

Regole della “Mission Impossible” referral challenge – Econocom In vigore dal 01/01/2025

Articolo 1: Presentazione generale

Econocom SAS, società di diritto francese, con sede legale in quai de Dion Bouton n. 40, 92800, Puteaux, Francia, iscritta al Registro del Commercio e delle Società di Nanterre con il numero 326 966 777 (di seguito “**Econocom**”), organizza un programma interno di referral, chiamato “Mission Impossible” (di seguito la “**Referral Challenge**”), di agenti volto a promuovere la selezione di agenti di commercio. Il programma si svolgerà su base volontaria dal 1° febbraio 2024 al 31 dicembre 2025.

Le presenti Regole annullano e sostituiscono, a partire dal 1° gennaio 2025, le precedenti regole della Referral Challenge, entrate in vigore il 1° febbraio 2024 (di seguito le “**Regole Precedenti**”), e mirano a:

- estendere l'ambito dei referral ai dipendenti addetti alle vendite
- modificare gli Incentivi Referral a partire dalla data di entrata in vigore delle presenti Regole.

Le Regole non annullano né sostituiscono i programmi di referral dei dipendenti attualmente in vigore presso le Società Gruppo Econocom (di seguito il/i “**Programma/i di Referral dei Dipendenti**”).

Nell'ambito della Referral Challenge, i membri del network Econocom (di seguito, i “**Partecipanti**”, come definiti nell'articolo 2) sono invitati a proporre candidati che hanno intenzione di diventare o agenti di Econocom (di seguito, gli “**Agenti Candidati**”) o addetti alle vendite impiegati da una delle Società Gruppo Econocom (di seguito i “**Candidati Sales**” e congiuntamente agli Agenti Candidati i “**Candidati**”), come di seguito definite. Ove la loro candidatura venisse accettata, in conformità alle condizioni stabilite nei presenti termini e condizioni (di seguito, “**Regole**”), (i) gli Agenti Candidati entreranno a far parte della rete di agenti di Econocom o delle Società Gruppo Econocom come agenti segnalati (di seguito, gli “**Agenti Segnalati**”), (ii) i Candidati Sales entreranno a far parte della forza vendita di Econocom come dipendenti segnalati (di seguito, i “**Sales Segnalati**”) e (iii) i Partecipanti che li avranno segnalati (di seguito, i “**Segnalanti**”) potranno avere diritto a uno o più incentivi (di seguito, l’“**Incentivo Referral**” o gli “**Incentivi Referral**”), in conformità con le condizioni di seguito riportate.

Applicabilità nel tempo:

I Segnalanti che abbiano segnalato Candidati i quali abbiano sottoscritto un accordo con Econocom dopo la data di entrata in vigore delle presenti Regole beneficeranno degli Incentivi Referral previsti nel presente documento (purché siano rispettate le condizioni ivi previste e siano raggiunte le Soglie di Performance Mission Impossible), in sostituzione di quelle previste dalle Regole Precedenti.

I Segnalanti che abbiano segnalato Candidati i quali abbiano sottoscritto un accordo con Econocom prima della data di entrata in vigore delle presenti Regole (ai sensi delle Regole Precedenti) in conformità con i termini dell'Articolo 5.1 avranno facoltà di scegliere tra gli Incentivi Referral previsti dalle Regole Precedenti o quelli previsti dalle presenti Regole (fermo restando che non è consentito alcun beneficio cumulativo).

I dipendenti di Econocom che hanno segnalato addetti alle vendite nell'ambito di un Programma di Referral dei Dipendenti e il cui referral è stato convalidato dopo la data di entrata in vigore delle presenti Regole possono scegliere tra l'Incentivo Referral previsto dal Programma di Referral dei Dipendenti o l'Incentivo Referral previsto dalle presenti Regole (fermo restando che non è consentito alcun beneficio cumulativo).

Articolo 2: Partecipanti

2.1. Partecipanti Autorizzati

La Referral Challenge è aperta esclusivamente a tre (3) categorie di Partecipanti:

- Dipendenti, membri delle società del Gruppo Econocom con sede nella UE o nel Regno Unito, indicate nell'Allegato 1 delle presenti Regole (di seguito, le "**Società Gruppo Econocom**"). Possono partecipare alla Referral Challenge tutti i dipendenti, tranne coloro i quali sono assunti in prova o per i quali è in corso un periodo di preavviso.
- Agenti, persone giuridiche con sede nella UE o nel Regno Unito, che hanno sottoscritto con una o più Società Gruppo Econocom un contratto di agenzia in vigore durante il periodo della Referral Challenge. Il predetto contratto deve soddisfare i requisiti di cui agli articoli L.134-1 e seguenti del Codice di Commercio francese applicabili in Francia, o quelli stabiliti nella Direttiva n. 86/653/CEE del 18 dicembre 1986.
- Fornitori di servizi Econocom, persone giuridiche con sede nella UE o nel Regno Unito, che hanno sottoscritto con una o più Società Gruppo Econocom un contratto di servizi che consente loro di svolgere un ruolo chiave e attivo nell'operatività e nell'organizzazione di dette Società Gruppo Econocom.

Qualsiasi partecipazione alla Referral Challenge è strettamente personale e il Partecipante non può in nessun caso prendere parte alla Referral Challenge per conto di altri Partecipanti. Se il Partecipante è una persona giuridica, la sua partecipazione è unica e complessiva: può essere accettata una sola partecipazione per suo conto, indipendentemente dal numero di persone fisiche che lavorano per tale persona giuridica.

Solo le persone fisiche/giuridiche vincolate da un contratto con Econocom o una Società Gruppo Econocom possono partecipare alla Referral Challenge.

