla verifica della sussistenza o meno di **possibili aree legate al rischio di commissione di intese restrittive della concorrenza**, con un preciso fine di prevenzione.

Sulla base dei contatti e dei rapporti che RD può intrattenere con alcuni concorrenti per la partecipazione congiunta e non - tramite raggruppamenti temporanei di imprese (**R.T.I.**) o attività di rivendita e/o di acquisto di beni oggetto di offerta - ad una procedura pubblica di acquisto o nell'ambito di strategie *marketing* volte alla promozione e/o distribuzione di determinati prodotti, è verosimile che RD abbia accesso ad **informazioni sensibili** appartenenti all'impresa concorrente ed allo stesso tempo *partner*, quali: costi di produzione, prezzi, liste clienti, piani di marketing, ecc.

Con riferimento a queste ipotesi, può presentarsi il **potenziale rischio di un cartello**. A tal proposito, devono essere considerate - ogni qual volta RD si trovi a intrattenere rapporti con operatori economici concorrenti al fine di un eventuale progetto congiunto - le seguenti variabili:

Manager	<ul style="list-style-type: none">• In particolare chi opera nell'ambito della direzione commerciale e di marketing ha frequenti contatti con i competitor, ad esempio nell'ambito di associazioni di categoria o di progetti di <i>joint venture</i>
Caratteristiche del mercato di riferimento	<ul style="list-style-type: none">• Si individua ed analizza per ciascuna area di business nell'ambito della quale RD opera
Dimensione dei competitor	<ul style="list-style-type: none">• Si considerano i competitor, diretti o indiretti, con cui è possibile l'instaurazione di rapporti commerciali
Esistenza di eventuali accordi con terze parti	<ul style="list-style-type: none">• Accordi contrattuali di lunga durata con clausole di esclusiva (in particolare superiori a 5 anni) tali da determinare una compartimentazione dei mercati• Accordi di distribuzione tali da comportare, anche indirettamente, la fissazione del prezzo di rivendita di determinati prodotti• Accordi di cooperazione orizzontale (es. di R&S o di acquisto in comune), che possono avere per effetto di precludere a terzi l'accesso ai mercati esistenti o a quelli dell'innovazione
Procedimenti già in corso	<ul style="list-style-type: none">• Per l'accertamento di intese, da parte dell'AGCM o della Commissione

Abuso di Posizione Dominante (art. 3, legge 10 ottobre 1990, n. 287)

Per l'identificazione e la mappatura di aree esposte a potenziale rischio di abuso di posizione dominante, è stato in primo luogo valutato il **ruolo svolto da RD nel mercato di riferimento**, ossia l'eventuale sussistenza di una qualche posizione di preminenza all'interno del mercato rilevante, condizione necessaria per l'applicazione della relativa disciplina. A tal proposito, con riferimento all'attività commerciale svolta ed imputabile a RD **non si ravvisano condizioni di potere economico - anche potenziali - che impediscano una concorrenza effettiva su determinati segmenti di mercato** o, in senso più ampio, nell'ambito del mercato italiano da parte di altri operatori economici.

In ogni caso, tutte le volte in cui si intendano valutare eventuali e possibili **aree di mercato esposte al rischio** di situazioni di prevalenza, occorre tenere a riferimento le seguenti circostanze:

- l'individuazione del **mercato rilevante** con riferimento a ciascuna famiglia di prodotto / area di business e **valutazione della quota di mercato** detenuta all'interno del mercato che l'impresa detiene¹;
- verifica della sussistenza o meno di **barriere all'ingresso** nel mercato o **all'espansione** dello stesso (es. disponibilità di *know how* e di diritti di proprietà intellettuale, che determinano una situazione di dipendenza tecnologica).

