

Directiva privind concurența loială

aprilie 2020

Cuprins

1. Introducere	2
1.1. Scop	2
1.2. Obiect	2
1.3. Standarde minime	2
1.4. Aplicarea Legii Concurenței	2
1.5. Consecințele încălcărilor	3
2. Reguli și cerințe	3
2.1. Conduita anticoncurențială	3
2.2. Poziția dominantă	8
2.3. Acorduri intra-grup	11
2.4. Crearea de documente	11
2.5. Depistare și investigare	12
3. Implementare și monitorizare	13
3.1. Responsabilități	13
3.2. Instruirea privind concurența loială	16
3.3. Analize de concurență loială	17
3.4. Reuniunile anuale de conformitate	18
Anexe	19
ANEXA 1: Politicile & directivele LafargeHolcim legate de Directiva privind Concurența Loială	20
ANEXA 2: Recomandările LafargeHolcim legate de Directiva privind Concurența Loială	20
ANEXA 3: Instruirea de tip FTF	20
ANEXA 4: Instruirea de tip e-learning	22

1. Introducere

LafargeHolcim crede în concurența loială. Concurența loială ne permite să le oferim clienților noștri cele mai bune produse și servicii în cele mai bune condiții. Așadar, succesul afacerii noastre merge mână în mână cu aderarea la prevederile legilor privind concurența.

1.1. Scop

Scopul acestei Directive este acela de a stabili principiile de bază ale legii concurenței pe care trebuie să le aplicați în timp ce vă îndepliniți rolul pe care îl dețineți în cadrul LafargeHolcim.

Directiva nu poate acoperi toate faptele și circumstanțele posibile și nici toate normele și legile privind concurența, care pot evolua în timp. În cazul în care aveți dubii sau orice fel de întrebări, ar trebui să luați legătura cu superiorul ierarhic direct sau, dacă este cazul, cu consilierul juridic¹ pentru a primi consultanță.

1.2. Aplicabilitate

Aplicabilitatea Directivei este internațională, aceasta aplicându-se atât la nivelul LafargeHolcim Ltd, cât și la nivelul tuturor societăților din Grupul LafargeHolcim consolidat (denumite împreună în cele ce urmează „Grupul” sau „Societatea”, iar atunci când ne referim la o societate individuală din cadrul Grupului LafargeHolcim, „Societatea din Grup”). Directiva este de asemenea aplicabilă tuturor angajaților, administratorilor și directorilor executivi din aceste societăți.

Directiva și standardele sale trebuie aduse la cunoștința societăților asociate sau societăților în comun în care Grupul nu exercită controlul prin deținerea unor participații de capital sau a unor poziții în management (denumite fiecare „Societate Asociată”), iar acestea din urmă trebuie încurajate să adopte Directiva sau cel puțin standarde echivalente.

Toți partenerii de afaceri, cum sunt: agenții, distribuitorii, francizații, subcontractorii sau furnizorii de servicii, au obligația de a respecta legile aplicabile privind concurența în executarea contractelor pe care aceștia le-au încheiat cu Societatea.

Prezenta Directivă se aplică tuturor liniilor de producție și tuturor segmentelor de activitate.

1.3. Standarde minime

Directiva prevede doar un standard minim în ceea ce privește normele de concurență. Cele mai multe dintre țări au legi ale concurenței care pot reglementa comportamente concurențiale ușor diferite. Prezenta Directivă reflectă standardele privind cele mai bune practici la nivel global. Cu toate acestea, indiferent de țara în care ne desfășurăm activitatea, trebuie să fie respectate toate legile aplicabile în domeniul concurenței în respectiva țară. Atunci când există discrepanțe între prezenta Directivă și legea locală, se va aplica standardul mai strict. În țări unde nu există o lege locală privind concurența, este recomandat să respectați cel puțin prezenta Directivă. În cazul în care aveți dubii, solicitați asistență juridică din partea consilierului dumneavoastră juridic.

1.4. Aplicarea legii concurenței

În general, legile concurenței interzic restricțiile de concurență indiferent de locul din care acestea provin. Astfel, pot avea loc încălcări dacă activitățile pe care le desfășurați afectează în mod ilegal o anumită țară sau regiune, chiar dacă respectivele activități se desfășoară în altă parte. Spre exemplu, fixarea de prețuri cu companii concurente din afara UE în privința unui produs fabricat în afara UE poate fi totuși sancționată în baza legilor UE, dacă respectivul produs este comercializat ulterior în cadrul UE. Principii similare se aplică în multe țări, inclusiv în Australia, Brazilia, China și Statele Unite, iar autoritățile din respectivele state cooperează deseori în vederea realizării de

¹ Prin consilier juridic se înțelege Consilierul Juridic Local, dacă există, sau Departamentul Juridic – departamentul de Dreptul Concurenței de la nivel de Grup sau avocații externi.

investigații și aplicării de sancțiuni pentru comportamentele anticoncurențiale care au o dimensiune internațională.

Atenție la legile și normele aplicabile în domeniul concurenței indiferent de locul și momentul când desfășurați activități comerciale.

1.5. Consecințele încălcărilor

Încălcarea legilor concurenței poate atrage după sine **sancțiuni majore pentru persoanele fizice implicate** (inclusiv amenzi penale și civile, precum și pedepse cu închisoarea în anumite state precum, printre altele, Brazilia, Coreea), **amenzi mari** pentru societate (deseori calculate ca procent din cifra de afaceri la nivel național sau global a societății) și **acțiuni în despăgubiri** introduse în procese civile. În particular, reclamanții din SUA, care au câștig de cauză, pot avea dreptul de a-și „tripla” daunele pretinse. În unele jurisdicții, autoritățile pot impune și **restricții asupra tranzacțiilor de fuziuni și achiziții** și pot **interzice participarea la licitații publice**.

Investigațiile și procedurile judiciare care au loc în urma încălcărilor sau suspiciunilor de încălcări pot atrage după sine reacții media negative și pot genera **daune reputaționale grave, pierderea oportunităților de afaceri**, iar soluționarea acestora poate dura ani întregi, poate implica cheltuieli semnificative și poate irosi **timpul managementului** în detrimentul activității comerciale.

Foarte probabil, clauzele contractuale care încalcă legile concurenței vor fi declarate „nule și neavenite” și pot atrage **nulitatea întregului contract**.

De asemenea, prin natura sa, conduita anticoncurențială generează **ineficiență** și **reducerea inovațiilor**, limitând capacitatea companiilor de a răspunde entităților concurente „non-conformiste”.

2. Reguli și cerințe

2.1. Conduita anticoncurențială

În majoritatea jurisdicțiilor, legile concurenței interzic înțelegerile dintre societăți care au ca obiect sau ca efect restrângerea concurenței. Acordurile coluzive pot fi formale sau informale, scrise sau verbale și pot fi semnate sau nesemnate, dar pot fi ilegale chiar și atunci când nu sunt niciodată efectiv implementate. Chiar și cooperarea neoficială între concurenți, care nu este reflectată într-un contract propriu-zis, dar care se concretizează într-o „înțelegere” tacită și are ca efect sau obiect restrângerea concurenței (așa-zisa „practică concertată”) poate fi ilegală conform legilor concurenței.

Restricțiile de concurență sunt de două feluri: „orizontale” și „verticale”.

- Restricțiile orizontale sunt înțelegeri sau practici concertate care restrâng concurența între societăți care operează la același nivel al lanțului de furnizare (e.g. doi producători de beton).
- Restricțiile verticale sunt înțelegeri sau practici concertate între societăți care operează la niveluri diferite ale pieței (e.g. un furnizor și un distribuitor de ciment).

2.1.1. Relațiile orizontale

Înțelegerile sau practicile concertate între concurenți, care privesc termenii în baza cărora aceștia își desfășoară activitatea, ridică cele mai importante preocupări referitoare la legea concurenței. În orice relație cu o companie concurentă, trebuie avute în vedere următoarele principii generale:

2.1.1.1. Prețurile și alți termeni și condiții comerciale

Fiecare societate este liberă să își stabilească și să își modifice propriile prețuri și, când procedează astfel, aceasta poate reacționa la comportamentul companiilor concurente, așa cum este acesta perceput pe piață. Societatea este de asemenea liberă să utilizeze informații publice disponibile pe piață, inclusiv informații publicate de concurenți. Cu toate acestea, este ilegală orice

înțelegere sau cooperare de orice fel cu companiile concurente pentru fixarea sau stabilizarea prețurilor și/sau a altor condiții comerciale sau pentru schimbul de informații comerciale sensibile cu concurenții.