2.2. Partecipanti Esclusi

Tra i soggetti menzionati nell'articolo 2.1, non sono autorizzati a partecipare alla Referral Challenge: i capi funzione e i membri del Comitato Direttivo e di Gestione delle Società Gruppo Econocom (gruppo, attività o paese), i dipendenti del dipartimento Risorse Umane delle Società Gruppo Econocom o i fornitori di servizi indipendenti che lavorano per il dipartimento Risorse Umane delle Società Gruppo Econocom, qualsiasi dipendente la cui retribuzione variabile sia in parte basata sulla Referral Challenge, nonché i coniugi, gli ascendenti, i discendenti diretti o altri parenti, anche non conviventi, di tutte le persone sopra menzionate.

Si precisa che le persone di cui al precedente paragrafo dell'articolo 2.2 restano libere di proporre a Econocom o alle Società Gruppo Econocom profili di potenziali Candidati, ma non possono ottenere alcun Incentivo Referral.

Articolo 3: Durata

Le previsioni di cui alle presenti Regole sono valide dal **1° gennaio 2025** al 31 dicembre 2025, ossia per un periodo di un (1) anno.

L'eventuale partecipazione alla Referral Challenge al di fuori di questo periodo non sarà presa in considerazione. Le Regole continueranno comunque ad applicarsi dopo la fine della Referral Challenge per i Partecipanti che hanno segnalato un Candidato, da cui poi è derivata la sottoscrizione di un contratto con Econocom o con una Società Gruppo Econocom durante il periodo di validità della Referral Challenge.

Tuttavia, Econocom si riserva il diritto di rinviare, modificare, annullare, abbreviare o estendere il periodo di validità della Referral Challenge a sua discrezione. In nessun caso, a tal fine, Econocom potrà essere ritenuta responsabile.

Articolo 4: Condizioni di partecipazione

Qualsiasi partecipazione alla Referral Challenge implica l'accettazione delle presenti Regole nella loro interezza, senza condizioni o riserve.

Tutte le partecipazioni alla Referral Challenge devono essere corrette.

L'eventuale partecipazione alla Referral Challenge implica il rispetto dei valori di Econocom, ed in particolare di quelli legati alle regole etiche promosse e adottate da Econocom, nonché l'accettazione del Codice di Condotta Aziendale di Econocom da parte del Partecipante.

Accettando le presenti Regole, il Partecipante (i) si impegna senza riserve a rispettare il Codice di Condotta Aziendale di Econocom di cui all'Allegato 2, (ii) certifica di non aver commesso alcuna pratica contraria alle norme del suddetto codice, e (iii) si impegna ad adottare tutte le misure per evitare qualsiasi comportamento illecito nell'ambito delle sue future attività.

Econocom presta particolare attenzione al rigoroso rispetto della normativa anticorruzione. A questo proposito:

- il Partecipante si impegna a non approfittare della Referral Challenge per porre in essere una condotta contraria alle leggi e ai regolamenti sull'etica commerciale;
- il Partecipante si impegna a non promettere al Candidato vantaggi di alcun tipo con l'obiettivo di convincerlo a candidarsi e, in ultima analisi, a beneficiare dell'/degli Incentivo/i Referral;
- il Partecipante si impegna a non ricorrere ad alcuna condotta fraudolenta per incoraggiare il Candidato a partecipare al processo di selezione dell'agente o dell'addetto vendita;
- gli Incentivi Referral non possono essere utilizzati per ottenere ingiustamente un vantaggio contrattuale o la sottoscrizione di un contratto;
- è vietato qualsiasi accordo tra il Segnalante e il Candidato volto a condividere in tutto o in parte l'/gli Incentivo/i Referral. Qualsivoglia violazione a quanto qui previsto espone i Partecipanti al rischio di essere squalificati dalla Referral Challenge e di restituire qualsivoglia incentivo, di qualsivoglia genere, ricevuto nell'ambito della Referral Challenge, così come li espone al rischio di azioni legali per il risarcimento dei danni.
- Qualsivoglia violazione delle presenti Regole può costituire violazione dell'obbligo di fedeltà e pertanto espone il Partecipante, che è un dipendente Econocom o Società Gruppo Econocom, a sanzioni disciplinari.

In caso di dubbi o domande, i Partecipanti sono invitati a contattare il dipartimento Risorse Umane della propria Società Gruppo Econocom, per chiedere informazioni sulla Referral Challenge e sui comportamenti autorizzati o, al contrario, sui comportamenti vietati e/o abusivi. Possono inoltre inviare eventuali domande al seguente indirizzo e-mail: mission-impossible@econocom.com.

Articolo 5: Come partecipare alla Referral Challenge

5.1. Informazioni pratiche

La partecipazione alla Referral Challenge presuppone l'accettazione del Partecipante da parte di Econocom e, poi, ove applicabile, quella del Candidato.

Il Partecipante deve aver ottenuto l'autorizzazione del Candidato per poter presentare la candidatura di quest'ultimo/a.