¹ In via orientativa, secondo i criteri stabiliti dalla prassi giurisprudenziale europea cui quella nazionale si è uniformata:

- una quota di mercato superiore al 50% fa presumere la posizione dominante, spettando all'impresa dimostrare l'insussistenza della stessa;
- una quota di mercato compresa tra il 20 % e il 50% non costituisce indizio di per sé sufficiente a provare la posizione dominante ma è necessario che concorrano altri fattori idonei a dimostrare l'indipendenza dei comportamenti dell'impresa, quali il modesto potere di mercato detenuto dai principali concorrenti, la disponibilità di infrastrutture essenziali e/o diritti di proprietà intellettuale; l'integrazione verticale nelle varie fasi della filiera; ingenti capacità economiche e finanziarie;
- una quota di mercato inferiore al 20% generalmente comporta una presunzione di non dominanza.

La valutazione deve, altresì, tenere conto se a fronte di una **posizione dominante** in una determinata area di business e/o con riferimento ad una determinata famiglia di prodotti, possano realizzarsi eventuali condotte abusive quali, a mero titolo esemplificativo:

Adozione di eventuali pratiche scontistiche

- Non basate su **criteri quantitativi oggettivi**

Costituzione di RTI ai fini della partecipazione ad una gara pubblica di acquisto con altri operatori economici

- Dettata dalla sola ed eventuale condizione di **preminenza economica** di RD in un determinato comparto di mercato e non da ragioni di carattere tecnico e/o oggettive (es. mancanza di requisiti richiesti dalla legge di gara ai fini della partecipazione alla stessa)

Proposizione di eventuali offerte

- Volte a **far leva sul potere di mercato** detenuto in relazione a un determinato prodotto o servizio
- Per **estendere tale potere** anche su un altro mercato più o meno contiguo, c.d. **leveraging** (es. condizionando l'acquisto di un bene e/o servizio di un altro, pur in mancanza di giustificazioni di natura tecnica o economica)

Eventuale sussistenza di contratti o comunque di accordi commerciali

- Contenenti, anche indirettamente, **clausole di esclusiva** idonee a limitare la contendibilità della clientela di RD da parte dei concorrenti

6.1 Identificazione e attività di controllo dei processi e delle aree maggiormente a rischio

Alla luce delle fattispecie precedenti di violazioni antitrust, si riportano le principali attività ed i processi aziendali di RD che possono costituire occasione o modalità di realizzazione delle condotte rilevanti ai fini antitrust.

Partecipazione a gare pubbliche; negoziazione, stipulazione ed esecuzione dei contratti/convenzioni con Enti Pubblici

Negoziazione e sottoscrizione di contratti di fornitura con soggetti privati che si rivolgono a RD ai fini della propria attività di impresa o di cui RD si avvale nell'ambito della propria rete di distribuzione

Negoziazione e sottoscrizione di contratti con soggetti terzi di cui RD si avvale per la fornitura di beni e/o servizi destinati ai propri clienti, quali soggetti pubblici e/o privati

Negoziazione e sottoscrizione di contratti con soggetti terzi di cui RD si avvale per la fornitura di beni e/o servizi destinati alla propria organizzazione o struttura interna

Definizione delle politiche commerciali

Attività di raccolta delle informazioni relative all'ambiente esterno all'Azienda e finalizzate al monitoraggio e alla previsione dei comportamenti della concorrenza

Partecipazione di RD tramite proprie rappresentanti a riunioni e/o comitati organizzati da e/o in seno all'associazione di categoria

1. Partecipazione a gare pubbliche; negoziazione, stipulazione ed esecuzione dei contratti/convenzioni con Enti Pubblici

L'attività in questione e, in particolare, la gestione delle fasi di negoziazione, stipulazione ed esecuzione dei contratti/convenzioni, ivi inclusa la fase di partecipazione ad una procedura pubblica di acquisto, è regolamentata:

- dalla procedura 720 “**Gare e Offerte**”, che definisce i criteri e le fasi operative secondo cui le offerte e/o i preventivi devono essere predisposti, prevedendo i) la segregazione dei compiti ii) la **definizione di ruoli e responsabilità dei soggetti coinvolti** iii) la regolamentazione delle fasi in cui si articola l'attività (compresa la fase di fatturazione e di risoluzione delle eventuali contestazioni in via giudiziale o stragiudiziale) iv) la definizione dei criteri standard per l'iter decisionale in fase di offerta v) la **tracciabilità di tutte le fasi del processo** vi) le modalità di archiviazione della documentazione rilevante, vii) la regolamentazione dell'eventuale costituzione di **R.T.I.** con soggetti terzi, prevedendo anche il coinvolgimento della funzione legale per una valutazione ulteriore dell'assetto associativo costituendo viii) la **gestione degli sconti e dei resi** ed infine ix) l'iter da seguire in caso di **mancata partecipazione alla procedura** di gara da parte di RD, per le ipotesi di base d'asta troppo bassa per poter produrre un'offerta commerciale e/o di mancanza di prodotti da offrire che siano rispondenti alle caratteristiche richieste dalla legge di gara. In tali ipotesi, ai fini della effettiva mancata partecipazione da parte di RD, è richiesta la **preventiva approvazione da parte dell'Amministratore Delegato**. Solo a seguito di tale approvazione è ammessa la possibilità di non prendere parte alla procedura. In tal caso, è prevista la trasmissione, a cura della funzione gare, all'ente appaltante di una nota che chiarisca in modo inequivocabile le ragioni dell'astensione da parte di RD;
- dalla procedura GC36 “**Gestione dei Contratti**” che prevede la verifica da parte della funzione *legal* dei contenuti del testo contrattuale utilizzato ai fini della costituzione di un'ATI.

2. Negoziazione e sottoscrizione di contratti di fornitura con soggetti privati, quali laboratori analisi, farmacie e strutture ospedaliere private in genere o rivenditori e/o distributori che si rivolgono a RD ai fini della propria attività di impresa o di cui RD si avvale nell'ambito della propria rete di distribuzione

L'attività di cui sopra è regolamentata:

- dalla procedura 720 “**Gare e Offerte**” che, oltre alle ipotesi di contrattazione con enti pubblici e soggetti della PA in genere, definisce anche la *governance* da seguire nell'ambito della proposizione di offerte commerciali e contratti rivolti a soggetti privati;
- dal documento “**Condizioni Generali di Vendita**” debitamente sottoscritto dalla controparte contrattuale di RD in tutti quei casi in cui per acquisti di soggetti terzi non caratterizzati dai caratteri della continuità e della ciclicità periodica - ai sensi della già richiamata procedura 720 “**Gare e Offerte**” - è possibile procedere senza la sottoscrizione di un regolamento contrattuale *ad hoc* (acquisti da parte di grossisti rivenditori).

3. *Negoziazione e sottoscrizione di contratti con soggetti terzi (cd. Fornitori) di cui RD si avvale per la fornitura di beni e/o servizi destinati ai propri clienti, quali soggetti pubblici e/o privati*

L'attività di cui sopra è regolamentata:

- dalla procedura 741 “**Qualifica, Valutazione e Rivalutazione dei Fornitori**” e dalla procedura 740 “**Manuale degli Acquisti**”. Tali documenti stabiliscono i **criteri per la selezione e la gestione dei fornitori di beni e servizi** cui RD può avvalersi nell'esercizio della propria attività di impresa, prevedendo: i) un **processo di qualifica dei fornitori** basato sulla sussistenza in capo agli stessi di requisiti soggettivi di professionalità e onorabilità; ii) in determinati casi, un processo di selezione cd. “**competitive bidding**” fra più fornitori; iii) la formalizzazione e l'esplicitazione delle ragioni che hanno portato alla scelta del fornitore (ad es. analisi di mercato o ricorso a fornitori qualificati, analisi e comparazione delle offerte ricevute);
- dalla procedura GC 3-2 “**Gestione Appalti Esterni**” che regola il flusso da seguire per tutte le ipotesi di affidamento a soggetti terzi di appalti di fornitura di beni e servizi appalti in favore e a beneficio di soggetti esterni all'organizzazione di RD (*i.e.* clienti pubblici e privati di RD);
- dalla procedura GC36 “**Gestione dei Contratti**” che prevede la verifica da parte della funzione *legal* dei contenuti del testo contrattuale utilizzato.