ACȚIUNI PERMISE:

- ✓ Luarea unor decizii despre prețuri în mod unilateral și documentarea adecvată internă a calculelor și deciziilor privind prețurile.
- ✓ Colectarea, în mod independent, de informații privind prețurile concurenților și privind piețele.

ACȚIUNI INTERZISE:

- Stabilirea împreună cu concurenții a prețurilor minime sau maxime de vânzare sau cumpărare, a majorărilor de preț sau a intervalelor de preț.
- Discutarea, negocierea sau încheierea unei înțelegeri sau schimbul de informații cu concurenții care să fie în orice fel legată de stabilirea prețului, a unor componente ale prețului, a structurilor de cost sau a unor alți termeni sau condiții (inclusiv a reducerilor, modificărilor de preț sau a metodelor de calcul al prețului).

2.1.1.2. Împărțirea pieței

Este ilegală orice înțelegere între concurenți pentru divizarea, împărțirea sau alocarea piețelor, indiferent că se face în funcție de produs, producție, teritoriu, clienți (inclusiv în funcție de tipul sau dimensiunea clientului) sau sub orice altă formă.

ACȚIUNI PERMISE:

- ✓ Luarea de decizii referitoare la teritorii, producție și clienți în mod unilateral.

ACȚIUNI INTERZISE:

- Împărțirea sau alocarea piețelor între concurenți în funcție de anumite teritorii, linii de comerț, produse, clienți sau furnizori.
- Ajungerea la un acord sau la o înțelegere cu concurenții potrivit căruia/căreia fiecare dintre părți se va abține de la a vinde sau va restrânge vânzările (inclusiv exporturile) în „arealul” celeilalte părți.
- Discutarea sau convenirea asupra unor eforturi comune în vederea restrângerii importurilor, în special a importurilor cu prețuri mici.
- Stabilirea cotelor de producție, de achiziții și vânzări împreună cu concurenții.
- Limitarea sau controlarea producției sau a investițiilor împreună cu concurenții.
- Aranjarea oricărei alocări a pieței împreună cu concurenții.

2.1.1.3. Trucarea licitațiilor

În cadrul procedurii licitațiilor, este esențial ca potențialii furnizori să pregătească și să depună ofertele în mod independent. În consecință, orice coordonare în privința acestui proces este foarte probabil să fie una ilicită.

Excepția: participarea la licitații împreună cu societăți concurente poate fi permisă dacă poate fi justificată în mod obiectiv. Spre exemplu, dacă una dintre părți nu are singură capacitatea de producție/resursele necesare pentru a executa contractul în mod independent. În cazul în care considerați că s-ar putea aplica această excepție, este recomandat să vă adresați unui consilier juridic.

ACȚIUNI PERMISE:

- ✓ Luarea de decizii privind participarea la licitații în mod independent.

ADRESAȚI-VĂ UNUI CONSILIER JURIDIC:

- ? Atunci când aveți în vedere depunerea unei oferte comune cu o terță parte sau înființarea unei asocieri în vederea participării la o licitație.

ACȚIUNI INTERZISE:

- Schimbarea de informații cu concurenții (inclusiv printr-o asociație profesională) cu privire la intenția de a răspunde la o invitație de participare la licitații ce se desfășoară în prezent sau pe viitor și la maniera în care veți răspunde.
- Ajungerea la o înțelegere cu concurenții în sensul nedeunerii unei oferte pentru un anumit contract.
- În ipoteza existenței unei asocieri în vederea participării la o licitație, schimbul de informații care depășește scopul procesului de participare în comun la licitație cu partenerul de asociere.

2.1.1.4. Schimbul de informații

Regula generală este aceea că este interzis schimbul direct sau indirect (prin intermediari, e.g. clienți sau furnizori) de informații sensibile din punct de vedere comercial cu concurenții, adică de informații pe care nu ați dori să le cunoască o societate concurentă, dacă v-ați afla într-o concurență acerbă cu aceasta. În unele jurisdicții (în special în UE), chiar și primirea de astfel de informații sau dezvăluirea de astfel de informații în prezența dumneavoastră poate fi problematică (dacă aveți dubii în această privință, solicitați asistență juridică). Schimbul de informații poate da naștere la probleme diferite în contexte diferite.

(a) Informații despre prețuri

Schimbul de informații specifice despre prețuri (mai ales dacă sunt legate în mod direct de prețuri sau de componentele acestora) între concurenți cel mai probabil va conduce la un comportament de piață coordonat și este, deci, ilegal, indiferent de efectele sale reale.

(b) Alte informații sensibile din punct de vedere comercial

Schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial, altele decât cele privind prețurile (e.g. cifrele obținute din vânzări sau cele privind costurile, informațiile despre cota de piață, producție, capacitățile de producție, investiții) poate de asemenea afecta concurența și poate fi ilegal mai ales în funcție de tipul de informație schimbată și de vechimea acesteia.

(c) Sistemele colective de informații privind piața

Înființarea unui sistem colectiv de informații privind piața (e.g. prin intermediul unei asociații profesionale) poate fi legală dacă: (i) schimbul de informații este accesibil tuturor părților interesate, (ii) informațiile furnizate sunt prelucrate de un organ independent față de fiecare dintre părțile care transmit informații (e.g. furnizor de servicii extern și independent), (iii) informațiile individuale care sunt furnizate de fiecare dintre părțile contribuitoare sunt ținute secrete față de alte părți, și (iv) informațiile transmise înapoi părților contribuitoare sunt disponibile doar într-o formă agregată (și nu permit extragerea de concluzii despre fabrici sau societăți individuale).

În jurisdicții diferite pot fi aplicabile reguli sau politici de companie speciale. Este recomandat ca, de fiecare dată, înainte de a contribui la un sistem colectiv de informații, să consultați un consilier juridic².

(d) Comunicările către piață

În general trebuie evitate dezvăluirea publică a unor planuri sau cantități strategice actuale sau viitoare ori a politicii de preț, în orice medii sau pe website-ul public al companiei, sau realizarea de alte anunțuri publice, cu excepția cazului în care acest lucru este impus prin lege/regulament sau dacă informațiile sunt agregate la un nivel care nu este semnificativ din punct de vedere strategic/comercial. În jurisdicții diferite pot fi aplicabile reguli sau politici de companie speciale. Vă

² În UE/SEE, sunt aplicabile angajamentele proprii luate de LafargeHolcim față de Comisia Europeană; vă rugăm să le consultați sau să solicitați asistență din partea consilierului juridic;

rugăm să consultați un consilier juridic atunci când comunicați pe piață politica de preț și/sau când transmiteți notificări către clienți care conțin anunțuri privind prețurile.

ACȚIUNI PERMISE:

- ✓ Înființarea unui sistem propriu de colectare, cercetare și analiză a informațiilor despre piață.
- ✓ Informarea individuală a clienților actuali și viitori despre prețurile pe care le practicați, despre termene și condiții, despre noi produse și despre noi forme de aplicare a acestora.
- ✓ Distanțați-vă de orice încercare din partea concurenților dumneavoastră de a discuta informații sensibile din punct de vedere comercial și raportați aceste încercări consilierului juridic.

ADRESAȚI-VĂ UNUI CONSILIER JURIDIC:

- ? Atunci când aveți în vedere schimbul de practici sau de informații în contextul unei relații legitime cu un concurent (e.g. o asociere în vederea participării la o licitație)
- ? Atunci când aveți în vedere furnizarea de informații (chiar și când e vorba de informații istorice, adică mai vechi de 12 luni) către un sistem colectiv de informații despre piață.
- ? Înainte de a anunța public, pe piață, o schimbare generală a evoluției prețurilor (e.g. o creștere masivă a prețurilor).

ACȚIUNI INTERZISE:

- Schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial cu concurenții (e.g. prețuri, reduceri, cifre din vânzări, informații despre cotele de piață, producție, capacitatea de producție sau investiții).

2.1.1.5. Boicoturile

Este în general interzis unui grup de entități concurente să refuze în mod colectiv sau concertat să aibă relații comerciale cu unul sau mai mulți clienți sau furnizori. Boicoturile includ înțelegerile cu concurenții în vederea stabilirii unor prețuri mai mici ca metodă de apărare împotriva noilor intrări pe piață.

