

 charles river	POLITICA AZIENDALE GLOBALE	Documento n.: GLBL-POL-00057
		Revisione n.: 2
		Data di decorrenza: 27/Apr/2021
Titolo: Antitrust e politica di concorrenza leale		

FINALITÀ

Charles River Laboratories International, Inc. e le sue sussidiarie (complessivamente la “Società”, “Charles River” o “noi”) si impegnano a perseguire concorrenza e pratiche commerciali leali. La nostra politica prevede, senza eccezioni, l'osservanza di tutte le leggi e le normative applicabili nella conduzione delle nostre attività commerciali. Ogni dipendente, funzionario e dirigente della Società (complessivamente, i “Rappresentanti”) è tenuto a rispettare questa politica. Nel condurre le attività della Società, i Rappresentanti devono evitare qualsiasi attività che violi le leggi o le normative sull'antitrust e sulla concorrenza di qualsiasi paese o regione.

La presente politica non considera leggi locali specifiche né tutte le situazioni che i Rappresentanti potrebbero affrontare. Questa politica non sostituisce la consulenza legale. Per qualsiasi domanda su questa politica o su come le leggi antitrust e sulla concorrenza si applicano a particolari attività commerciali rivolgersi all'Ufficio Legale della Società.

POLITICA

Questa politica delinea i tipi di attività che, se non condotte in modo appropriato, potrebbero interessare le leggi o le normative sull'antitrust e sulla concorrenza. È importante che le nostre attività e pratiche commerciali non diano l'impressione che stiamo cercando di competere in modo sleale. A causa della complessità degli statuti antitrust e delle leggi sulla concorrenza, tutti i Rappresentanti della Società devono immediatamente richiedere la consulenza dell'Ufficio Legale della Società se si trovano di fronte a una situazione che ritengono possa violare tali leggi.

Sebbene non rappresentino un elenco completo, gli esempi indicati di seguito descrivono determinate azioni che in passato si sono dimostrate violare le leggi sull'antitrust o sulla concorrenza. Vi esortiamo pertanto a fare attenzione e a consultare l'Ufficio Legale della Società prima di intraprendere una qualsiasi delle azioni seguenti.

 charles river	POLITICA AZIENDALE GLOBALE	Documento n.: GLBL-POL-00057
		Revisione n.: 2
		Data di decorrenza: 27/Apr/2021
Titolo: Antitrust e politica di concorrenza leale		

Interazioni con i concorrenti

I potenziali problemi a livello di antitrust derivano soprattutto dai rapporti con i concorrenti (ovvero, le organizzazioni che producono o vendono gli stessi beni o servizi di Charles River o beni o servizi affini). Qualsiasi tipo di accordo, intesa o convenzione tra concorrenti, in forma scritta o verbale, formali o informali, espressi o impliciti, che limitino o abbiano conseguenze sulla concorrenza sono soggetti a controllo antitrust e possono, in casi estremi, comportare gravi sanzioni penali sia per Charles River, sia per i Rappresentanti coinvolti nei comportamenti illeciti. I Rappresentanti devono decidere, indipendentemente dai concorrenti, tutti gli aspetti della concorrenza, compresi gli articoli da produrre, le quantità, i servizi da offrire, i destinatari della vendita, i prezzi di vendita, i termini e le condizioni di vendita e le decisioni di assunzione e retribuzione dei dipendenti. Concorrenti effettivi o potenziali non hanno il permesso di agire di concerto, neppure mediante segnalazioni reciproche, né di stipulare accordi fra loro, per fissare, impostare o controllare alcun aspetto appena descritto, eccetto che in rare situazioni e con l'approvazione delle autorità di controllo.