RD è libera di scegliere i propri fornitori e di definire i prezzi di rivendita dei prodotti acquistati da questi ultimi. Inoltre, gli accordi con i propri fornitori sono sempre raggiunti per il tramite di **testi standard** o comunque sottoposti alla preventiva approvazione e valutazione della funzione *legal*.

4. Negoziazione e sottoscrizione di contratti con soggetti terzi (cd. Fornitori) di cui RD si avvale per la fornitura di beni e/o servizi destinati alla propria organizzazione o struttura interna

L'attività di cui sopra è regolamentata:

- dalla procedura 741 “**Qualifica, Valutazione e Rivalutazione dei Fornitori**” e dalla procedura 740 “**Manuale degli Acquisti**”. Tali documenti stabiliscono i **criteri per la selezione e la gestione dei fornitori di beni e servizi** cui RD può avvalersi nell'esercizio della propria attività di impresa ambito, prevedendo: i) un **processo di qualifica dei fornitori** basato sulla sussistenza in capo agli stessi di requisiti soggettivi di professionalità e onorabilità; ii) in determinati casi, un processo di selezione cd. “**competitive bidding**” fra più fornitori; iii) la formalizzazione e l'esplicitazione delle ragioni che hanno portato alla scelta del fornitore (ad es. analisi di mercato o ricorso a fornitori qualificati, analisi e comparazione delle offerte ricevute);
- dalla procedura GC36 “**Gestione dei Contratti**” che prevede la verifica da parte della funzione *legal* dei contenuti del testo contrattuale utilizzato.

5. Definizione delle politiche commerciali

L'attività di cui sopra è regolamentata:

- dalla procedura 707 “**Politica Commerciale**” che definisce le modalità attraverso cui viene costruita, applicata ed approvata la politica commerciale relativa alla **gestione dei prezzi dei prodotti distribuiti e commercializzati in Italia da RD**. In particolare, sono disciplinate: i) la segregazione dei compiti; ii) la definizione di ruoli e **responsabilità dei soggetti coinvolti**; iii) la regolamentazione delle fasi in cui si articola l'attività; iv) le modalità di definizione annuale ed approvazione della politica commerciale; v) i **poteri di delega** attribuiti alle diverse funzioni coinvolte nel processo approvativo, in funzione delle fasce di scontistica applicabili alle singole offerte; v) la **tracciabilità di tutte le fasi** del processo; vi) le modalità di archiviazione della documentazione rilevante.

6. Attività di raccolta delle informazioni relative all'ambiente esterno all'Azienda e finalizzate al monitoraggio e alla previsione dei comportamenti della concorrenza

L'attività di cui sopra è regolamentata:

- dalle Linee Guida 704 “**Competitive Intelligence**” che definiscono la *governance* da seguire con riferimento alla **raccolta** e all'**archiviazione delle informazioni** afferenti il contesto di mercato esterno e concorrente a RD. Al fine del corretto impiego di tali informazioni, le linee guida richiamano le funzioni coinvolte dal processo, in particolar modo le funzioni commerciali e di *marketing*, ad un confronto costante con la funzione *legal*.

7. Partecipazione di RD tramite propri rappresentanti a riunioni e / o comitati organizzati da e / o in seno all'associazione di categoria (i.e. Assobiomedica)

L'adesione di RD ad associazioni di settore **non incide in nessun caso sul processo decisionale** e, quindi, sulle strategie commerciali dell'Impresa che decide indipendentemente dall'operato dell'associazione di categoria e delle altre imprese ad essa aderenti.

7. GESTIONE DEL RISCHIO ANTITRUST

All'interno dell'organizzazione aziendale, la Direzione *Legal, Governance & Compliance* - di concerto con il senior management - ha il compito di **identificare le aree di rischio** attraverso una periodica attività di valutazione dell'operato e delle relazioni commerciali di RD e, conseguentemente, di **definire le misure correttive e di mitigazione** da attuarsi, quali a titolo esemplificativo ma non esaustivo, lo sviluppo di attività formative, l'adozione di linee guida, la pianificazione di periodiche attività di audit ecc.