ADRESAȚI-VĂ UNUI CONSILIER JURIDIC:

- ? În cazul în care considerați că pot exista circumstanțe excepționale care să justifice un refuz de a avea relații comerciale.

ACȚIUNI INTERZISE:

- Înțelegerile cu concurenții sau cu un alt client privind refuzul de a fi furnizorul unor anumiți clienți sau de a achiziționa de la anumiți furnizori
- Înțelegerile cu concurenții privind condiționarea furnizării sau achiziției de bunuri de la o terță parte de anumite aspecte convenite de comun acord.

2.1.1.6. Contracte de cooperare pe orizontală

Pot exista circumstanțe în care concurenții încheie contracte de cooperare care să aibă beneficii economice legale, în special pentru clienți. Impactul asupra concurenței și legalitatea respectivelor relații de cooperare pe orizontală trebuie evaluate de la caz la caz.

ADRESAȚI-VĂ UNUI CONSILIER JURIDIC:

- ? Înainte de a încheia negocieri cu un concurent (sau cu orice altă societate) privind o viitoare cooperare, e.g. în următoarele domenii:
 1. Vânzarea / punerea pe piață (sau înființarea de asocieri pentru vânzarea în comun)
 2. Depunerea de oferte (sau înființarea de consorții pentru depunerea de oferte comune în proceduri de licitație)
 3. Furnizare (sau contracte de swap cu concurența)
 4. Achiziții (inclusiv importuri comune)

5. Producție (inclusiv producție în comun, producție în regim lohn, contracte de specializare și subcontractare)
6. Transport și/sau gestionarea stocurilor
7. Cercetare și dezvoltare sau
8. Standarde tehnice.

2.1.1.7. Asociații profesionale

Participarea în asociații profesionale nu trebuie să aibă ca rezultat un comportament ilegal. Activitățile respectivelor asociații trebuie monitorizate atent. O atenție specială trebuie acordată informațiilor sensibile din punct de vedere comercial care sunt dezvăluite în prezența dumneavoastră: dacă nu vă abțineți în mod activ din primirea de astfel de informații, atât dumneavoastră cât și Societatea puteți fi găsiți vinovați de încălcarea legii concurenței.

ACȚIUNI PERMISE:

- ✓ Solicitați ca înainte de a participa la orice întâlnire a unei asociații profesionale să fie circulată o ordine de zi clară.
- ✓ Asigurați-vă că discuțiile din timpul întâlnirii respectă ordinea de zi pusă la dispoziție și că procesul-verbal al întâlnirii reflectă toate subiectele discutate.
- ✓ Părăsiți orice întâlnire a unei asociații profesionale dacă sunt discutate subiecte neconforme și asigurați-vă că procesul-verbal reflectă faptul că ați plecat.
- ✓ Luați parte numai la întâlnirile oficiale ale asociațiilor profesionale și evitați evenimentele neoficiale ce au loc în afara respectivelor întâlniri ale asociației.

ADRESAȚI-VĂ UNUI CONSILIER JURIDIC:

- ? Înainte să deveniți membru al unei asociații profesionale.
- ? Înainte să contribuiți cu orice informație la un sistem colectiv de informații organizat de asociația profesională (sistem de tip "black box"/„cutie neagră”).
- ? Înainte să împărtășiți cele mai bune practici ale industriei în cadrul asociației profesionale.
- ? Înainte să desfășurați cercetări de piață comune prin intermediul asociației profesionale.
- ? Atunci când cădeți de acord asupra unor petiții comune, asupra unor aspecte ce țin de relația cu autoritățile centrale și asupra unor subiecte similare în cadrul unei asociații profesionale.

ACȚIUNI INTERZISE:

- Transmiterea sau primirea de la concurenți a unor informații specifice și detaliate despre prețuri, reduceri, rabaturi, condiții de furnizare, marje de profit, structurile de cost, practicile de calcul, practicile de distribuție, cotele de piață, teritorii, clienți etc. în cadrul unei întâlniri organizate de o asocierie profesională.
- Participarea la orice vot care are drept scop excluderea vreunui membru al industriei de la posibilitatea de a fi membru în asociația profesională, de a participa pe piețele pe care le acoperă asociația profesională sau la oricare dintre activitățile acesteia.

2.1.2. Relații pe verticală

Partenerii de afaceri în relații pe verticală includ partenerii din amonte, cum sunt furnizorii sau furnizorii de licență, și partenerii din aval cum sunt distribuitorii, clienții sau beneficiarii licențelor. Relațiile pe verticală dau naștere la preocupări de natură concurențială dacă un acord pe verticală (i) cuprinde restricții asupra posibilității unui partener de a concura la nivelul prețului și/sau asupra libertății de a încheia contracte cu terțe părți, și (ii) are ca efect împiedicarea altor jucători de pe piață în a avea acces la suficiente materii cu care se aprovizionează, clienți sau distribuitori (denumite împreună „**restricții grave**”).

Altfel, acordurile pe verticală pot genera îngrijorări din perspectivă concurențială numai dacă una dintre părțile implicate are o cotă de piață semnificativă. În UE, o cota de piață ce depășește 30%

ar fi considerată semnificativă. În Brazilia și Rusia, această cotă semnificativă este mai aproape de 20%.

Există și situații în care ați putea încheia un acord pe verticală cu un concurent, care vă este furnizor sau client. Într-un astfel de caz, relațiile comerciale cu entitatea concurentă ar trebui să fie întotdeauna în condiții normale de piață și concurență, trebuie limitate discuțiile și schimbul de informații cu furnizorul/clientul și trebuie restrânsă circulația informațiilor la un număr limitat de persoane cărora le sunt absolut necesare respectivele informații (Chinese walls/ziduri chinezești). Atunci când doriți să încheiați un acord pe verticală cu un concurent este recomandat să consultați un consilier juridic.

2.1.2.1. Menținerea prețurilor de revânzare

Un furnizor nu trebuie să stabilească prețurile de vânzare aplicate de distribuitorii săi.

ACȚIUNI PERMISE:

- ✓ Desfășurarea de analize de preț la nivel regional/local fără a interfera cu sau afecta în vreun fel politica de preț a partenerului dumneavoastră.

ADRESAȚI-VĂ UNUI CONSILIER JURIDIC:

- ? Înainte de a face recomandări neangajante privind prețurile de revânzare a unor produse de marcă (și marcați toate declarațiile privind prețurile de revânzare ca fiind „prețuri de revânzare recomandate”).
- ? Înainte de a invita distribuitorii să respecte prețurile maxime de revânzare.
- ? Înainte de a implementa un sistem de monitorizare a prețurilor percepute de distribuitor (deoarece aceasta ar putea crea impresia unei încercări de menținere a prețurilor de revânzare).

ACȚIUNI INTERZISE:

- Fixarea sau stabilirea unui preț minim de revânzare sau reducere sau a marjei de distribuție pentru distribuitori sau dealeri în legătură cu orice produs.
- Încetarea contractului cu un distribuitor din cauza refuzului său de a adera la prețurile de revânzare recomandate.
- Acordarea sau eliminarea de stimulente pentru a determina respectarea unui preț recomandat.
- Legarea prețului dumneavoastră de prețul de revânzare al clientului dumneavoastră.

2.1.2.2. Alte restricții privind revânzarea

Următoarele restricții vor fi de asemenea cel mai probabil considerate ilegale:

- Impunerea unei interdicții în ceea ce privește revânzarea unui anumit produs, a unei restricții în ceea ce privește revânzarea către anumiți clienți sau a unei restricții în ceea ce privește teritoriile de revânzare, deoarece aceste practici pot avea ca rezultat alocarea piețelor.³
- Impunerea unor restricții asupra importurilor sau exporturilor, deoarece acestea sunt de obicei menite să împiedice comerțul transfrontalier, alocarea piețelor și protejarea artificială a unor niveluri de preț pe aceste piețe.
- Implementarea de măsuri în comun între un producător și un dealer sau distribuitor cu scopul de a limita comerțul paralel.

ADRESAȚI-VĂ UNUI CONSILIER JURIDIC:

- ? Înainte de a impune asupra distribuitorilor/clientilor orice restricții privind revânzarea pe o anumită piață.