Adoperare cautela nelle interazioni con la concorrenza

I Rappresentanti devono prestare attenzione in qualsiasi interazione formale, informale o sociale con la concorrenza, comprese le riunioni delle associazioni di categoria. Si consiglia ai Rappresentanti di esaminare l'argomento e l'ordine del giorno con l'Ufficio Legale della Società prima di intraprendere qualsiasi interazione pianificata con un concorrente. I partecipanti a riunioni, telefonate o altre comunicazioni devono assicurarsi che le discussioni non si discostino dall'ordine del giorno e devono opporsi a discussioni inopportune. Se la controparte persiste nel cercare di allontanarsi dai punti di discussione concordati, i Rappresentanti devono lasciare la riunione e rivolgersi all'Ufficio Legale della Società.

Protezione delle informazioni sensibili ai fini della concorrenza

Si considerano sensibili ai fini della concorrenza tutte le informazioni non di dominio pubblico relative ai termini o alle condizioni di vendita di una società, come tassi, listini prezzi, formule di prezzo, strategie di marketing o di concorrenza, clienti, quote di mercato, utili, costi e informazioni commerciali previsionali. In alcuni casi la condivisione di informazioni sensibili ai fini della concorrenza, direttamente o tramite un intermediario, potrebbe essere considerata illegale in alcuni paesi.

 charles river	POLITICA AZIENDALE GLOBALE	Documento n.: GLBL-POL-00057
		Revisione n.: 2
		Data di decorrenza: 27/Apr/2021
Titolo: Antitrust e politica di concorrenza leale		

Evitare accordi illeciti con i concorrenti

In un'accusa o denuncia antitrust, un accordo illegale può essere provato semplicemente dimostrando che i concorrenti si sono incontrati o hanno avuto discussioni, soprattutto se i concorrenti successivamente hanno intrapreso azioni che non avrebbero senso economico se non fatte congiuntamente, come gli aumenti di prezzo, o quando un concorrente ha deciso di non presentare un'offerta per un contratto, diversamente dal concorrente con cui si è incontrato. Persino condanne penali possono essere basate su prove indirette o circostanziali di un accordo. Pertanto si deve fare molta attenzione ad evitare incontri o comunicazioni con la concorrenza che esulino dalla legittima collaborazione commerciale preventivamente discussa con l'Ufficio Legale della Società. Se vi ritrovate inevitabilmente in una situazione del genere, è saggio mettere in chiaro che non parlerete di nulla che abbia a che fare con prezzi o altre informazioni concorrenziali sensibili.

Inoltre, qualsiasi tentativo o invito di arrivare a tali accordi, intese o disposizioni potrebbe essere soggetto a controllo antitrust anche se non dovesse avere successo. Anche conversazioni all'apparenza innocenti con dipendenti o rappresentanti di concorrenti possono convalidare un'accusa di accordo illegale con quel concorrente.

Per evitare comportamenti collusivi o impropri o percepiti come tali non dobbiamo impegnarci in discussioni pubbliche o private, né prendere accordi con un concorrente effettivo o potenziale, per quanto riguarda i seguenti aspetti (a meno che non si venga consigliati o autorizzati in tal senso dall'Ufficio Legale della Società, e nel rispetto di quanto sopra indicato relativamente ai concorrenti che sono al tempo stesso clienti):

- politiche su prezzi, sconti, margini di profitto, rimborsi e altri termini e condizioni di vendita;
- pratiche o tendenze relative a prezzi di fornitori, grossisti, distributori o clienti;
- offerte d'appalto, l'intento di fare un'offerta d'appalto, o procedure di offerta d'appalto;
- profitti previsti, margini di profitto, quote di mercato, o concentrazioni di prodotti o servizi nell'ambito di un mercato identificato;
- costi e previsioni di costi;
- piani di business, marketing e promozionali, comprese - ad esempio, date di lancio di prodotti o servizi, o controlli o limitazioni su iniziative pubblicitarie;
- selezione, rifiuto o terminazione di clienti o fornitori;
- se vendere o comprare presso determinati terzi;
- attività di ricerca attuali o potenziali;

 charles river	POLITICA AZIENDALE GLOBALE	Documento n.: GLBL-POL-00057
		Revisione n.: 2
		Data di decorrenza: 27/Apr/2021
Titolo: Antitrust e politica di concorrenza leale		

