

A photograph of two men in business suits. The man on the left is holding a mobile phone to his ear, looking slightly to the side. The man on the right is looking towards the first man and has his hand raised in a gesturing motion. The background is a plain, light-colored wall.

Directive d'entreprises concernant les relations avec les agents d'affaires et conseillers

Directive d'entreprises de voestalpine AG concernant les relations avec
les agents d'affaires et conseillers
(« Partenaires commerciaux »)

(Linz, octobre 2012)

La présente directive d'entreprise concernant les agents d'affaires et les conseillers « PARTE-NAIRES COMMERCIAUX » complète et précise le Code de conduite de voestalpine AG. Elle sert donc à appliquer la conduite définie dans le Code de conduite, notamment en matière de corruption, de trafic d'influence et d'acceptation de cadeaux (chapitre 6).

Tout comme le Code de conduite de voestalpine AG, la présente directive d'entreprise vaut pour tous les conseils d'administration/directeurs, collaboratrices et collaborateurs (ci-après dénommés succinctement « collaborateurs ») du groupe voestalpine.





01 Domaine d'application

Au sens de la présente directive, les PARTENAIRES COMMERCIAUX sont des tiers non rattachés à voestalpine AG, pour lesquels la responsabilité du groupe voestalpine peut être éventuellement engagée en application des différents systèmes juridiques.

Par conséquent, les PARTENAIRES COMMERCIAUX concernés par la présente directive sont notamment :

- Agents commerciaux et courtiers
- Représentants
- Conseillers
- Lobbyistes
- Autres conseillers liés à la distribution

Dans l'exercice de leurs fonctions déontologiques, les avocats, conseillers fiscaux et experts-comptables sont exclus du domaine d'application de la présente directive. Il est cependant dans l'intérêt du groupe voestalpine que les sociétés du groupe informent également ces PARTENAIRES COMMERCIAUX du Code de conduite.

02 Objectifs et Énoncé des Faits

Le chapitre 6 du Code de conduite interdit aux collaborateurs du groupe voestalpine à la fois de proposer ou d'accorder des avantages (corruption active) et de solliciter ou d'accepter des avantages (corruption passive) susceptibles d'influencer des transactions commerciales de manière illicite ou simplement de donner une telle impression.

Certains agissements ou omissions de la part de PARTENAIRES COMMERCIAUX externes au groupe voestalpine peuvent, en fonction du système juridique applicable, être attribués au groupe voestalpine et, par conséquent, engager sa responsabilité. Il est donc essentiel d'examiner et de documenter les relations commerciales sur le point d'être établies avec des partenaires commerciaux en vérifiant objectivement l'environnement et le champ d'activité desdits partenaires commerciaux.

03 Procédure

Les collaborateurs chargés des relations commerciales doivent compléter la liste de contrôle (check-list) en annexe avant de mandater le PARTENAIRE COMMERCIAL. Pour ce faire, le collaborateur doit demander au PARTENAIRE COMMERCIAL la documentation ainsi que les informations requises, et rechercher – lui-même ou éventuellement par l'intermédiaire de tiers – tout complément d'information et documentation utiles. Tous les documents, y compris la liste de contrôle, les autorisations ou interdictions, doivent être conservés dans le dossier.

Si le collaborateur compétent répond à l'une des questions de la liste de contrôle par « Ne s'applique pas », il convient alors de procéder comme suit :

- Si la réponse à l'une des questions mentionnées aux points 1, 2, 4, 6 ou 7 est « Non applicable », l'autorisation du supérieur direct doit être sollicitée avant de mandater le PARTENAIRE COMMERCIAL.
- Si la réponse à l'une des questions mentionnées aux points 3, 5, 8, ou 9 est « Non applicable », l'autorisation du directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer au niveau de la division doit être sollicitée.