All'interno della Direzione *Legal, Governance & Compliance*, il **legal business partner** è la funzione di riferimento da coinvolgere ed interpellare tutte le volte in cui sussistano dubbi o perplessità in relazione a:

- **nuovi contratti** di fornitura e/o condizioni di offerta proposte a nuovi clienti;
- **partecipazione ad incontri**, convegni di settore, riunioni di associazioni di categoria;
- **partecipazione a procedure di gara** sia ad evidenza pubblica che privata;
- **accordi di distribuzione e/o di licenza di vendita** con imprese concorrenti;
- **acquisizione di imprese**, rami d'azienda, costituzione di joint venture/ATI **con imprese concorrenti**;
- ogni iniziativa commerciale da intraprendersi con imprese concorrenti.

8. ATTIVITÀ DI FORMAZIONE

In conformità alle finalità e agli obiettivi che il Programma si pone, RD realizza le seguenti attività di formazione

Corso e-learning RoClid (Roche Competition Law Interactive Dialogue)

- Si basa sugli **aggiornamenti annuali** eseguiti dalla funzione *Legal, Governance & Compliance*
- Viene assegnato periodicamente alle **funzioni aziendali** che, per il proprio ruolo, sono più esposte al rischio di porre in essere condotte rilevanti ai fini antitrust

Apposite attività di formazione (training)

- Sono organizzate dalla Direzione *Legal, Governance & Compliance*
- Si svolgono con cadenza annuale per le funzioni commerciali e di marketing
- Diffondono la **conoscenza in materia di concorrenza** e per la prevenzione di possibili violazioni del Programma e della normativa antitrust nazionale ed europea
- Ove sussistano determinate esigenze, possono essere estese anche ad altre funzioni, sino a prevedere il coinvolgimento dell'intera popolazione aziendale

In particolare, le attività di training hanno ad oggetto:

- i **settori di attività di RD**
- le **condotte commerciali maggiormente a rischio** come (a titolo esemplificativo ma non esaustivo):
 - determinazione dei prezzi;
 - ripartizione dei mercati e della clientela;
 - scambio di informazioni sensibili con i concorrenti;
 - comunicazione aziendale;
 - rapporti con i clienti, i distributori e i fornitori;
 - partecipazione a riunioni presso le associazioni di categoria etc.

L'attività di formazione segue il seguente **processo**:



Ciascun partecipante è tenuto alla **scrupolosa osservanza** delle regole e dei principi illustrati nel corso dei training formativi.

Scopo di tali attività formative è quello **di attuare un programma di formazione continua**, elemento essenziale ai fini della creazione di una cultura antitrust comune e dell'accrescimento della responsabilità di ciascun dipendente.

A completamento del Programma, la Direzione *Legal, Governance & Compliance* curerà la **redazione di un manuale**, quale breve guida pratica e di supporto alle funzioni commerciali e di marketing in materia di diritto della concorrenza e sulle condotte da seguire nell'interazione con il mercato e gli altri operatori economici.

9. PROCEDURA DAWN RAID

In considerazione dell'attività svolta e del settore di mercato in cui opera, RD si è dotata di una procedura *ad hoc* che disciplina le regole da seguire in caso di **improvvisi ispezioni** da parte della Commissione Europea ovvero su richiesta dell'AGCM, ovvero da parte di altre Autorità competenti (di seguito congiuntamente l'“**Autorità**”), volte all'accertamento di sospette infrazioni della normativa antitrust e di altre normative applicabili.

