



Digital Accelerator

Politique cadeaux et invitations

Informations sur le document :

Référence du document	CSR_POLITIQUE CADEAUX ET INVITATIONS_20211217_FR_V02 / Interne		
Rédacteur	Marie-Anne	Vérificateur	
Date de rédaction	20211217	Date de validation	Cliquez ou appuyez ici pour entrer une date.
Approbateur			
Date d'approbation	Cliquez ou appuyez ici pour entrer une date.		
Durée de validité		Distribution	INTERNE

Historique :

Version	Date	Commentaires
1	20211217	
2	20211217	

Sujet

Politique cadeaux et invitations pour lutter contre la corruption.

Champs d'application

Interne

Liste de distribution

AManautes

Références

Pourquoi cette politique de cadeaux et d'invitations ?

AMA s'est engagée le 8 mars dernier, en adhérant au Global Compact de l'ONU et défendre les 10 principes relatifs au respect des droits de l'homme, à l'application des lois internationales qui régissent les conditions de travail et à lutter contre la corruption. Un code de bonne conduite est déjà partagé avec nos fournisseurs, établissant l'éthique et les valeurs que nous souhaitons mettre en avant dans nos relations professionnelles et humaines.

C'est donc naturellement, après consultation des membres du CODIR et de notre supply chain manager et faisant suite à l'établissement d'une cartographie des risques, que nous avons souhaité rédiger cette politique.

En effet la frontière entre pratique de courtoisie et corruption peut parfois s'avérer délicate à identifier.

Cette politique cadeaux et invitations a ainsi pour but d'aider les AMAnautes à prendre une décision lorsqu'ils envisagent d'offrir un cadeau ou sont sollicités pour une invitation ou se voient offrir un cadeau, cela afin de prévenir les risques d'infraction et de répondre au besoin de transparence et d'éthique exigé par le groupe AMA.

Cela nous permet de fixer les principes de base et les règles minimales afin d'agir avec intégrité et ainsi de construire des relations durables avec l'ensemble de nos parties prenantes

1. A qui s'adresse cette politique ?

La politique du groupe s'adresse à tous les collaborateurs et dirigeants des filiales, quelque soit leur statut, permanents ou occasionnels.

Les enjeux ?

- La confiance de nos parties prenantes,
- La protection de nos collaborateurs,
- La protection de nos dirigeants
- La protection du groupe

Cette confiance qui nous lie à nos partenaires est essentielle et doit être protégée.

Nos collaborateurs sont en première ligne dans leur travail au quotidien et sont susceptibles d'être exposés, souvent de manière inconsciente qu'il s'agisse d'invitations ou de cadeaux et les sanctions civiles, administratives ou pénales qu'ils encourent les rendent vulnérables.

Au-delà de l'exposition de nos dirigeants, dû à leurs fonctions, l'obligation de veiller à la mise en œuvre de process de prévention et la responsabilité qu'ils encourent sont autant de raisons de les protéger.

Quant au groupe, sa réputation et son image sont en jeu et ont par conséquent une incidence sur sa performance. D'autant que les personnes morales peuvent elles aussi être poursuivies pour des actes de corruption et subissent des risques de sanctions se chiffrant en plusieurs millions d'euros.

Si l'acceptation ou l'offre de cadeaux ou invitations ne sont pas par principe interdits, cela doit cependant respecter certaines règles pour ne pas être considéré comme un fait de corruption et être perçu comme destiné à obtenir ou accorder un avantage inapproprié, ou encore être de nature à influencer une décision.

2. Définitions de la corruption en entreprise

Corruption active : Désigne le fait de proposer un don ou un avantage quelconque en vue d'accomplir, ou de s'abstenir d'accomplir, un acte entrant dans le cadre de ses fonctions.

EN PRATIQUE : Offrir une somme d'argent à un agent public afin d'obtenir des autorisations de mise sur le marché ou une soumission.