Per partecipare alla Referral Challenge, il Partecipante deve:

- assicurarsi che sia un soggetto tra quelli di cui all'articolo 2 delle presenti Regole;
- assicurarsi che il Candidato acconsenta alla presentazione della sua candidatura e che il suo profilo soddisfi i requisiti di cui all'articolo 6 delle presenti Regole;

- accedere al sito internet “Mission Impossible” (URL: <https://mission-impossible.econocom.com/>) e compilare il modulo di iscrizione (di seguito denominato “**Modulo Referral**”), che include:
 - o informazioni sul Partecipante, in particolare: cognome, nome, numero di telefono, indirizzo e-mail, status del Partecipante (dipendente Econocom o Società Gruppo Econocom, agente o fornitore di servizi Econocom o Società Gruppo Econocom), nonché altre informazioni sulla sua posizione lavorativa attuale;
 - o informazioni sul Candidato, in particolare: cognome, nome, numero di telefono, indirizzo e-mail e posizione lavorativa attuale;
- accettare le presenti Regole spuntando le due caselle “*Confermo di aver informato la persona segnalata dell’invio dei suoi dati di contatto a Econocom*” e “*Confermo di aver letto le Regole relative alla Referral Challenge*”, quindi fare clic sul pulsante “Invia”.

5.2. Partecipazioni multiple

Il Partecipante può segnalare quanti profili di Candidati desidera durante la Referral Challenge, inviando per ognuno il relativo Modulo Referral. Tuttavia, il profilo di ogni Candidato può essere segnalato una sola volta. Nel caso in cui il profilo di uno stesso Candidato sia segnalato da Partecipanti diversi, si prenderanno in considerazione il giorno e l’ora in cui tali Partecipanti abbiano inviato il Modulo Referral segnalando il medesimo Candidato per determinare quale dei Partecipanti sia stato il primo a segnalare detto profilo.

Allo stesso modo, il Partecipante può segnalare il profilo di Candidati situati in paesi diversi rispetto a quello in cui è stabilito. La segnalazione del/dei Candidato/i interessato/i dovrà essere presentata alla Società Gruppo Econocom del luogo in cui si trova il/i Candidato/i.

5.3. Procedure per confermare la partecipazione alla Referral Challenge

La partecipazione del Partecipante sarà considerata confermata da Econocom, a meno che Econocom non invii una comunicazione di rigetto di tale partecipazione tramite e-mail inviata all’indirizzo di posta elettronica del Partecipante indicato nel Modulo Referral entro un periodo indicativo di trenta (30) giorni di calendario.

Qualsiasi partecipazione non conforme, compilata in modo errato, illeggibile o incompleta non sarà valida e sarà pertanto ignorata. Qualsiasi tentativo di truffa, raggirio o violazione di queste regole comporterà la squalifica del Partecipante. In caso di truffa o violazione, Econocom si riserva il diritto di non assegnare l’/gli Incentivo/i Referral e/o di perseguire il/i responsabile/i e il complice/i di tale condotta dinanzi alle autorità competenti.

5.4. Procedure per la selezione o il rifiuto di un Candidato

Econocom, sulla base dei pareri emessi dall’Ufficio Vendite, dalla Direzione Generale della Società Gruppo Econocom di riferimento e dalla Direzione del Gruppo del Progetto “Mission Impossible” può intrattenere trattative (anche sottoforma di confronti non vincolanti) con il Candidato proposto oppure rigettare il profilo del Candidato..

Econocom provvederà ad informare il Partecipante il prima possibile in caso di rigetto del Candidato proposto.

-

Il rigetto di una candidatura è a esclusiva discrezione di Econocom e si basa sulle caratteristiche del profilo del Candidato segnalato, ma anche su altri criteri relativi, in particolare, al rispetto delle leggi e dei regolamenti applicabili al momento dell’esame della candidatura.

Nel caso in cui il profilo del Candidato segnalato dal Partecipante venga rifiutato da Econocom, il Partecipante potrà, entro quindici (15) giorni di calendario dalla notifica di tale rifiuto, inviare una richiesta

scritta a Econocom via e-mail all'indirizzo di posta elettronica di "Mission Impossible" (mission-impossible@econocom.com) al fine di conoscere i motivi di tale rifiuto. Econocom indicherà i motivi principali del rigetto della domanda, fatta salva la natura riservata di talune informazioni e senza che la risposta di Econocom dia luogo ad alcuna pretesa da parte del Partecipante. Una volta trascorso il suddetto periodo di quindici (15) giorni di calendario, il Partecipante non potrà presentare alcuna richiesta scritta in relazione al rifiuto da parte di Econocom del profilo del Candidato e non sarà accetto alcun reclamo al riguardo.

Articolo 6: Profilo richiesto Candidato requisiti obbligatori

Per la selezione dei Candidati destinati a diventare Agenti o Sales Segnalati, sarà data priorità ai profili corrispondenti al profilo richiesto, come descritto di seguito.

Profilo richiesto: soggetti coinvolti nelle vendite B2B esperti e con esperienza significativa in almeno una delle linee di business delle Società Gruppo Econocom (distribuzione IT, leasing, servizi gestiti, infrastrutture e reti, audiovideo), desiderosi di intraprendere o proseguire una carriera o come agente indipendente per le Società Gruppo Econocom e che abbiano un forte spirito imprenditoriale o come addetto alle vendite.

Al contrario, non saranno prese in considerazione candidature di Candidati se non sono soddisfatti i seguenti requisiti obbligatori:

- I Candidati devono essere esterni al Gruppo Econocom. In particolare, non saranno esaminate le segnalazioni dei seguenti soggetti:
 - o attuali dipendenti del Gruppo Econocom; o
 - o agenti attuali del Gruppo Econocom, o attuali dipendenti o subagenti di tali agenti.Tuttavia, gli ex agenti, ex fornitori di servizi o ex dipendenti del Gruppo Econocom possono essere segnalati quali Candidati.
- I Candidati non possono avere un legame di parentela con il Partecipante (sono inclusi i coniugi, i parenti in linea ascendente o discendente o altri parenti, a prescindere dal regime di convivenza).
- Gli Agenti Candidati, che sono persone giuridiche, devono avere la loro sede legale situata nello stesso paese della Società Gruppo Econocom di cui vogliono diventare agenti.