³ Cu toate acestea, respectivele restricții ar putea, în anumite circumstanțe, să fie acceptabile pentru anumite categorii de contracte verticale.

- ? Înainte de a impune o interdicție de revânzare a produselor dumneavoastră asupra unor distribuitori/clienti.

ACȚIUNI INTERZISE:

- Restricționarea activității de „furnizare pasivă” a clienților (distribuitorilor) (i.e. în urma unei cereri spontane din partea unui client) sau impunerea unor restricții asupra importurilor sau exporturilor.
- Impunerea unei obligații asupra clientului (distribuitorului) dumneavoastră de a transmite comenzile primite de la clienții din anumite teritorii către alți furnizori.
- Recomandarea adresată distribuitorului de a nu exporta produsul la solicitarea unui client din afara teritoriului.
- Furnizarea produselor către un dealer sau distribuitor sub condiția promisiunii acestuia de a nu revinde sau reexporta produsele.

2.1.2.3. Înțelegeri privind relații comerciale în regim de exclusivitate

Înțelegerile privind desfășurarea de relații comerciale în regim de exclusivitate includ: (i) distribuția selectivă, i.e. o înțelegere prin care un furnizor este de acord să vândă doar distribuitorilor indicați și aprobați, iar distribuitorii, la rândul lor sunt de acord să furnizeze numai consumatorilor finali sau distribuitorilor aprobați; (ii) distribuția exclusivă, i.e. o înțelegere prin care furnizorul este de acord să vândă unui singur distribuitor pentru revânzarea într-un anumit teritoriu; și (iii) achiziții sau rapoarte comerciale în exclusivitate, i.e. o înțelegere prin care cumpărătorul este obligat să cumpere bunuri de la / să aibă raporturi comerciale cu un singur furnizor. Astfel de înțelegeri ar putea fi anticoncurențiale și, drept urmare, ilegale, în funcție de circumstanțele fiecărei situații în cauză. În mod obișnuit, respectivele înțelegeri sunt de natură să fie ilegale dacă conțin „restricții grave” (în particular, interzicerea vânzărilor pasive în alte teritorii) sau dacă oricare dintre părțile la înțelegere deține o cotă de piață semnificativă. Consultați un consilier juridic înainte de a încheia orice înțelegere privind raporturi comerciale în regim de exclusivitate.

2.2. Poziție dominantă

Societățile care ocupă o poziție de piață dominantă trebuie să acorde o atenție specială și unor alte principii din legea concurenței. Simplul fapt de a avea o poziție dominantă nu este ilegal. Totuși, abuzul de o astfel de poziție pe piață este ilegal. Următoarele acțiuni permise și interzise se aplică numai pe piețele pe care Societatea din Grup este dominantă.

Cu cât este mai mare cota de piață, cu atât mai atentă trebuie să fie o societate atunci când își desfășoară activitatea, mai ales în privința acțiunilor care îi afectează pe concurenții și clienții săi.

2.2.1. Definiția dominației

În SUA, China și Coreea, o cotă de piață care depășește 50% pe anumită piață este o indicație puternică a unei poziții dominante. În alte jurisdicții, cum ar fi UE, Rusia și India, este suficientă deținerea unei cote de piață mai mici: în UE, o cotă de piață stabilă, de peste 40% indică prezența unei poziții dominante, iar o cotă de piață între 20-40% poate fi considerată dominantă în funcție de circumstanțe.

2.2.1. Abuzul de poziție dominantă

Practicile de piață abuzive ale societăților dominante pot fi clasificate după cum urmează:

- practici de excludere (i.e. practici care urmăresc prejudicierea firmelor concurente sau excluderea acestora de pe piață); și
- practici de exploatare (i.e. practici care implică utilizarea de către compania dominantă a poziției sale dominante în vederea prejudicierii clienților sau furnizorilor în mod direct).⁴

⁴ Tipurile de comportament descrise în această secțiune ca fiind abuzuri ar putea fi interzise și independent de existența unui poziții dominante, prin prevederi legale din alte legi decât legea concurenței.

2.2.2.1. Practici de excludere

(a) Impunerea față de clienți a unor angajamente de achiziție în regim de exclusivitate

Companiile care ocupă o poziție dominantă nu pot restrânge accesul firmelor concurente la clienți sau la dealeri prin impunerea de obligații de achiziție în regim de exclusivitate asupra propriilor lor clienți sau dealeri.

(b) Stabilirea unor prețuri de ruinare/prețuri de dumping

Societăților care ocupă o poziție dominantă le este interzis să impună clienților prețuri de ruinare, spre exemplu prin perceperea unor prețuri sub un anumit prag al costului de producție, nivel la care companiile concurente să nu poată concura în mod profitabil.

ADRESAȚI-VĂ UNUI CONSILIER JURIDIC:

- ? În cazul în care companiile concurente vând sub costul de producție (prețuri de dumping).
- ? În cazul în care aveți în vedere vânzarea de produse sub costul de producție.

ACȚIUNI INTERZISE:

- ☐ Impunerea unor prețuri de achiziție sau de vânzare neloiale.

(c) Clauza „englezească”

Este ilegală impunerea de către o companie într-o poziție dominantă a unei clauze așa-numite „englezești”, prin care se interzice celeilalte părți să cumpere de la o companie concurentă a societății aflată în poziția dominantă fără să informeze în prealabil societatea dominantă în legătură cu denumirea companiei concurente, cu cantitățile și prețurile asupra cărora s-a convenit.

ACȚIUNI INTERZISE:

- ☐ Convenirea asupra unei clauze „englezești” prin care clientul este obligat să dezvăluie numele și prețurile companiilor concurente.

(d) Refuzul de a vinde.

Refuzul unei companii într-o poziție dominantă de a furniza produse unui client care, în realitate, nu are surse alternative de aprovizionare este, în general, considerat un abuz de poziție dominantă, în lipsa unei justificări obiective („motiv comercial întemeiat”) pentru respectivul comportament.

ADRESAȚI-VĂ UNUI CONSILIER JURIDIC:

- ? Dacă intenționați să refuzați să vindeți unui client existent sau unui client nou dintr-un motiv comercial întemeiat (e.g. din cauză că nu aveți capacitate suficientă sau din cauza lipsei de credibilitate a clientului).

ACȚIUNI INTERZISE:

- ☐ Refuzul de a vinde sau reducerea cantității furnizate unui client care îndeplinește aceleași cerințe ca alți clienți, fără o motivație obiectivă.

(e) Reduceri de fidelizare și reduceri cu efecte similare

Reducerile, discount-urile și practicile similare privind prețurile sunt problematice dacă ar putea avea un efect negativ asupra concurenței și dacă nu pot fi justificate obiectiv. Respectivetele practici pot fi justificate în mod obiectiv și deci permise dacă, spre exemplu, sunt legate doar de volumul achizițiilor⁵ sau de plata promptă sau dacă sunt stabilite în mod obiectiv și aplicabile tuturor

⁵ Dacă sunt aplicate în perspectivă și nu sunt condiționate explicit sau implicit de achiziționarea tuturor celor necesare

cumpărătorilor echivalenți în legătură cu același produs sau aceleași produse. Legalitatea reducerilor și a altor scheme de discount trebuie analizate de un consilier juridic în fiecare caz în parte.

ADRESAȚI-VĂ UNUI CONSILIER JURIDIC:

- ? Ori de câte ori intenționați să implementați o schemă de reduceri cu clienții dumneavoastră.

ACȚIUNI INTERZISE:

- ☐ Acordarea de reduceri de fidelizare și pentru atingerea țintei comerciale, i.e. reduceri acordate retroactiv dacă clientul atinge un anumit volum sau un prag de creștere a achizițiilor într-o anumită perioadă de referință.
- ☐ Acordarea de reduceri care sunt condiționate de achiziționarea de alte produse (tie-ins).

(f) Alte bariere în calea pătrunderii pe piață

O societate care ocupă o poziție dominantă nu trebuie să încerce să creeze bariere artificiale în calea pătrunderii altor entități pe o anumită piață, bariere care nu au legătură cu interesele sale comerciale legitime, e.g. prin cumpărarea tuturor furnizorilor disponibili.

2.2.2.2. Practici de exploatare

(a) Discriminare/condiții de vânzări diferențiate

Unei societăți aflate într-o poziție dominantă îi este interzis să impună condiții de vânzare discriminatorii atunci când tratează cu clienți echivalenți, în circumstanțe comparabile.