Corruption passive : Désigne le fait d'accepter un don ou un avantage quelconque en vue d'accomplir, ou de s'abstenir d'accomplir, un acte entrant dans le cadre de ses fonctions.

EN PRATIQUE : Recevoir un cadeau de la part d'un fournisseur afin de le retenir lors d'un appel d'offres en cours.

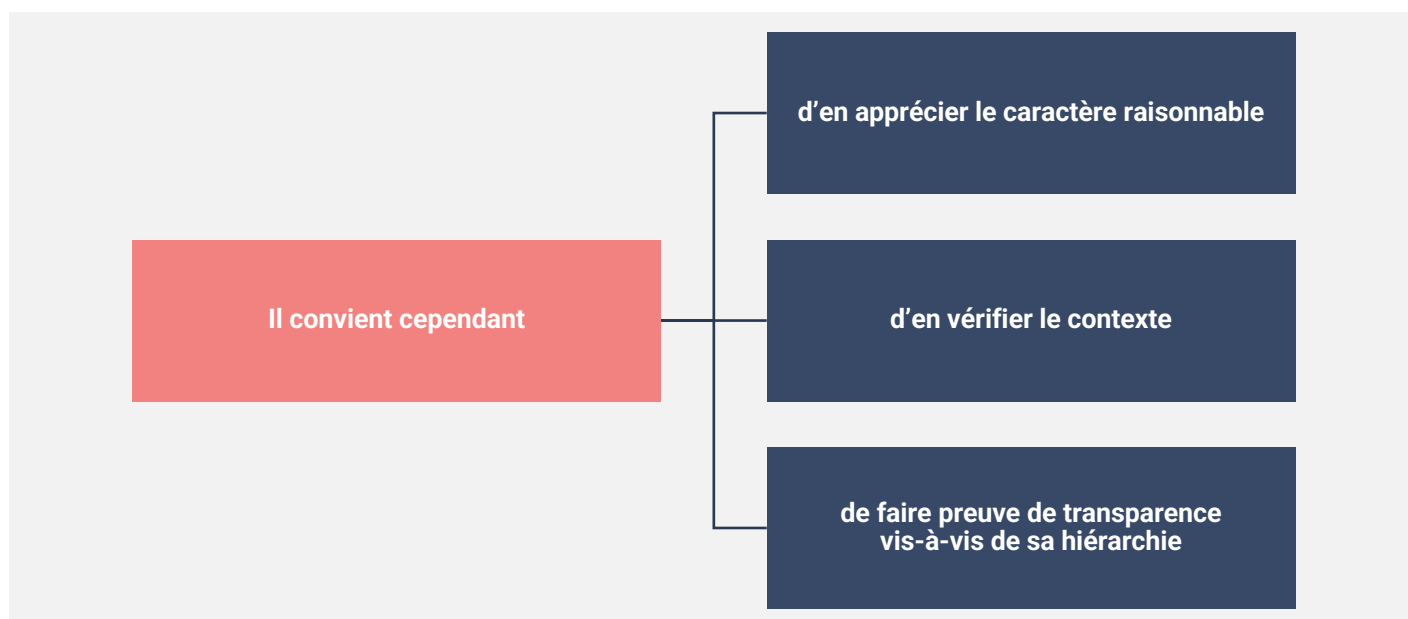
Cadeau : Avantage matériel offert dans le cadre d'une relation dont la valeur peut fortement dépendre des circonstances (niveau de vie, contexte...) et des personnes.

EN PRATIQUE : Bouteille de vin, boîte de chocolats, montre, etc.

Invitation : Avantage immatériel destiné à témoigner de l'attention que l'on porte à autrui dont la valeur dépend des hôtes et des circonstances

EN PRATIQUE : Invitation à un événement sportif, à un concert, ou à participer à un voyage, etc.