Articolo 7: Processo di trattativa con il Candidato

Nel caso in cui il Candidato segnalato dal Partecipante venga selezionato, la Società Gruppo Econocom di riferimento avvierà una fase di trattativa con tale Candidato al fine di (i) valutarne la motivazione, le competenze e la disponibilità e (ii) discutere i termini della sua eventuale collaborazione.

Econocom condurrà le trattative con il Candidato senza coinvolgere il Partecipante.

La trattativa può durare diverse settimane (con una durata stimata da otto (8) a dodici (12) settimane) e portare alla sottoscrizione di un accordo tra l'Agente o Sales Segnalato e Econocom o una delle Società Gruppo Econocom oppure essere conclusa senza la sottoscrizione di un accordo con il Candidato.

Nel caso in cui si raggiunga un accordo al termine della trattativa, Econocom comunicherà al Partecipante (ora il Segnalante) la data in cui l'accordo tra Econocom o una Società Gruppo Econocom e l'Agente Segnalato o il contratto di lavoro tra Econocom e il Sales Segnalato entreranno in vigore.

Econocom informerà inoltre il Partecipante dell'esito negativo della trattativa ove non venga concluso un accordo con il Candidato, entro un (1) mese dal termine delle trattative.

Articolo 8: Incentivi Referral

8.1. Quantità degli Incentivi Referral

Nel caso in cui venga firmato un accordo tra l'Agente Segnalato e Econocom o una delle Società Gruppo Econocom o un contratto di lavoro tra Econocom o una delle Società Gruppo Econocom e il Sales Segnalato, il Segnalante potrà beneficiare di uno o più Incentivi Referral, alle condizioni di seguito indicate.

Sono previsti tre (3) Incentivi Referral, un (1) incentivo per la sottoscrizione e due (2) incentivi per la performance (un Incentivo Viaggio e un Incentivo Gold):

- L'“Incentivo per la Sottoscrizione”, dell'importo di 1.000 euro lordi sarà corrisposto al Segnalante entro il mese successivo a quello di sottoscrizione del contratto tra Econocom o una delle Società Gruppo Econocom e l'Agente Segnalato/Sales Segnalato.
- L'“Incentivo Viaggio” corrispondente a un viaggio (compreso trasporto, alloggio, pasti e visite) in un paese dell'Unione Europea, del valore approssimativo di 3.000 euro IVA inclusa a persona sia per il Segnalante che per l'Agente o il Sales Segnalato (di seguito, il “**Viaggio**”). Il Segnalante e l'Agente/Sales Segnalato possono partecipare al Viaggio se (i) il contratto stipulato tra Econocom e l'Agente/ Sales Segnalato è ancora in vigore alla data in cui viene raggiunta la soglia di prestazione di seguito indicata e alla data in cui si svolge il Viaggio e (ii) le soglie di performance di vendita espresse in “Business Volume” (le “**Soglie di Performance Viaggio**”, vedi articolo 8.2) siano raggiunte dall'Agente o Sales Segnalato di riferimento entro tale periodo.
- L'“Incentivo Gold”, corrisponde ad una vettura elettrica di un brand europeo, nuova, del valore massimo di 45.000 euro IVA inclusa (di seguito, il “**Veicolo**”). Esso sarà assegnato al Segnalante se (i) il contratto sottoscritto tra Econocom e l'Agente o Sales Segnalato è ancora in vigore dodici (12) mesi dopo la sua firma e (ii) le soglie di performance di vendita espresse in “Business Volume” (le “**Soglie di Performance Gold**” vedi articolo 8.2) sono raggiunte dall'Agente o Sales Segnalato entro tale periodo.

8.2. Condizioni di assegnazione

L'Incentivo Viaggio e l'Incentivo Gold sono Incentivi Referral subordinati al raggiungimento di specifiche soglie di performance da parte dell'Agente o Sales Segnalato. L'Incentivo Viaggio viene assegnato al raggiungimento delle Soglie di Performance Viaggio, mentre l'Incentivo Gold viene assegnato al raggiungimento delle Soglie di Performance Gold (insieme, le “**Soglie di Performance Mission Impossible**”).

- Per ottenere l'Incentivo Viaggio, l'Agente/Sales Segnalato deve, in un lasso temporale di 6 mesi durante la Referral Challenge e, quindi, entro il 31 dicembre 2025, raggiungere la soglia di performance commerciale di 500.000 € in Volume d'Affari (come definito nell'Allegato 3) in tutte le attività e le Società del Gruppo Econocom.
Tale soglia deve essere raggiunta sulla base di un elenco di nuovi account convertiti dall'Agente o dal Sales Segnalato in clienti attivi.
Il Volume d'Affari registrato sugli account clienti già attivi assegnati all'Agente o al Sales Segnalato dalla società Econocom (con cui viene sottoscritto il contratto di agenzia/lavoro) al momento dell'entrata in vigore del contratto non è incluso nel calcolo delle Soglie di Performance Viaggio.
Entro trenta (30) giorni dalla scadenza sopra indicata, Econocom informerà il Segnalante se la Soglia di Performance Viaggio è stata raggiunta e, di conseguenza, se il Viaggio Premio è stato assegnato.
- Le Soglie di Performance Gold differiscono a seconda delle attività di Econocom o delle Società Gruppo Econocom interessate e sono indicate nell'Allegato 3. Esse sono stabilite da ciascuna Società Gruppo Econocom di riferimento, a condizioni oggettive e non discriminatorie.
- Il termine per il raggiungimento delle Soglie di Performance Gold decorre dalla data di entrata in vigore dell'accordo sottoscritto tra Econocom o una delle Società Gruppo Econocom e l'Agente o Sales Segnalato. Al termine di tale periodo, Econocom invierà un'e-mail al

Segnalante indicando se sono state raggiunte le Soglie di Performance Gold, e quindi se verrà assegnato o meno un Incentivo Gold e.