ACȚIUNI INTERZISE:

- ☐ Acordarea de condiții de vânzări diferite (prețuri, reduceri) unor distribuitori sau clienți care îndeplinesc aceleași condiții.

(b) Clauze condiționale

Clauzele condiționale sunt clauzele care condiționează furnizarea unui produs de acceptarea de către cumpărător a achiziției altor bunuri și/sau servicii care, fie prin natura lor, fie potrivit manierei lor de utilizare comercială, sunt produse diferite. În general, astfel de clauze nu trebuie utilizate, cu excepția cazului în care există o justificare obiectivă (e.g. pentru protejarea sănătății și siguranței).

ACȚIUNI PERMISE:

- ✓ Oferirea posibilității clienților de a cumpăra produsele separat, chiar dacă acestea au legătură între ele prin modul de utilizare.

ACȚIUNI INTERZISE:

- ☐ Condiționarea furnizării unui produs de obligația de a cumpăra alte produse și/sau de încheierea unui contract de servicii pentru orice tip de serviciu.
- ☐ Oferirea de reduceri speciale pentru a convinge în mod specific cumpărătorul să cumpere de la dumneavoastră și toate sau o parte din lucrurile de care are nevoie pentru un al doilea produs.

2.3. Acorduri Intra-Grup

Acordurile între societăți afiliate controlate nu fac, în principiu, obiectul legii concurenței. Drept urmare, prezenta Directivă nu se aplică tranzacțiilor comerciale între Societățile din Grup. În principiu, o participație de aproape 100% înseamnă că societatea-mamă are control asupra unei societăți afiliate și deci, că nu se aplică regulile concurenței. În cazul unor participații substanțial

mai mici, inaplicabilitatea regulilor concurenței va depinde de alți factori de control, iar analizarea acestora devine una complexă și poate diferi semnificativ de la o jurisdicție la alta. În majoritatea jurisdicțiilor, o participație de cel puțin 50% ar putea fi considerată în mod normal ca oferind suficient control pentru ca o societate să fie considerată un afiliat; totuși, acest lucru va trebui evaluat în funcție de fiecare caz în parte.

ACȚIUNI PERMISE:

- ✓ Reevaluarea acordurilor cu societățile din Grup dacă controlul asupra acestora este transferat în totalitate sau parțial către o terță parte.

ADRESAȚI-VĂ UNUI CONSILIER JURIDIC:

- ? Înainte să încheiați un acord care cuprinde orice fel de restricții privind concurența cu o societate care nu se află sub controlul deplin al unei entități din Grup (mai ales în cazul în care participația în respectiva entitate este sub 100%).

ACȚIUNI INTERZISE:

- Presupunerea că un acord între societăți afiliate controlate din cadrul Grupului poate fi replicat și în relația cu terțele părți din afara Grupului sau cu societățile dintr-o asocierie în participațiune.

2.4. Crearea de documente

În majoritatea țărilor, autoritățile de concurență pot solicita accesul la/confisca documente sau comunicări electronice sau pe hârtie, de natură internă sau externă, („**documente**”) ale societăților în timpul unei inspecții inopinate sau al unei investigații sau în contextul evaluării unei tranzacții de fuziune. Documentele pot induce uneori în eroare în cazul în care nu sunt redactate cu grijă sau nu sunt complete. Acest lucru poate fi valabil mai ales în cazul în care sunt scoase din context.

Documentele care induc în eroare pot conduce la investigații suplimentare și, astfel, la costuri și la perturbarea activităților comerciale ale Societății. De fiecare dată când comunicați în orice formă, trebuie să respectați următoarele indicații și interdicții:

ACȚIUNI PERMISE:

- ✓ Amintiți-vă că orice notați în scris poate fi făcut public în orice moment sau folosit împotriva dumneavoastră sau a Societății.
- ✓ Menționarea în mod clar a sursei oricărui preț sau a oricăror informații de piață pe care le folosiți.
- ✓ Asigurați-vă că documentele se bazează pe informații factuale și specificați când o declarație este o estimare.
- ✓ Verificarea cu strictețe a acurateței limbajului utilizat de consultanții externi (cum ar fi băncile de investiții) în documentele de consultanță strategică.

ACȚIUNI INTERZISE:

- Crearea impresiei că un client beneficiază de un tratament special fără o justificare corespunzătoare.
- Folosirea unui limbaj de putere sau dominare, prin care supraestimați poziția pe piață a societății (de exemplu, „vom controla întreaga piață după aceasta” și „acum am eliminat practic concurența”).
- Subestimarea poziției pe piață a concurenților dumneavoastră.
- Utilizarea unui limbaj necorespunzător (de exemplu „Vă rugăm să distrugeți/ștergeți după ce citiți”).
- Menționarea unui lucru care ar putea crea falsa impresia că prețurile sau alte elemente

ale comportamentului dumneavoastră de piață se bazează pe orice altceva decât decizii de afaceri independente sau informații disponibile publicului.

- ☐ Distrugerea unui document cu încălcarea politicii societății de păstrare a documentelor.

2.5. Depistare și investigare

Deși trebuie depuse toate eforturile pentru a împiedica apariția unui comportament anticoncurențial, este posibil ca un astfel de comportament să facă obiectul unei suspiciuni sau al unei investigații în viitor, desfășurate la nivel intern sau de către o autoritate de concurență.

În cazul în care este depistat un comportament anticoncurențial, trebuie să respectați următoarele instrucțiuni pentru a oferi Societății cea mai bună posibilitate de a reacționa la orice investigație care poate avea loc, și pentru a minimiza orice amenzi sau alte sancțiuni.

2.5.1. Raportarea internă

În cazul în care considerați că vreunul dintre punctele din această Directivă nu a fost respectat, trebuie să semnați acest lucru.

Acțiuni permise:

- ✓ Revizuirea periodică a acestei Directive și a materialelor auxiliare, și familiarizarea cu practicile corespunzătoare pentru dumneavoastră și colegii dumneavoastră.
- ✓ Raportarea oricărei suspiciuni de încălcare a Directivei sau a legii concurenței superiorului dumneavoastră ierarhic, sau, dacă nu vă simțiți confortabil făcând acest lucru, sau în cazul unor încălcări potențial grave, direct unui responsabil de conformitate sau consilierului juridic intern.
- ✓ Atunci când raportați orice suspiciune de încălcare, raportați doar faptele și fiți exact, și evitați să faceți declarații sau să trageți concluzii cu privire la legalitatea faptelor respective.

Acțiuni interzise:

- ☐ Confruntarea directă a colegilor pe care îi bănuieți de încălcări grave întrucât acest lucru poate compromite capacitatea Societății de a efectua o investigație adecvată și de a-și proteja interesele.
- ☐ Contactarea concurenților sau a altor terțe părți (cum ar fi mass-media) în legătură cu suspiciunile de încălcare.

2.5.2. Inspecțiile inopinate

În cazul în care o autoritate de concurență suspectează o încălcare a dreptului concurenței, poate efectua o inspecție inopinată în incintele destinate activităților economice sau în locuințele personale pentru a colecta dovezi. Autoritățile de concurență dispun în general de puteri largi de investigație, inclusiv de puterea de a confisca documente și echipamente informatice, de a interoga angajații și de a sigila părți din incintă.

Cu toate acestea, aceste puteri sunt limitate la obiectul autorizației relevante pentru efectuarea inspecției inopinate. În general, documentele care conțin sau se referă la comunicările dintre o Societate din Grup și consilierii săi juridici sunt protejate de privilegiul profesiei juridice, iar autoritățile nu au acces la acestea. În unele cazuri, cum ar fi investigațiile desfășurate de Comisia Europeană, privilegiul profesiei juridice nu este recunoscut în ceea ce privește comunicările dintre angajații Societății și consilierul juridic intern al acestora.

În cazul unei inspecții inopinate, trebuie, așadar, să cooperați pe deplin în cadrul investigației autorității de concurență, dar numai în limitele a ceea ce autoritatea are dreptul să investigheze.