- termini di credito;
- addebiti di trasporto o royalty;
- retribuzione dei dipendenti o pratiche di reclutamento o "storno" di dipendenti;
- ripartire territori di vendita, clienti, elenchi di clienti o un'attività particolare di un cliente;
- evitare di fare affari con determinate aziende o clienti (per motivi diversi da quelli validi);
- controllare il tasso di produzione o della fornitura di mercato di qualsiasi prodotto o materiale grezzo essenziale per il completamento di qualsiasi prodotto; o
- controllare o cercare di controllare o ritardare la produzione o la fornitura di mercato di qualsiasi prodotto paragonabile, analogo o percepito come sostituto di un prodotto con potenziali concorrenti (ovvero, disposizioni di "pagamento per ritardare l'ingresso sul mercato" o "pagamento inverso").

Agire

Se un concorrente vi chiede di stipulare un accordo illegale o dubbio, o di condividere informazioni concorrenziali sensibili sulle pratiche della Società, dovrete adottare immediatamente i seguenti provvedimenti:

- informare la parte che (a) tale discussione potrebbe essere illegale e comportare potenziali sanzioni penali, comprese la detenzione prigioniera e/o multe, e (b) non discutere di tali argomenti;
- lasciare l'incontro, annotandolo in eventuali verbali della riunione; e
- informare dell'accaduto il supervisore e l'Ufficio Legale della Società, e archiviare un appunto dettagliato al riguardo.

Interazioni con i clienti

Oltre alle interazioni con i concorrenti, anche i nostri comportamenti con i clienti potrebbero esporre la Società al rischio di violazione delle leggi antitrust o sulla concorrenza. Vi esortiamo pertanto a fare attenzione e a consultare l'Ufficio Legale della Società prima di comportarvi nei modi seguenti con i nostri clienti o potenziali clienti:

- richiedere l'acquisto di svariati prodotti differenti per poter ottenere uno sconto (nota: questo è diverso dal creare incentivi perché i clienti acquistino più prodotti a tariffe scontate che sono superiori ai nostri costi, una pratica generalmente accettabile);

 charles river	POLITICA AZIENDALE GLOBALE	Documento n.: GLBL-POL-00057
		Revisione n.: 2
		Data di decorrenza: 27/Apr/2021
Titolo: Antitrust e politica di concorrenza leale		

- stipulare accordi con i quali limitiamo il diritto di un cliente di acquistare beni e servizi da altri in circostanze in cui gli acquisti del cliente e nostri rappresentano porzioni sostanziali dei mercati complessivi pertinenti; o
- stipulare con distributori accordi o intese che stabiliscono i prezzi che il distributore farà pagare ai suoi clienti.

Inoltre, i Rappresentanti non dovrebbero mai:

- richiedere a un cliente di acquistare presso la nostra società prima di acquistare dal cliente (ovvero la pratica dell'accordo reciproco);
- richiedere a un cliente di acquistare un prodotto o un servizio meno richiesto al fine di aver diritto ad acquistare un prodotto o un servizio più richiesto (ovvero la pratica del contratto vincolante);
- indurre i clienti a terminare o violare contratti con i concorrenti; oppure
- subornare clienti o fornitori per favorire i nostri interessi commerciali o per danneggiare i concorrenti.

Interazioni con concorrenti che sono anche nostri clienti o fornitori

Conduciamo affari con organizzazioni che sono nostre concorrenti per quanto riguarda alcuni servizi e/o prodotti, ma che sono anche nostri clienti o fornitori in relazione agli stessi o ad altri servizi e/o prodotti. Quando interagiamo con queste organizzazioni è importante distinguere chiaramente fra (1) interazioni di natura cliente-fornitore da un lato, dove alcune discussioni di prezzi e termini sono un aspetto necessario della relazione relativa alla fornitura, e (2) discussioni fra concorrenti dall'altro lato, dove tali discussioni possono potenzialmente sollevare sospetti.