Solo i Partecipanti vincolati da un contratto con Econocom o una delle Società Gruppo Econocom il giorno in cui si verifica (i) l'evento che determina il pagamento dell'Incentivo per la Sottoscrizione e/o (ii) il raggiungimento delle Soglie di Performance Mission Impossible, possono ricevere un Incentivo Referral o un Incentivo Aggiuntivo.

Econocom si riserva il diritto di non assegnare gli Incentivi Referral o l'Incentivo Aggiuntivo se, a giudizio dell'Executive Management della società Econocom di riferimento, si verifichi - o nel momento in cui sorga il diritto all'Incentivo per la Sottoscrizione, o in quello del raggiungimento delle Soglie di Performance Mission Impossible o in quello in cui sorga il diritto all'Incentivo Referral - un evento imputabile al Segnalante che renda impossibile l'assegnazione dell'Incentivo Referral o dell'Incentivo Aggiuntivo. Ciò include, a titolo esemplificativo e non esaustivo, comportamenti contrari ai valori di Econocom, in particolare quelli relativi alle regole etiche promosse e adottate da Econocom, o in caso di precontenzioso o contenzioso avviato tra il Segnalante ed Econocom. Il Segnalante accetta espressamente queste limitazioni e rinuncia, a tal proposito, irrevocabilmente e pienamente, a qualsivoglia contestazione o azione contro Econocom a questo riguardo.

8.3. Cumulabilità

L'Incentivo per la Segnalazione e gli Incentivi Viaggio e Gold sono cumulabili.

Un Segnalante può ricevere un solo Incentivo Viaggio e un solo Incentivo Gold (e quindi un solo Viaggio e un Veicolo). Nel caso in cui più segnalazioni da parte dello stesso Segnalante portino al raggiungimento delle Soglie di Performance Gold in più occasioni, al Referente verrà assegnato, a partire dalla seconda segnalazione che comporta il raggiungimento delle Soglie di Performance Gold, un incentivo aggiuntivo di 10.000 euro lordi per ogni Soglia di Performance Gold raggiunta (di seguito, l'**"Incentivo Aggiuntivo"**).

8.4. Termini di pagamento

L'incentivo per la Sottoscrizione e l'incentivo Aggiuntivo saranno versati sul conto corrente del Segnalante, i cui dettagli saranno forniti dal Segnalante medesimo. Nel caso di Segnalanti dipendenti delle Società Gruppo Econocom, l'incentivo sarà versato sul conto corrente utilizzato per il pagamento dello stipendio.

Articolo 9: Trattamento previdenziale e fiscale degli Incentivi Referral

È responsabilità dei Segnalanti informarsi, valutare e farsi carico di eventuali conseguenze (tasse, perdita di prestazioni previdenziali, ecc.) legate all'ottenimento di uno o più Incentivi Referral.

Per i Segnalanti che sono dipendenti di Econocom o una Società Gruppo Econocom, l'incentivo in denaro è considerato parte del salario e l'incentivo in natura (Viaggio o Veicolo) è considerato un benefit in natura. In entrambi i casi, gli incentivi costituiscono una retribuzione aggiuntiva soggetta ai contributi previdenziali. Tuttavia, essi non possono essere qualificati come un aumento di stipendio o come un corrispettivo per il raggiungimento di qualsiasi prestazione relativa alle proprie mansioni. Essi compariranno nella busta paga del Segnalante e sono soggetti a imposta sul reddito. In caso di domande a riguardo, si prega di contattare il Dipartimento Risorse Umane di Econocom o della Società Gruppo Econocom di riferimento.

Per i Segnalanti persone giuridiche (agenti o fornitori di servizi indipendenti), l'Incentivo Referral costituisce reddito imponibile, soggetto all'imposta persone giuridiche. Non può essere assimilato ad alcun compenso/provvigione percepito in base ai termini del contratto sottoscritto con una Società Gruppo Econocom. I Segnalanti persone giuridiche si impegnano a dichiarare l'Incentivo Referral ricevuto e ad applicare il trattamento previdenziale e fiscale di riferimento.

Articolo 10: Assegnazione del Viaggio o Veicolo

10.1 - Assegnazione del Viaggio

L'Incentivo Viaggio può essere riconosciuto sia al Segnalante che all'Agente o al Sales Segnalato.

L'Agente o il Sales Segnalato possono scegliere di partecipare al Viaggio su base volontaria, anche se il Segnalante decide di non parteciparvi.

Se il Segnalante è una persona giuridica, deve espressamente designare una persona specifica della sua organizzazione come beneficiaria del Viaggio (restando inteso che solo una persona per Segnalante persona giuridica può partecipare).

Il Viaggio non può essere trasferito, assegnato o esteso a coniugi, familiari o altri parenti, indipendentemente dal fatto che convivano o meno con il Segnalante e/o l'Agente o il Sales Segnalato.

Il Viaggio sarà organizzato da Econocom (o da agenzia di viaggi individuata da Econocom) e avrà la forma di un viaggio di gruppo che riunirà tutti i Segnalanti e/o gli Agenti o i Sales Segnalati idonei che hanno scelto di partecipare. Il Viaggio si svolgerà all'interno dell'Unione Europea entro la fine del 2026.