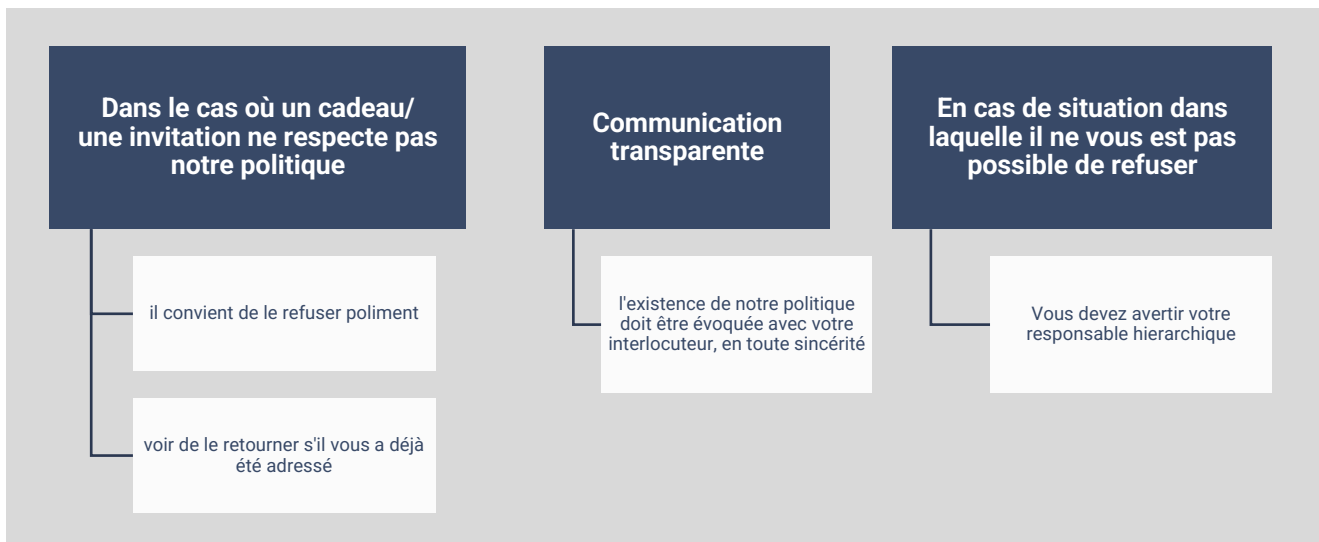
Tous les cadeaux et les invitations ne sont pas des actes constitutifs de corruption...



3. Lignes directrices et aide à la décision

Voici l'attitude à adopter selon la situation, au regard de notre politique. La valeur raisonnable du cadeau ou de l'invitation doit être appréciée en fonction du niveau de vie locale. Il doit demeurer occasionnel.

Si un doute persiste, demandez un avis auprès de votre manager, de l'équipe RSE, ou du service juridique.



Voici quelques scénarios, afin de comprendre ce qui est autorisé ou pas. Quand une invitation intervient à un moment stratégique de la négociation et a pour objectif d'influencer la décision du client, alors c'est assimilé à une tentative de corruption. Une invitation à l'issue de la signature d'un contrat est acceptable.