ACȚIUNI PERMISE:

- ✓ În cazul în care sunteți prima persoană care interacționează cu autoritatea, anunțați imediat persoanele din lista de contacte locale pentru inspecții inopinate,⁶ inclusiv „coordonatorul local al punctului de lucru”, Directorul Juridic Local și avocații externi, și solicitați amânarea investigației până la sosirea acestor persoane.
- ✓ Rămâneți calm și fiți politicos (dar ferm, dacă este necesar).
- ✓ Cereți să vi se prezinte legitimația inspectorilor, și notați-le numele, funcția și autoritatea de care aparțin.
- ✓ Cereți să vi se prezinte autorizația de investigare a incintei, și notați obiectul investigației.
- ✓ Contactați imediat serviciul IT și cereți-i să fie pregătit să ofere asistență.

ACȚIUNI INTERZISE:

- Ștergerea sau distrugerea vreunui document sau e-mail, refuzarea accesului la o parte din incintă, sau obstrucționarea în alt fel a investigației – dacă o parte a incintei este sigilată de reprezentanții autorității, nu rupeți sigiliul.
- Furnizarea mai multor informații sau documente decât este necesar; în special verificați cu un consilier juridic dacă documentele ar putea fi protejate de regulile privind privilegiul profesiei juridice.
- Furnizarea de răspunsuri la întrebări care v-ar obliga să faceți „confesiuni” sau declarații incriminatorii în numele Societății.
- Semnarea vreunui document fără consultarea consilierului juridic.
- Contactarea concurenților sau a altor terțe părți (cum ar fi mass-media) pentru a-i informa despre inspecția inopinată.

2.5.3. Cererile de imunitate/clemență

În urma unei anchete interne sau a unei inspecții inopinate, Societatea poate lua decizia de a cere „imunitate” sau „clemență”, prin care Societatea sprijină activ investigația autorității de concurență cu scopul de a primi o reducere totală sau parțială a oricăror eventuale amenzi sau alte sancțiuni. În acest caz, trebuie să cooperați cât mai mult posibil pentru a furniza informații cu privire la orice potențială încălcare în timp util. Cu cât informațiile furnizate autorității de concurență în această etapă sunt mai utile și oportune, cu atât reducerea penalității este mai probabilă.

O cerere de imunitate sau clemență a unei Societăți din Grup poate fi făcută doar cu acordul scris prealabil al Directorului Juridic al Grupului.

ACȚIUNI PERMISE:

- ✓ Furnizarea de răspunsuri complete și sincere la toate întrebările și furnizarea în timp util a oricăror informații pe care le considerați relevante.

ACȚIUNI INTERZISE:

- Contactarea concurenților, a clienților sau a oricăror alte terțe părți (cum ar fi mass-media) pentru a-i informa despre cererea de imunitate/clemență.

3. Implementare și monitorizare

3.1. Responsabilități

3.1.1. Personal

⁶ Lista persoanelor de contact este disponibilă în cadrul fiecărei societăți din Grup. Luați legătura cu un consilier juridic în cazul în care aveți întrebări.

Respectarea acestei Directive și a legilor aplicabile în domeniul concurenței reprezintă o responsabilitate personală și profesională. Toți angajații, administratorii și directorii au responsabilitatea de a dobândi o înțelegere suficientă a legilor aplicabile în domeniul concurenței și de a recunoaște situațiile care pot implica probleme de concurență. Este de datoria lor să fie instruiți periodic cu privire la aspectele relevante ale dreptului concurenței și ale Directivei în cazul în care ocupă funcții cu expunere ridicată sau medie (astfel cum sunt descrise mai jos în secțiunea 3.2 și în Anexele 3 și 4 la prezenta).

„Nu am știut că este ilegal” nu este un argument acceptabil pentru Grup sau în fața autorităților de concurență.

Nerespectarea acestei Directive și a legilor aplicabile în domeniul concurenței reprezintă o abatere gravă, iar angajații, administratorii și directorii pot face obiectul unor sancțiuni disciplinare, inclusiv al sancțiunii de desfacere a contractului lor de muncă.

În cazul în care angajații, administratorii sau directorii dobândesc informații credibile conform cărora această Directivă și/sau legile concurenței sunt, sau este posibil să fi fost, încălcate de o Societate din Grup sau de orice terță parte (e.g. concurent, client, furnizor sau agent, subcontractant, prestator de servicii care acționează în baza unui contract cu Societatea), aceștia trebuie să comunice respectivele informații superiorului ierarhic sau, dacă este cazul, consilierului juridic sau responsabilului de conformitate. Respectivele informații pot fi de asemenea raportate prin intermediul „Liniei de Integritate”, care este sistemul de raportare intern al Grupului.⁷ Nu vor exista represalii sau sancțiuni pentru astfel de raportări efectuate prin intermediul oricăruia dintre canalele disponibile.

3.1.2. Societățile din Grup

3.1.2.1. Responsabilități generale

Fiecare CEO al unei Societăți din Grup (sau funcția echivalentă) (fiecare un „**CEO Local**”) trebuie să ia toate măsurile necesare pentru a asigura respectarea Directivei, a legilor aplicabile în materie de concurență și implementarea Directivei în cadrul Societății relevante din Grup.

3.1.2.2. Cunoașterea legii locale a concurenței

Fiecare CEO Local trebuie să se asigure că angajații, directorii și administratorii Societății din Grup posedă un nivel adecvat de cunoaștere a legii concurenței. CEO-ul Local trebuie de asemenea să se asigure, dacă este cazul, că partenerii comerciali ai Societății din Grup, cum ar fi agenții, distribuitorii, francizații, subcontractanții sau prestatorii de servicii sunt informați despre standardele Grupului de respectare a legii concurenței și despre faptul că Societatea se așteaptă ca aceștia să le respecte în executarea contractului lor cu Societatea.

3.1.2.3. Traducerile

Sesiunile locale de instruire cu privire la concurența loială trebuie desfășurate în limba locală sau în limba engleză. Directiva și materialele privind Instruirea în materie de Concurență Loială (consultați secțiunea 3.2 de mai jos și Anexele 3 și 4) pot fi folosite în versiunea lor originală în limba engleză sau pot fi traduse în limba locală relevantă. Traducerile trebuie aprobate de Directorul Juridic al Societății din Grup vizate (fiecare, un „**Director Juridic Local**”).

3.1.2.4. Alinierea la legile locale

Fiecare CEO Local trebuie să verifice cu Directorul Juridic Local sau – dacă o astfel de funcție nu

⁷ Pentru mai multe informații despre canalul de raportare 'Linia de Integritate', vă rugăm să consultați Directiva privind Integritatea în Afaceri și Semnalarea Problemelor

există – cu Directorul Juridic Regional că documentația privind concurența loială, în special, Directiva și documentele orientative aferente care vin în completarea Directivei și a materialelor de instruire (a se vedea secțiunea 3.2 de mai jos) sunt adaptate la zona sa geografică de responsabilitate și la reglementările legale locale. Modificările acestor documente sunt supuse aprobării prealabile a departamentului Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței.

3.1.2.5. Numirea consilierului juridic extern

Directorul Juridic Local trebuie să identifice și să numească, după consultarea Directorului Juridic Regional și sub rezerva aprobării departamentului Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței, un consilier juridic extern care să ofere consultanță cu privire la aspecte legate de dreptul concurenței („**Consilierul Juridic Extern**”). Consilierul Juridic Extern trebuie să fie suficient de independent de Societatea din Grup și specializat (*i.e.* cu o experiență recentă dovedită) în dreptul concurenței.

3.1.3. Societăți Asociate

În cadrul Societăților Asociate, CEO-ul Local responsabil pentru investițiile în Societatea Asociată sau, în cazul în care nu există, Membrul relevant al Comitetului Executiv (EXCO) al Grupului este responsabil pentru informarea Societății Asociate despre Directivă și standardele sale, și pentru încurajarea acesteia să adopte mijloacele disponibile care să asigure adoptarea unor standarde echivalente de către Societatea Asociată.

3.1.4. Departamentul juridic al Societății din Grup

3.1.4.1. Responsabilități generale

Fiecare Director Juridic Local, împreună cu echipa sa, este responsabil pentru:

- a) asigurarea instruirii de tip față-în față a tuturor angajaților relevanți ai Societății din Grup cu privire la respectarea concurenței loiale (astfel cum este descris mai jos în secțiunea 3.2.2.1 și în Anexa 3 la prezenta);
- b) acordarea de consultanță juridică zilnică cu privire la aspecte de dreptul concurenței în operațiunile comerciale locale;
- c) comunicarea cu Consilierul Juridic Extern (instrucțiunile pot veni de la Directorul Juridic Regional sau de la departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței);
- d) raportarea regulată către departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței cu privire la problemele actuale sau potențiale de dreptul concurenței; și
- e) informarea imediată a departamentului Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței și a Directorului Juridic Regional despre orice probleme legate de dreptul concurenței care prezintă relevanță pentru Grup (în special orice potențiale încălcări ale dreptului concurenței sau investigații guvernamentale sau orice proiecte M&A locale care pot necesita (sau nu) o aprobare în baza depunerii unei notificări de fuziune prevăzute de lege).