Le date, la durata, la destinazione e l'itinerario del Viaggio saranno comunicati al Segnalante.

Econocom è l'unica responsabile della presentazione del Viaggio all'Agente o al Sales Segnalato e dell'ottenimento del loro consenso alla partecipazione.

I Segnalanti che sono dipendenti di Econocom non saranno tenuti a prendere ferie per partecipare al Viaggio.

Il Segnalante non può richiedere l'equivalente in denaro del Viaggio né richiederne la sostituzione con altri beni o servizi di valore equivalente.

10.2 - Assegnazione di un Veicolo

In caso di assegnazione dell'Incentivo Gold e quindi di un Veicolo, l'ordine del Veicolo sarà effettuato da Econocom a nome del Segnalante. La fattura verrà saldata da Econocom, ma sarà redatta a nome del Segnalante. Econocom comunicherà al Segnalante i tempi di consegna stimati dal produttore o rivenditore del Veicolo. Econocom non potrà essere ritenuta responsabile per eventuali ritardi nella consegna imputabili al produttore o al rivenditore del Veicolo. Il trasferimento della proprietà e dei rischi avverrà il giorno in cui il Veicolo verrà consegnato da Econocom, dal fornitore o rivenditore del Veicolo. Se il Segnalante è una persona giuridica, la proprietà del Veicolo sarà trasferita alla società.

Il Veicolo sarà consegnato nel luogo e nel giorno concordati tra Econocom e il Segnalante, presso una sede del Gruppo Econocom o presso il domicilio o la sede dell'attività del Segnalante, nel caso in cui si tratti di una persona giuridica.

Il Segnalante sarà pienamente responsabile dell'immatricolazione e della sottoscrizione dell'assicurazione per il Veicolo, con costi a suo esclusivo carico. Econocom declina ogni responsabilità in caso di uso improprio del Veicolo.

Il Segnalante non può richiedere l'equivalente in denaro del Veicolo o richiedere che venga scambiato con altri beni o servizi di valore equivalente.

Tutte le immagini o illustrazioni del Veicolo utilizzato ai fini promozionali della Referral Challenge, indipendentemente dal mezzo utilizzato, sono solo a scopo illustrativo e non hanno valore contrattuale.

In caso di forza maggiore o di circostanze al di fuori del proprio controllo, Econocom si riserva il diritto di sostituire il Veicolo con un veicolo di caratteristiche simili e valore equivalente, dopo averne preventivamente informato il Segnalante.

Articolo 11: Responsabilità

Econocom non può essere ritenuta responsabile nel caso in cui la Referral Challenge debba essere annullata, abbreviata, estesa, posticipata o modificata in caso di forza maggiore (inclusi casi di pandemie, guerre o disastri naturali), o nel caso in cui si verifichi un evento al di fuori del suo controllo.

Econocom non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi evento di cui non sia responsabile, in particolare in caso di indisponibilità del sito internet "Mission Impossible", guasti tecnici che rendano impossibile la prosecuzione della Referral Challenge, malfunzionamenti della rete Internet, interruzioni, ritardi nella trasmissione dei dati, guasti del computer del Partecipante o qualsiasi altro problema relativo alle reti di comunicazione, server, provider di accesso a Internet, apparecchiature informatiche o software.

Inoltre, Econocom non può essere ritenuta responsabile per la perdita di dati, le conseguenze di qualsiasi virus, anomalia o qualsiasi guasto tecnico, hardware o software di qualsiasi natura che impedisca o limiti la possibilità di partecipare alla Referral Challenge o che danneggi il sistema di un Partecipante. È responsabilità di ciascun Partecipante adottare tutte le misure appropriate per proteggere i propri dati e/o software memorizzati sulle proprie apparecchiature informatiche da qualsiasi attacco. La connessione di ciascun Partecipante al sito Internet "Mission Impossible" e la partecipazione alla Referral Challenge avviene sotto la sua unica ed integrale responsabilità.

Da ultimo, Econocom non può essere ritenuta responsabile per eventuali danni relativi all'utilizzo degli Incentivi Referral, in particolare nel caso si tratti del Veicolo. Econocom non potrà in nessun caso essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti del Veicolo o per qualsiasi utilizzo del mezzo non conforme alle norme sulla viabilità/codici della strada.

Articolo 12: Riservatezza

Tutti i Partecipanti, anche se non Segnalanti (dipendenti di Econocom o di Società Gruppo Econocom, attuali agenti e fornitori di servizi Econocom), si impegnano, per tutta la durata della Referral Challenge e per due (2) anni dopo la sua conclusione, ad eccezione delle persone menzionate nell'articolo 2, a non rivelare l'esistenza stessa della Referral Challenge, e anche a non divulgare:

- l'importo delle Soglie di Performance Mission Impossible; e
- l'importo degli Incentivi Referral.

In via eccezionale, il Segnalante può informare l'Agente Segnalato dell'esistenza della Referral Challenge, degli Incentivi Referral, nonché dell'importo delle Soglie di Performance Mission Impossible, nella misura in cui queste ultime possano essere raggiunte o meno dall'Agente Segnalato.

In caso di mancato rispetto di tale obbligo di riservatezza, i Partecipanti possono essere immediatamente esclusi dalla Referral Challenge o, nel caso in cui la loro partecipazione sia già stata accettata, alla perdita dell'assegnazione degli Incentivi Referral. Inoltre, Econocom si riserva ogni azione anche di tipo contrattuale.