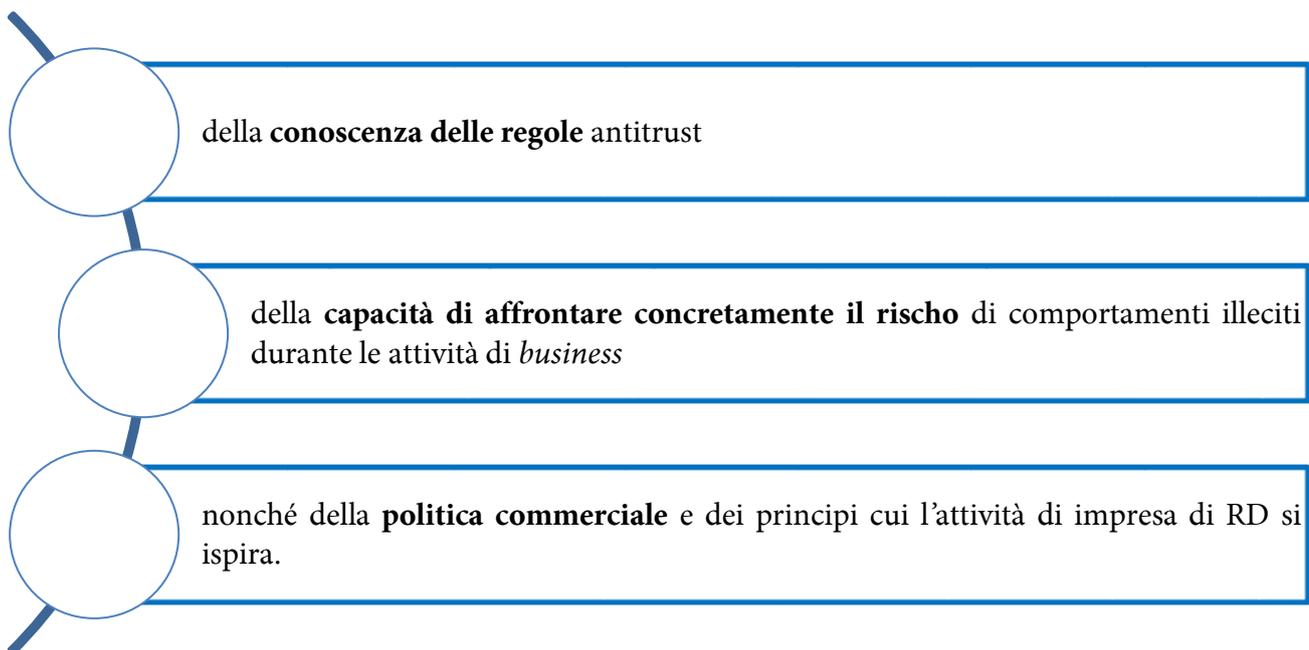
Tale Procedura, la **procedura Dawn Raid GC 37**, coinvolge tutti i dipendenti di RD e assegna a determinate funzioni aziendali precisi ruoli e responsabilità nell'ambito di una ispezione (cd. dawn raid).

La procedura Dawn Raid GC 37 è da considerarsi **parte integrante del Programma**, costituendo anch'essa espressione della volontà di RD di rafforzare la cultura antitrust all'interno dell'organizzazione aziendale con riferimento, in particolare, ai doveri professionali di ciascun dipendente nei confronti dell'Autorità e dell'Azienda.

10. AUDITING²

RD si propone di verificare su base continuativa l'efficacia del Programma attraverso attività di *audit* condotta su iniziativa della Direzione *Legal, Governance & Compliance* o su richiesta dell'Organismo di Vigilanza dalla funzione di *internal compliance audit*.

Tale attività di *audit* deve essere volta a **verificare il livello di implementazione del Programma**, anche e soprattutto con riferimento alle attività di formazione continua da svolgersi in conformità dello stesso, nonché **attestare il livello di utilità e di efficacia nel tempo del Programma**, attraverso cd. "*awareness test*" finalizzati alla verifica:

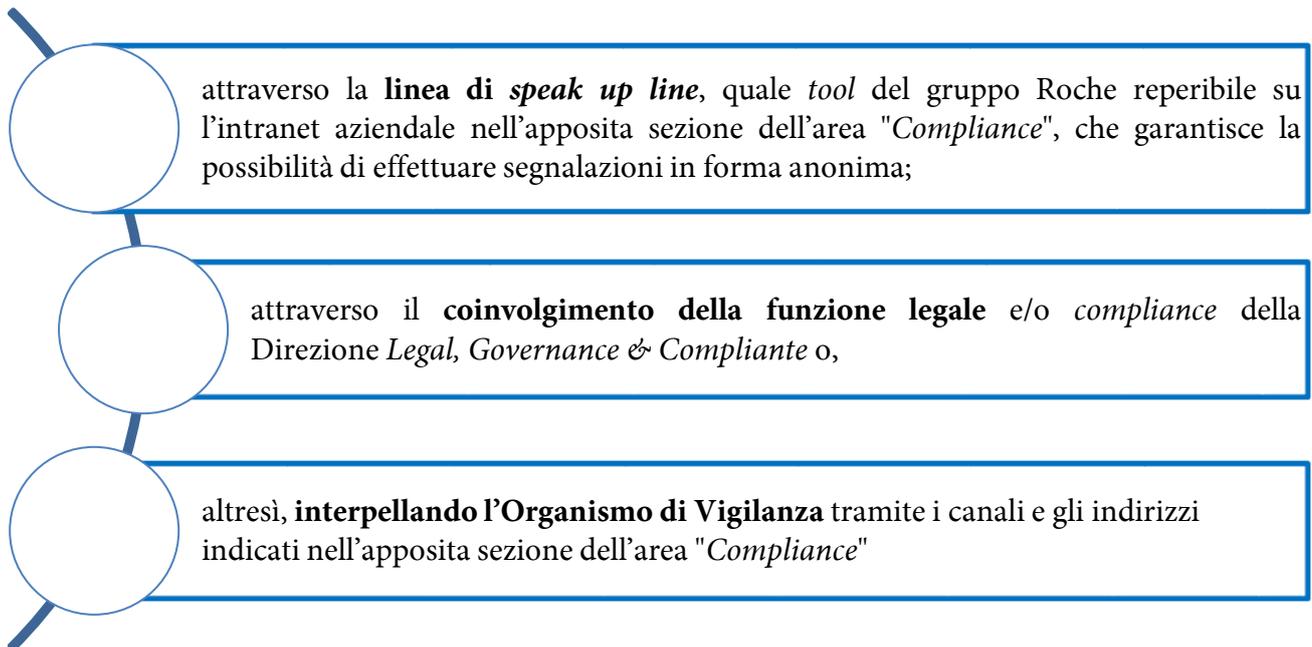


² Cfr. delibera AGCM 22 ottobre 2014, n. 25152: "23. *Le circostanze attenuanti includono, a titolo esemplificativo: - (...) l'adozione e il rispetto di uno specifico programma di compliance, adeguato e in linea con le best practice europee e nazionali. La mera esistenza di un programma di compliance non sarà considerata di per sé una circostanza attenuante, in assenza della dimostrazione di un effettivo e concreto impegno al rispetto di quanto previsto nello stesso programma (attraverso, ad esempio, un pieno coinvolgimento del management, l'identificazione del personale responsabile del programma, l'identificazione e valutazione dei rischi sulla base del settore di attività e del contesto operativo, l'organizzazione di attività di training adeguate alle dimensioni economiche dell'impresa, la previsione di incentivi per il rispetto del programma nonché di disincentivi per il mancato rispetto dello stesso, l'implementazione di sistemi di monitoraggio e auditing)*".

11. SANZIONI E MODALITÀ DI SEGNALAZIONE

Eventuali violazioni del Programma e delle norme antitrust costituiscono una violazione degli obblighi professionali cui tutti i dipendenti di RD sono tenuti, anche in relazione al rispetto del Modello 231/2001 e, come tale, comportano l'applicazione delle relative **sanzioni di carattere disciplinare**.

Eventuali segnalazioni concernenti violazioni del Programma e/o delle norme antitrust possono essere comunicate, da ciascun dipendente, **su base confidenziale**:



RD e, più in generale il gruppo Roche, **garantiscono i segnalanti** contro qualsiasi forma di ritorsione, discriminazione o penalizzazione ricollegabile alle segnalazioni sopradescritte.