Chaque contrat avec un PARTENAIRE COMMERCIAL doit être vérifié par le département juridique de la société de la division concernée. La liste de contrôle dûment complétée doit être transmise avec le projet de contrat. Le contrat avec le PARTENAIRE COMMERCIAL doit contenir les clauses correspondantes en matière de conformité à la législation, par exemple, l'obligation de respecter le Code de conduite, et notamment, les dispositions concernant les lois antitrust et la corruption.

Si le collaborateur a connaissance d'autres circonstances non indiquées dans la liste de contrôle susceptibles d'être importantes pour l'appréciation du PARTENAIRE COMMERCIAL, il doit solliciter, en accord avec le Compliance Officer au niveau de la division, l'autorisation du directeur de la société concernée avant de mandater ledit partenaire commercial.

L'autorisation ou le refus doit se faire par écrit en expliquant les motifs de la décision. Pour ce faire, le collaborateur compétent est tenu de transmettre en temps voulu les informations et la documentation qu'il a obtenues.

04 Entrée en Vigueur de la Directive

La présente directive est entrée en vigueur le 26 septembre 2011 et a été remaniée en octobre 2012. Elle s'applique à toutes les relations commerciales établies après le 26 septembre 2011.



Liste de vérification

	YES	NO	
	Cette déclaration est pertinente	Cette déclaration n'est pas pertinente	Les éventuelles validations doivent être demandées à:
01 Le PARTENAIRE COMMERCIAL a présenté, le cas échéant, les justificatifs de son immatriculation ainsi que les licences nécessaires pour son activité professionnelle.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Supérieur hiérarchique direct
02 L'activité réalisée jusqu'à présent par le PARTENAIRE COMMERCIAL pour le groupe d'entreprises voestalpine, le cas échéant, a été satisfaisante par le passé.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Supérieur hiérarchique direct
03 Le Code de conduite des fournisseurs voestalpine ainsi que celui des apporteurs d'affaires et des conseillers a été accepté et signé par le PARTENAIRE COMMERCIAL.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer
04 Le PARTENAIRE COMMERCIAL n'a été recommandé ni par un cadre ni par un client.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Supérieur hiérarchique direct
05 Le PARTENAIRE COMMERCIAL n'a pas entretenu de contacts privés par le passé avec le collaborateur chargé de lui confier une mission.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer
06 Le PARTENAIRE COMMERCIAL dispose de qualification et de ressources suffisantes pour la réalisation de ses missions.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Supérieur hiérarchique direct
07 Les informations et les références obtenues présentent une excellente réputation du PARTENAIRE COMMERCIAL.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Supérieur hiérarchique direct
08 Rémunération			Directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer
a.) Le versement de la rémunération se fait par virement bancaire.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer
b.) Le versement de la rémunération se fera après la réalisation d'une partie de la mission accordée.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer
c.) Le versement de la rémunération se fait sur un compte ouvert au nom du PARTENAIRE COMMERCIAL.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer
d.) Le versement de la rémunération s'effectue sur le compte ouvert dans le même pays où est installé le siège ou l'établissement du PARTENAIRE COMMERCIAL.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer
e.) Les versements de commissions ne dépassent pas les 10 % de la base estimée et la rémunération n'est pas sensiblement plus élevée que celle versée pour d'autres missions similaires à d'autres PARTENAIRES COMMERCIAUX.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer
f.) Le PARTENAIRE COMMERCIAL n'exige pas le remboursement exceptionnel de frais ou de débours.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer
g.) Le remboursement des frais ou des débours se fera uniquement sur la base des justificatifs des dépenses.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer
09 Le PARTENAIRE COMMERCIAL n'est pas membre d'un organisme gouvernemental local, régional ou national ou collaborateur d'une administration publique.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer
10 Le PARTENAIRE COMMERCIAL ne distribue pas de produits ou ne réalise pas de prestations de services qui sont en concurrence avec les produits ou les prestations de services objets du contrat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Directeur de la société concernée, en accord avec le Compliance Officer

voestalpine AG
voestalpine-Strasse 1
4020 Linz, Austria
T. +43/50304/15-0
F. +43/50304/55-0
www.voestalpine.com

voestalpine
ONE STEP AHEAD.