Articolo 13: Dati personali

Nell'ambito dell'organizzazione della Referral Challenge, Econocom è responsabile del trattamento dei dati raccolti dai Partecipanti/Segnalanti e dei Candidati e degli Agenti /Sales Segnalati. A questo proposito, Econocom adotta le misure appropriate per garantire la protezione e la riservatezza dei dati personali che tratta o tratterà, in conformità con le disposizioni del Regolamento Generale sulla protezione dei dati personali (GDPR) e Legge francese sulla tutela dei dati n. 78-17 del 6 gennaio 1978 (e successive modifiche).

La partecipazione alla Referral Challenge richiede la trasmissione dei propri dati personali tramite il Modulo Referral disponibile sul sito "Mission impossible" (URL: <https://mission-impossible.econocom.com/>). A questo riguardo:

- inviando la propria partecipazione tramite il predetto sito, il Partecipante presta esplicitamente il proprio consenso alla raccolta e al trattamento dei dati personali da parte di Econocom ai fini dell'organizzazione e della gestione della Referral Challenge.
Il Partecipante riconosce di aver ricevuto l'informativa privacy di Econocom e di essere stato informato dei suoi diritti di accesso, rettifica e, se del caso, cancellazione dei dati personali raccolti da Econocom nell'ambito della Referral Challenge, nonché delle procedure per esercitare i suoi diritti;
- fornendo le informazioni relative al Candidato, il Partecipante conferma di:
 - o avere preventivamente informato il Candidato delle finalità e delle modalità del trattamento dei suoi dati personali;
 - o aver ottenuto il consenso del Candidato al trattamento dei suoi dati personali al fine di consentire a Econocom di esaminare la sua candidatura per una posizione di agente;
 - o aver fornito a Econocom informazioni precise ed aggiornate sul Candidato;
 - o aver informato il Candidato dei suoi diritti relativi alla riservatezza e alla protezione dei suoi dati personali;
 - o essersi impegnato nei confronti del Candidato a rispettare la politica di protezione dei dati personali di Econocom e a mantenere riservata la sua candidatura nei confronti del suo potenziale datore di lavoro.

Il trattamento dei dati è descritto nell'Allegato 4 alle presenti Regole (Descrizione del trattamento dei dati personali).

Articolo 15: Legge applicabile e controversie

Le presenti Regole sono soggette alla legge francese.

Nel caso in cui una o più clausole delle presenti Regole vengano dichiarate nulle e/o invalide e/o inefficaci, le altre clausole dovranno ritenersi valide ed efficaci.

Per ogni controversia che dovesse eventualmente insorgere in relazione alla Referral Challenge saranno competenti in via esclusiva i competenti organi di giustizia francesi.

ALLEGATO 1: SOCIETÀ GRUPPO ECONOCOM

BELGIO:

ECONOCOM LEASE SA/NV
A2Z SOLUTIONS SA/NV
BIS BEDRIJFS INFORMATIE SYSTEMEN BELUX ECONOCOM SA/NV
ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS BELUX SA/NV
ECONOCOM MANAGED SERVICES SA/NV
ECONOCOM DIGITALENT SA/NV
LYDIS BELGIUM SA/NV

FRANCIA:

ATOS FINANCE SERVICES SAS
ECONOCOM FRANCE SAS
ECONOCOM SAS
ECONOCOM SERVICES & SOLUTIONS
ECONOCOM APPS, CLOUD & DATA SAS
ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SAS
EXAPROBE SAS
HELIS SAS
ECONOCOM FACTORY SAS
SYNERTRADE FRANCE SAS

GERMANIA:

BB-NET MEDIA
ECONOCOM DEUTSCHLAND HOLDING GMBH
ECONOCOM DEUTSCHLAND GMBH
ECONOCOM SERVICES GMBH
ENERGY NET GMBH
SYNERTRADE SES GMBH

IRLANDA

ECONOCOM DIGITAL FINANCE LIMITED

ITALIA:

ECONOCOM INTERNATIONAL ITALIA SPA
ASYSTEL-BDF SPA
SYNERTRADE ITALY SRL

LUSSEMBURGO:

ECONOCOM PSF SA
ECONOCOM LUXEMBOURG SA

PAESI BASSI:

ECONOCOM MANAGED SERVICES BV
ECONOCOM NEDERLAND BV
BIS NEDERLAND BV
LYDIS BV
APLUSK BV

POLONIA:

ECONOCOM POLSKA SP. Z.O.O

SPAGNA:

GRUPO ECONOCOM ESPANA SA
ECONOCOM SERVICIOS SAU
ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS SA
ECONOCOM CLOUD SLU
SYNERTRADE IBERIA SL
SEMIC SA
ESSENTIAM SLU
ECONOCOM SA

REGNO UNITO:

ECONOCOM LTD
TRAMS LTD
ECONOCOM PRODUCTS & SOLUTIONS UK LTD

ALLEGATO 2: CODICE DI CONDOTTA AZIENDALE

1) CODICE DI CONDOTTA (DIPENDENTI)

[000 Business code of conduct INTERNAL.pdf](#)

2) CODICE DI CONDOTTA (AGENTI E FORNITORI DI SERVIZI ECONOCOM)

[000 Business code of conduct EXTERNAL.pdf](#)

ALLEGATO 3: SOGLIE DI PERFORMANCE GOLD

Le Soglie di Performance Gold da raggiungere sono espresse in “Volume d'affari” (“Business Volume”), in conformità alla definizione accettata per la reportistica interna*. Il “Volume d'affari” o gli ordini presi in considerazione sono quelli registrati nelle scritture contabili della società Econocom di riferimento.