3.1.5. Departamentul de Resurse Umane al Grupului/Societății din Grup

Funcția de Resurse Umane a Grupului/Societății din Grup este responsabilă pentru coordonarea organizării Sesiunilor de Instruire de tip FTF și E-Learning, inclusiv pentru trimiterea notificărilor.

3.1.6. Directorii Juridici Regionali

Directorii Juridici Regionali sunt responsabili – în coordonare cu departamentul Juridic de la nivel

de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței – pentru organizarea și implementarea activităților de conformare cu regulile de concurență în regiunea relevantă în vederea asigurării eficienței și eficacității programului de concurență loială.

3.1.7. Departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței

Departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței este responsabil în general pentru toate chestiunile legate de dreptul concurenței de la nivelul Grupului și poate da instrucțiuni conducerii locale sau regionale sau Directorului Juridic Local în acord cu Directorul Juridic Regional cu privire la orice chestiuni relevante de dreptul concurenței.

De asemenea, departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței este, printre altele, responsabil pentru acordarea de consultanță în legătură cu chestiuni legate de respectarea dreptului concurenței și pentru monitorizarea și asigurarea adoptării unor măsuri suficiente la nivelul fiecărei Societăți din Grup în vederea garantării respectării legilor în materie de concurență, a Directivei și a practicilor și ghidurilor interne aferente.

Departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței supraveghează și gestionează (în cazurile în care consideră necesar) investigațiile locale în domeniul concurenței și monitorizează litigiile în materie de concurență în colaborare cu Directorii Juridici Regionali.

3.2. Instruirea privind concurența loială

3.2.1. Scop și conținut

Fiecare CEO Local trebuie să se asigure că angajații, directorii și administratorii sunt instruiți periodic cu privire la Directivă și la aspectele relevante de concurență. În sprijinul acestei cerințe, departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței, împreună cu fiecare Director Juridic Local, va organiza elaborarea și desfășurarea unui program de instruire („**Instruirea privind Concurența Loială**” sau „**ICL**”).

ICL constă în:

- a) O prezentare de tip față-în-față privind respectarea concurenței loiale („**Instruirea de tip FTF**”); și
- b) Un instrument de învățare online privind respectarea concurenței loiale („**Instruirea de tip E-Learning**”).

Instruirea de tip E-Learning (în limba engleză) și un pachet de bază de materiale de Instruire de tip FTF sunt furnizate de departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței tuturor Directorilor Juridici Locali.

3.2.2. Angajații relevanți

3.2.2.1. Angajații cu expunere ridicată

Următorii angajați, directori și administratori (și, dacă este necesar, partenerii comerciali ai Grupului/Societății din Grup, cum ar fi agenții, distribuitorii, francizații, subcontractanții sau prestatorii de servicii) trebuie să participe la Instruirea de tip FTF cel puțin **o dată la doi ani** (împreună, „**Angajații ER**”):

- Toți membrii Comitetului Executiv (EXCO) al Grupului/Societății din Grup și toți angajații aflați în funcții N-1 și N-2 (unde N este CEO-ul (Local), cu excepția angajaților care ocupă funcții de Resurse Umane, Sănătate & Siguranță, IT sau Securitate);
- Toți angajații departamentelor Juridic/de Conformitate, de Audit Intern și de Control Intern; și
- Toți ceilalți angajați, directori, administratori sau reprezentanți ai societății identificați de

Directorul Juridic Local (respectiv, de Directorul Juridic Regional) sau, în cazul unui angajat al Grupului, de departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței (în ambele cazuri cu sprijinul departamentului de Resurse Umane) la toate nivelurile de conducere ca având o expunere ridicată în materie de concurență (în special, responsabilitate directă/indirectă pentru stabilirea prețurilor), e.g. în următoarele funcții: Comercial, Vânzări, Dezvoltare & Inovare/Marketing, Performanță & Costuri, Logistică, Finanțe, Achiziții, Tranzacționare, Strategie/M&A, Managementul Geocycle (AFR) și Managementul Fabricilor.

3.2.2.2. Angajații cu expunere medie

Următorii angajați, directori și administratori (și, dacă este necesar, partenerii comerciali ai Grupului/Societății din Grup, cum ar fi agenții, distribuitorii, francizații, subcontractanții sau prestatorii de servicii) trebuie să participe la Instruirea de tip E-Learning cel puțin **o dată la trei ani** (împreună, „**Angajații EM**”):

- Toți ceilalți angajați identificați de Directorul Juridic Local (respectiv, de Directorul Juridic Regional) sau, în cazul unui angajat al Grupului, de departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței, cu excepția acelor care nu au un rol de interacțiune cu piața, *i.e.* care nu sunt expuși pieței (inclusiv prin interacțiune cu jucătorii de pe piață) și care nu sunt implicați în niciun fel în stabilirea sau implementarea comportamentului de piață al Grupului/Societății din Grup (e.g. prețuri, volume, reduceri sau alocări de vânzări).

Orice persoane nou-recruitate care sunt considerate a fi Angajați ER sau EM trebuie să fie instruite în termen de **șase luni** de la ocuparea unui post în cadrul Societății.

3.2.2.3. Listele cu angajații relevanți

Listele cu Angajații ER și EM de la nivelul Societății din Grup trebuie să fie aprobate de Directorul Juridic Local. În cazul unor îndoieli, Directorul Juridic Local trebuie să solicite aprobarea Directorului Juridic Regional și a departamentului Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței.

3.2.3. Instruirea persoanelor care ocupă funcții juridice locale

Directorii Juridici Locali, persoanele desemnate de aceștia în funcții juridice locale, și responsabili locali de conformitate trebuie să fie informați și instruiți periodic în ceea ce privește (i) Directiva și aplicarea sa la nivelul Grupului și (ii) programul de concurență loială (inclusiv efectuarea Analizelor de Concurență Loială astfel cum este descris în secțiunea 3.3 de mai jos).

Aceste sesiuni de instruire au scopul de a asigura că persoanele care ocupă funcții juridice și de conformitate la nivel local sunt calificate în mod corespunzător pentru a-și îndeplini rolul în ceea ce privește concurența loială în conformitate cu standardele Grupului. Respectivetele sesiuni de instruire pot fi de asemenea organizate *ad hoc* de fiecare dată când este adusă o modificare substanțială Directivei sau materialelor aferente sau principiilor de bază, sau la cererea membrului relevant al Comitetului Executiv al Grupului.

Aceste sesiuni de instruire sunt organizate de departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței și sunt concepute/furnizate de departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței, în coordonare cu Directorii Juridici Regionali.

3.3. Analize de Concurență Loială

3.3.1. Obiect

Analizele de Concurență Loială („**ACL**”) reprezintă analize ale respectării de către o Societate din Grup a Directivei și a legilor aplicabile în materie de concurență.

3.3.2. Societățile din Grup Eligibile

În fiecare an, departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței, în coordonare cu Directorul Juridic Regional relevant și cu membrul relevant al Comitetului Executiv al Grupului, vor selecta Societățile din Grup care vor face obiectul unei ACL în următorul an calendaristic.

O astfel de selecție va fi efectuată pe baza unei evaluări a riscurilor realizată de departamentul Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței. Analize de tip *ad hoc* pot fi de asemenea efectuate periodic la cererea membrului relevant al Comitetului Executiv al Grupului, a Directorului Juridic al Grupului sau a Directorului Juridic Regional sau la inițiativa departamentului Juridic de la nivel de Grup – Departamentul de Dreptul Concurenței sau a Directorului Juridic al Grupului.