I Rappresentanti devono evitare che una legittima discussione cliente-fornitore scivoli su altri argomenti che trattino della concorrenza fra le organizzazioni, e devono consultarsi prima con l'Ufficio Legale della Società in modo da prendere misure precauzionali per assicurare che le informazioni scambiate durante tali discussioni e comunicazioni vengano condivise solo con le persone necessarie e vengano utilizzate solo per i fini appropriati. È importante chiarire che non parlerete di argomenti di natura concorrenziale se la controparte cerca di spostare la discussione al di fuori del contesto fornitore-cliente.

 charles river	POLITICA AZIENDALE GLOBALE	Documento n.: GLBL-POL-00057
		Revisione n.: 2
		Data di decorrenza: 27/Apr/2021
Titolo: Antitrust e politica di concorrenza leale		

Comunicazioni prudenti

È importante che i documenti e le comunicazioni di Charles River siano accurati, in modo da evitare dichiarazioni che potrebbero essere mal lette o male interpretate. I Rappresentanti dovrebbero evitare di parlare male con i clienti dei nostri concorrenti o dei loro prodotti o servizi. Dichiarazioni relative a concorrenti o ai loro prodotti o servizi che non possono essere comprovate possono violare gli statuti sulla concorrenza sleale o le leggi sulle pratiche commerciali sleali. Data la complessità delle leggi sull'antitrust e sulla concorrenza, ogni volta che vi trovate impegnati in trattative sui prezzi o in materia di offerte di appalto è essenziale che non vi scostiate dai nostri attuali standard di prezzi (comprese le fasce di sconto ammissibili) e, qualora foste in dubbio, vi rivolgiate all'Ufficio Legale della Società per ulteriore consulenza.

Inviare le comunicazioni sensibili con i nostri concorrenti all'Ufficio Legale della Società quando ancora si tratta di una bozza contrassegnandole con la dicitura “Riservato e confidenziale – Richiesta di consulenza legale.”

Notifica di condotta in conflitto con questa Politica

I Rappresentanti che siano testimoni, o siano altrimenti al corrente, di condotte che violano questa Politica devono contattare il loro supervisore, il rappresentante delle Risorse Umane, l'Ufficio della Conformità Legale o l'Ufficio Legale della Società. I Rappresentanti possono anche notificare presunte violazioni telefonando al Centro di assistenza Charles River.

La Società non tollera ritorsioni di alcun tipo nei confronti di persone che, in buona fede, abbiano segnalato problemi riguardo a violazioni della legge o di politiche aziendali (compresa la presente). Timori di ritorsione a danno dei Rappresentanti che segnalino onestamente una preoccupazione dovranno essere comunicati immediatamente all'Ufficio Legale o a quello della Conformità Legale ai fini di un loro intervento in merito.

Non-conformità

Per avere successo tutte le politiche richiedono la collaborazione di tutti i Rappresentanti. Conformemente alle leggi locali, se si riscontra che hanno violato sostanzialmente questa politica, i Rappresentanti possono essere soggetti ad azione disciplinare, fino al licenziamento.

 charles river	POLITICA AZIENDALE GLOBALE	Documento n.: GLBL-POL-00057
		Revisione n.: 2
		Data di decorrenza: 27/Apr/2021
Titolo: Antitrust e politica di concorrenza leale		

Generalità

L'Azienda si riserva il diritto di modificare o annullare la presente politica in qualsiasi momento dovesse ritenerlo opportuno.

AMBITO DI APPLICABILITÀ

Tutti i dirigenti, funzionari e dipendenti di Charles River Laboratories International, Inc. (e sue affiliate e sussidiarie).

RESPONSABILITÀ

Eventuali richieste di chiarimento relative all'interpretazione della presente politica e/o degli argomenti in essa trattati, dovranno essere inviate al Responsabile dell'Ufficio Legale.

DOCUMENTAZIONE

Codice di condotta ed etico