Queste soglie devono essere raggiunte in base a un elenco di nuovi contatti convertiti in clienti attivi dall'agente/addetto vendita o dal futuro agente/addetto vendita.

Il volume d'affari o la ricezione di ordini registrati sui clienti già attivi assegnati all'agente/addetto vendita o al futuro agente/addetto vendita dalla Società Gruppo Econocom mandante durante i primi dodici (12) mesi (dalla data di entrata in vigore dell'accordo concluso tra Econocom e l'Agente/Sales Segnalato) non sono inclusi nel calcolo delle Soglie di Performance Mission Impossible.

Econocom entity signing contract with new agent or sales		GOLD PERFORMANCE (in € - taxes excluded)
France	P&S	3,000,000.00
France	TMF	5,000,000.00
France	Services	2,000,000.00
France	Exaprobe	5,000,000.00
Spain	P&S	4,000,000.00
Spain	TMF	3,500,000.00
Spain	Services	3,000,000.00
Italy	P&S / Services	5,000,000.00
Italy	TMF	4,000,000.00
BeLux	P&S	4,000,000.00
BeLux	TMF	3,000,000.00
BeLux	Services	2,000,000.00
BeLux	BIS (AAS)	1,750,000.00
Germany	P&S	4,500,000.00
Germany	TMF	5,000,000.00
Netherlands	TMF	4,500,000.00
Netherlands	BIS (AAS)	2,500,000.00
UK	P&S	3,000,000.00
UK	TMF	3,500,000.00
Poland	TMF	2,500,000.00

**Il volume d'affari corrisponde alle entrate rilevate secondo i principi IFRS oltre alle entrate legate alle vendite e ai noleggi delle sole licenze, non rilevate ai sensi degli IFRS CA.*

Per P&S, il Volume d'Affari registrato corrisponderà alle entrate fatturate. Per TMF, il Volume d'Affari registrato corrisponderà alle entrate riconosciute dalla società (firmate e contabilizzate). Per i Servizi, il Volume d'Affari registrato sarà quello prodotto entro 12 mesi dalla data di efficacia del contratto sottoscritto con l'agente/addetto vendita

ALLEGATO 4: DESCRIZIONE DEL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

Come previsto nell'articolo 13 "Dati personali", il presente allegato descrive il trattamento dei dati per il quale Econocom agisce in qualità di Titolare del trattamento nell'ambito della Referral Challenge.

I. Finalità del trattamento

L'obiettivo della Referral Challenge è quello di selezionare agenti o addetti vendita. Questa challenge viene lanciata a livello europeo per individuare profili competitivi che possano diventare agenti o addetti vendita per Econocom. I dati di contatto di tali candidati saranno utilizzati dai team risorse umane e dal team del progetto Mission Impossible per contattare i predetti potenziali candidati.

La Referral Challenge è valida dal 1° febbraio 2024 al 31 dicembre 2025, ossia per un periodo di un (1) anno e undici (11) mesi.

II. Base giuridica del trattamento

Il Partecipante acconsente esplicitamente alla raccolta e al trattamento dei suoi dati personali da parte di Econocom ai fini dell'organizzazione e della gestione della Referral Challenge.

Il Partecipante conferma di aver preventivamente informato il Candidato dello scopo e dei mezzi del trattamento dei suoi dati personali e di aver ottenuto il suo consenso.

III. Periodo di conservazione

I dati personali saranno conservati per tre (3) anni dalla data di raccolta.

IV. Categorie di soggetti i cui dati personali sono trattati

Le persone i cui dati vengono trattati nell'ambito di questa Referral Challenge sono le seguenti: Partecipanti/Segnalanti, Candidati, Agenti/ Sales Segnalati.

V. Categorie di dati personali trattati

Le categorie di dati personali trattati sono le seguenti:

☐ Dati identificativi

- ✓ Cognome
- ✓ Nome
- ✓ Indirizzo e-mail
- ✓ Numero di cellulare

☐ Dati professionali

- ✓ Posizione lavorativa
- ✓ Datore di lavoro

VI. Diritti degli interessati

Gli interessati hanno il diritto di accedere, rettificare e cancellare i propri dati personali in conformità con le disposizioni del Regolamento Generale sulla protezione dei dati personali (GDPR) e la legge nazionale applicabile in materia di protezione dei dati.

Essi possono esercitare i loro diritti rivolgendosi a: mission-impossible@ecocom.com

Per qualsiasi contestazione relativa al modo in cui Econocom raccoglie e tratta i loro dati personali, essi hanno il diritto di rivolgersi all'Autorità per la protezione dei dati del loro rispettivo paese.

VII. Destinatari

Gli unici soggetti che possono trattare i dati personali sono i seguenti:

- Dipartimento Sales
- Direzione Generale
- Team del progetto Mission Impossible

- Dipartimento legale
- Country HR managers

VIII. Trasferimenti dei dati al di fuori dell'UE

I dati personali rimangono in ogni paese dell'Unione europea.

IX. Misure di sicurezza

I dati personali sono conservati sui server di Econocom in Francia.

Per proteggere i dati personali sono state implementate le seguenti misure.

Misure di sicurezza organizzative:

- Gestione delle autorizzazioni
- Conformità agli standard
- Integrazione della protezione della privacy nei progetti
- Gestione dei dati di accesso da parte di terzi
- Gestione del personale
- Gestione dell'Informativa sulla Privacy

Misure tecniche di sicurezza:

- Archiviazione
- Autenticazione
- Backup dei dati
- Firewall
- Accesso https
- Controllo logico degli accessi
- Proxy
- Aggiornamenti di sicurezza regolari
- SSL
- Password complesse
- Tracciabilità
- Protezione del sito web