3.3.3. Elemente principale

ACL include următoarele elemente principale:

- două runde de interviuri ale angajaților cheie, ale directorilor sau administratorilor („**Intervievații**”) selectați de departamentul Juridic de la nivel de Grup – departamentul de Dreptul Concurenței în coordonare cu Directorul Juridic Regional și Directorul Juridic Local relevant;
- examinarea criminalistică a oricăror comunicări, date și informații electronice utilizate de Intervievați în scopuri comerciale, cum ar fi conturile de e-mail și, pe baza aprobării departamentului Juridic de la nivel de Grup – departamentul de Dreptul Concurenței, examinarea oricăror alte date electronice relevante (imagini digitale din laptop), orice date telefonice, inclusiv, dar fără a se limita la, SMS-uri, WhatsApp, sau alte platforme de socializare sau mijloace electronice de comunicare și orice documentație și / sau note pe hârtie relevante.
- ACL va fi efectuată de un consilier juridic extern corespunzător, calificat și independent (selectat de departamentul Juridic de la nivel de Grup – departamentul de Dreptul Concurenței, în coordonare cu Directorul Juridic Regional și/sau Directorul Juridic Local) care va emite un raport confidențial și protejat de privilegiul profesiei juridice care conține concluziile ACL și acțiunile de remediere propuse (dacă este cazul) („**Raportul ACL**”); Raportul ACL va servi drept bază pentru informarea și consultanța acordată de consilierul juridic extern în cadrul Reuniunilor Anuale de Conformitate (a se vedea secțiunea 3.4 de mai jos).

3.4. Reuniunile Anuale de Conformitate

Scopul Reuniunilor Anuale de Conformitate („**RAC**”) este acela de a evalua nivelul de maturitate al culturii respectării regulilor de concurență loială în cadrul Grupului și, în special, al Societăților din Grup care au făcut obiectul unei ACL, cu scopul de a identifica punctele vulnerabile, a stabili un plan de acțiuni de remediere și a monitoriza implementarea planurilor de acțiuni de remediere convenite anterior.

RAC sunt organizate de Coordonatorul Departamentului de Dreptul Concurenței de la nivelul Grupului în colaborare cu Directorul Juridic Regional; la aceste reuniuni trebuie să participe membrul relevant al Comitetului Executiv (EXCO) al Grupului, Directorul Juridic Regional și Coordonatorul diviziei de Dreptul Concurenței de la nivelul Grupului.

Controlul Documentelor			
Aprobat de:		Keith Carr, Director Juridic al Grupului	
Politica, Directivele și MCS aferente		Codul de Conduită în Afaceri Politica de Conformitate Cadrul Standardelor Minime de Control (MCS2) Această directivă înlocuiește Directiva anterioară privind Concurența Loială și Directiva de Implementare a Concurenței Loiale.	
Controlul versiunilor			
Versiunea Numărul	Data Emiterii	Autor	Informații actualizate
1	20 aprilie 2020	Departamentul Juridic și de Conformitate de la nivelul Grupului	---

Anexe

- Anexa 1: Politicile & Directivele LafargeHolcim legate de Directiva privind Concurența Loială
- Anexa 2: Recomandările LafargeHolcim legate de Directiva privind Concurența Loială
- Anexa 3: Instruirea de tip FTF
- Anexa 4: Instruirea de tip E-Learning

Anexa 1: Politicile & Directivele LafargeHolcim legate de Directiva privind Concurența Loială

Link către Politică	Directivă	Definiție / Descriere	Responsabilitate	Referință
Politica-cadru	Codul de Conduită în Afaceri	Dă „tonul de la vârf” și oferă angajaților îndrumări specifice în materie de conformitate	Toți administratorii, directorii și angajații	Codul de Conduită în Afaceri
Politica-cadru	Politica de Conformitate	Stabilește domeniul de aplicare și mandatul Funcției de Conformitate, precum și principiile politicii care guvernează Programul de Conformitate	Toți administratorii, directorii și angajații	Politica de Conformitate
Directiva aferentă	Directiva privind Documentația Comercială	Asigură transparența și plauzibilitatea politicii și deciziilor autonome ale LafargeHolcim de stabilire a prețurilor și a capacității LafargeHolcim de a urmări și înregistra contactele cu concurenții, precum și sursele de informații despre piață, pentru a sublinia eforturile LafargeHolcim de respectare a reglementărilor	Toți angajații	Directiva privind Documentația Comercială
MCS aferente	MCS#2	Respectarea legilor și cerințelor în materie de concurență loială	Toți angajații	Standarde Minime de Control

Anexa 2: Recomandările LafargeHolcim legate de Directiva privind Concurența Loială

Recomandare	Definiție/ Descriere	Referință
Manualul privind Analiza Concurenței Loiale	Manual care prezintă în detaliu procesul de Analiză a Concurenței Loiale care trebuie urmat de țările care au obligația de a depune un raport de Analiză a Concurenței Loiale	Manualul ACL

Anexa 3: Instruirea de tip FTF

Scop

Instruirea de tip „față în față” (FTF) trebuie să ofere Angajaților ER o bună înțelegere a principiilor-cheie ale dreptului concurenței și instruire în ceea ce privește Directiva.

Sferă de aplicare și frecvență

Toți Angajații ER trebuie să participe la o Instruire de tip FTF completă o dată la doi ani.

Noii Angajați ER trebuie să fie instruiți în primele șase luni de la angajarea în cadrul Societății.

Derogarea de la frecvența menționată mai sus poate fi acordată doar de la caz la caz de departamentul Juridic de la nivel de Grup – departamentul de Dreptul Concurenței.

Structură

Instruirea de tip FTF trebuie să se bazeze pe materialele standard furnizate de departamentul Juridic de la nivel de Grup – departamentul de Dreptul Concurenței și/sau aprobate de acesta.

Metodologie

Instruirea de tip FTF este asigurată de Directorul Juridic Local sau, dacă are loc la nivelul Grupului, de departamentul Juridic de la nivel de Grup – departamentul de Dreptul Concurenței. În absența unui Director Juridic Local, Consilierul Juridic Extern (aprobat de departamentul Juridic de la nivel de Grup – departamentul de Dreptul Concurenței) va asigura instruirea.

PacERt de instruire

Departamentul Juridic de la nivel de Grup – departamentul de Dreptul Concurenței va furniza un pachet de Instruire de tip FTF („**Pachetul de Instruire de tip FTF**”), inclusiv materialele standard de instruire.

Diferențele semnificative față de Pachetul de Instruire de tip FTF trebuie să fie agreate de departamentul Juridic de la nivel de Grup – departamentul de Dreptul Concurenței înainte ca Instruirea de tip FTF să fie efectuată în cadrul respectivelor Societăți din Grup.

Documentație de conformitate

Participarea Angajaților ER la Instruirea de tip FTF trebuie să fie consemnată printr-o listă de participare semnată sau prin orice alte mijloace care pot fi verificate (în format hârtie sau electronic), care trebuie să fie depusă la și păstrată de Directorul Juridic Local sau, la nivelul Grupului, de departamentul Juridic de la nivel de Grup – departamentul de Dreptul Concurenței.

Anexa 4: Instruirea de tip E-Learning

Scop

Instruirea de tip E-Learning urmărește creșterea gradului de conștientizare al angajaților, directorilor și administratorilor cu privire la principiile de bază ale dreptului concurenței la toate nivelurile din Grup.

Sferă de aplicare și frecvență

Toți angajații ER trebuie să urmeze sesiuni de Instruire de tip E-Learning cel puțin o dată la trei ani.

Noii Angajați ER trebuie să fie instruiți în primele șase luni de la angajarea în cadrul Societății.

Derogarea de la frecvența menționată mai sus poate fi acordată doar de la caz la caz de departamentul Juridic de la nivel de Grup – departamentul de Dreptul Concurenței.

Modalități

Instruirea de tip E-Learning este pusă la dispoziția Societăților din Grup în limba engleză. Societățile din Grup au responsabilitatea de a asigura traducerea în limbile locale, după cum este necesar.

Directorul Juridic Local trebuie să se asigure că Angajații ER pot accesa în mod corespunzător instrumentul de E-Learning.

Documentație de conformitate

După finalizarea cu succes a Instruirii de tip E-Learning, fiecare Angajat EM trebuie să semneze o declarație de finalizare (în cazul în care instrumentul nu generează un certificat automat), care trebuie să fie depusă la și păstrată de Directorul Juridic Local sau, la nivelul Grupului, de departamentul Juridic de la nivel de Grup – departamentul de Dreptul Concurenței.