

Policy globale Alcon sulla concorrenza leale

1. SCOPO

La presente policy integra le disposizioni di concorrenza leale del Codice di condotta aziendale Alcon e stabilisce aspettative aziendali più dettagliate per la conduzione dell'attività Alcon in modo da rispecchiare un comportamento commerciale equo e proteggere il corretto funzionamento dei mercati, in conformità alle leggi sulla concorrenza applicabili (dette anche leggi antitrust).

2. AMBITO

La presente policy si applica a tutti i rapporti aziendali e commerciali Alcon, condotti da dipendenti Alcon o terze parti che agiscono per conto di Alcon.

Ogni volta che la legge sulla concorrenza applicabile è più rigorosa rispetto ai requisiti della presente policy, si applica l'opzione più rigorosa.

3. POLICY

3.1 Divieto di accordi anticoncorrenziali - Le strategie commerciali Alcon devono essere sviluppate e implementate indipendentemente da qualsiasi accordo o cooperazione con i concorrenti. Alcon proibisce "pratiche coordinate" che riflettono la collaborazione deliberata e intenzionale tra Alcon e altre aziende allo scopo di eliminare o limitare la concorrenza in un determinato mercato o sui mercati. Il divieto si applica sia che l'accordo si basi su un contratto scritto, su una discussione verbale o un accordo, sia che si tratti di una semplice scambio di informazioni commerciali. I dipendenti Alcon non devono avviare o intraprendere discussioni sulle attività anticoncorrenziali o su informazioni commercialmente sensibili con i concorrenti (ad esempio, su prezzi, sconti, previsioni, margini di profitto, struttura dei costi, strategie commerciali, clienti, territori, piani strategici). Se un concorrente tenta di coinvolgere un dipendente Alcon (formalmente o informalmente) in tale discussione, il dipendente Alcon deve interrompere immediatamente l'interazione e segnalarla all'Ufficio legale.

Esempi di accordi che quasi sempre violano la legge sulla concorrenza applicabile includono quelli correlati, ma non limitatamente, a:

- Prezzi o condizioni di vendita di prodotti o servizi,
- Prezzi o termini che devono essere richiesti dai fornitori,
- Divisione o allocazione di mercati geografici, clienti o linee di prodotti,
- Boicottaggi di gruppo o rifiuto concertato di trattare con determinati clienti, fornitori o concorrenti e
- Coordinamento o allocazione di offerte o preventivi o risposte a richieste di proposte (RFP).

Di tanto in tanto, Alcon può considerare un potenziale accordo con un concorrente che potrebbe servire un legittimo scopo commerciale che promuove la concorrenza, l'innovazione o efficienze di carattere economico. I dipendenti non devono impegnarsi o accettare questi tipi di accordi senza aver prima consultato un avvocato dell'azienda. Alcuni esempi di queste disposizioni includono:

- Collaborazioni di ricerca e sviluppo,

- Accordi di acquisto o produzione congiunti,
- Contratti di licenza,
- Accordi di co-promozione o di co-marketing e
- Joint venture e partnership.

3.2 Associazioni di categoria e meeting - Associazioni di categoria e meeting offrono vantaggi legittimi ad Alcon e la partecipazione dei dipendenti Alcon è generalmente consentita. Tuttavia, qualsiasi riunione o altra attività che implichi la condivisione di determinati tipi di informazioni tra concorrenti può sollevare problemi legati alle leggi sulla concorrenza. Tutti i requisiti e i divieti indicati in questa policy si applicano alle interazioni con i concorrenti durante le riunioni delle associazioni di categoria, sia durante i meeting formali sia durante le discussioni al bar collaterali. I meeting delle associazioni di categoria non devono essere utilizzati come forum per discutere o condividere informazioni sensibili dal punto di vista commerciale. Se durante un meeting di un'associazione di categoria vengono discusse o condivise informazioni sensibili dal punto di vista commerciale, il dipendente deve immediatamente protestare, abbandonare la riunione e assicurarsi che la protesta e il suo abbandono siano documentati per iscritto. Il dipendente deve inoltre informare tempestivamente l'ufficio legale dell'evento.

3.3 Accordi con clienti e fornitori - Alcon è libera di stabilire e modificare i propri prezzi (a condizione che non siano predatori) e, in tal modo, può tenere conto della condotta dei suoi concorrenti. Nella maggior parte dei paesi, i clienti devono essere liberi di determinare i propri prezzi di rivendita. Fornire raccomandazioni non vincolanti sul prezzo o dichiarare un prezzo di rivendita massimo è accettabile se consentito dalla legge sulla concorrenza applicabile.

Alcune restrizioni sui clienti o sui fornitori comportano problematiche relative alla legge sulla concorrenza, tra cui:

- Contratti di acquisto, fornitura o assistenza esclusivi,
- Restrizioni sul territorio o sui clienti a cui un acquirente può rivendere i prodotti,
- Divieti o imposizione di termini diversi per la vendita di prodotti tramite Internet, e
- Richiesta a clienti o fornitori di divulgare i termini commerciali negoziati con i concorrenti di Alcon (ad esempio, prezzi e sconti).

Altre pratiche possono inoltre determinare problemi legati alle leggi sulla concorrenza, tra cui:

- Programmi di sconto, in particolare sconti concessi come premio per gli acquisti (ad esempio, sconti fedeltà che richiedono agli acquirenti di soddisfare tutte o la maggior parte delle loro necessità acquistando da Alcon o di superare determinati target di acquisto in un determinato periodo di tempo),
- Programmi commerciali che sfruttano un prodotto per forzare o incoraggiare un acquirente ad acquistare un altro prodotto,
- Programmi commerciali che vendono due o più prodotti solo insieme, come pacchetto, o con prezzo del pacchetto inferiore alla somma dei singoli prezzi,
- Imporre agli acquirenti impegni di acquisto esclusivi diretti, e
- Imporre ai fornitori l'obbligo di non vendere ai concorrenti.

Poiché le leggi nazionali variano e molti altri fattori, quali quota di mercato o dominio del mercato, durata temporale, scopo e ragionevolezza delle restrizioni o dei termini, possono influire sulla legalità di questi accordi, è necessario consultare un legale aziendale prima di procedere con eventuali proposte esterne relative a tali accordi.

3.4 Consulenza legale e autorizzazioni - Poiché le leggi sulla concorrenza nei vari paesi sono complesse e variano in base al paese e le potenziali conseguenze civili e penali relative alla violazione sono gravi, i dipendenti devono consultare l'Ufficio legale prima di avviare qualsiasi azione che possa implicare le leggi sulla concorrenza.