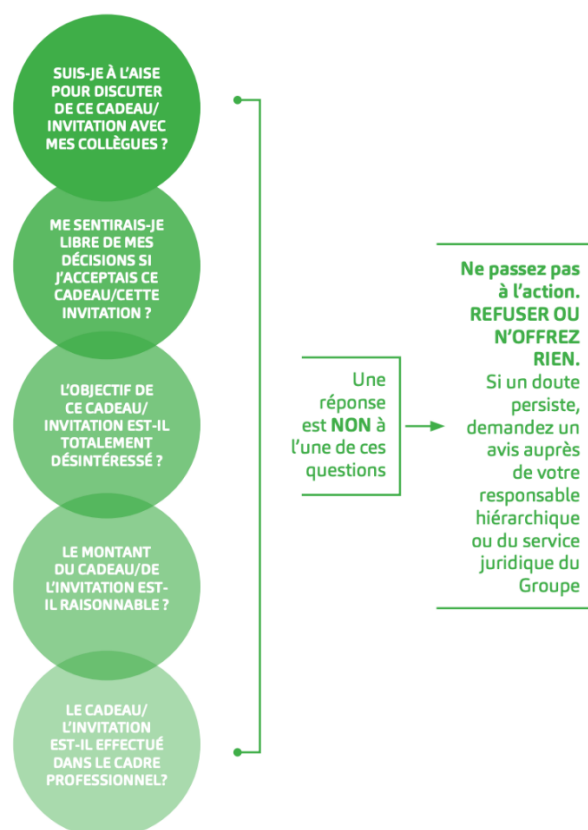
Autorisé

- ☐ inviter un client pour célébrer un contrat
- ☐ l'un de mes fournisseurs m'invite à un séminaire dans les îles
- ☐ un fournisseur m'invite avec mon conjoint à aller voir un match en loge
- ☐ Au moment de Noël, un fournisseur habituel, m'envoie une boîte de chocolats

Interdit

- ☐ recevoir pour la troisième fois de l'année et ce pour chaque membre une bouteille de vin avec une valeur raisonnable
- ☐ A l'issue de ma formation offert dans les îles, le fournisseur me propose d'y prolonger mon séjour avec ma famille
- ☐ un gros client m'avoue être fan de tennis. Fort de cette info, je souhaite lui envoyer des places pour assister à un match afin de pouvoir discuter de conditions pour collaborer ensemble
- ☐ Lors d'une procédure d'enregistrement d'un produit auprès d'une autorité étrangère, il m'est demandé de payer une certaine somme d'argent afin d'accélérer la décision

Aide à la décision



4. Grille de valeurs

Lorsqu'un AMAnaute reçoit un cadeau ou une invitation, à l'exception des repas d'affaires respectant les principes de cette politique, celui-ci doit le déclarer via un formulaire* disponible au lien suivant : Formulaire de déclaration des cadeaux et invitations. Cette déclaration n'est obligatoire que lorsque le cadeau ou l'invitation dépasse la valeur reportée dans cette grille :

PAYS	INDICE BIG MAC EN \$	Valeur au-delà de laquelle un cadeau doit être déclaré	Valeur au-delà de laquelle un cadeau doit être refusé
FRANCE	4,52	30 €	Valeur à déterminer par chaque collaborateur conformément aux règles et principes édictés par la présente politique
ITALIE	4,46	30 €	
SINGAPOUR	3,53		
ALLEMAGNE	4,25	30 €	
ROYAUME UNI	4,37	25 GBP	
ÉTATS UNIS	4,79	35 USD	
CANADA	4,64	40 CAD	
ESPAGNE	4,23	30 €	
JAPON	3,14	4000 JPY	
CHINE	2,77	110 CNY	

Le NON-RESPECT ou le contournement de cette politique cadeaux et invitations est STRICTEMENT PROHIBÉ et pourra faire l'objet de sanctions conformément à l'échelle des sanctions prévue par les règles internes d'AMA.

Par ailleurs, la remise ou la réception de cadeaux/invitations par un collaborateur du Groupe comportant une compensation induue pourrait être assimilée à un **acte de corruption** et exposer de ce fait le collaborateur ainsi qu'AMA à des sanctions pénales et altérer directement la réputation du Groupe.

Chez AMA, cette politique sur les cadeaux et les invitations a pour but de faciliter la prise de décision et de lever le doute. Il s'agit de bienveillance car le bien-être de nos collaborateurs est un engagement au quotidien. Elle est complétée par un registre de déclaration des cadeaux et des invitations qui participe de la transparence, et relève de l'éthique des affaires, une valeur que nous partageons avec nos partenaires d'affaires dans notre code de bonne conduite.

Toute politique est perfectible et elle sera donc mise à jour et communiquée à chacun.

AMAcèlement