

RELATIONS AVEC LES PARTENAIRES COMMERCIAUX

Politique Groupe Keolis

- Mai 2015 -



Document à usage interne et externe

GUIDE ÉTHIQUE DE CONDUITE DES AFFAIRES

Rappels des principes fondamentaux posés
par le GUIDE ETHIQUE DE CONDUITE DES AFFAIRES du Groupe KEOLIS

(Extraits)

3 LES RELATIONS AVEC LES PARTENAIRES COMMERCIAUX ET FOURNISSEURS

3.1. LA COLLABORATION AVEC LES PARTENAIRES COMMERCIAUX

Le Groupe Keolis attache une grande importance à la sélection de ses partenaires commerciaux, et attend d'eux qu'ils partagent les mêmes valeurs et respectent la loi.

- **Collaboration éthique** : les collaborations avec les partenaires commerciaux sont des relations de travail, conduites de manière éthique :
 - Ces collaborations n'existent qu'avec des partenaires commerciaux dont les valeurs et les comportements respectent les principes de Keolis.
 - Keolis attend de ses partenaires commerciaux qu'ils respectent la loi, notamment les lois anti-corruption et la législation concernant le droit de la concurrence.
 - Les collaborateurs de Keolis portent à la connaissance des partenaires le Guide Éthique de Conduite des Affaires, ainsi que le programme de conformité, et ils s'assurent que ces derniers s'engagent à respecter les principes qui y sont énoncés parce qu'ils sont conformes à leurs propres valeurs et engagements.
- **Sélection de nos partenaires** : les collaborateurs du Groupe appliquent les procédures en vigueur pour sélectionner les partenaires commerciaux. Pour certains projets importants, cette sélection est soumise au respect d'une procédure d'engagement spécifique.

GUIDE ÉTHIQUE
DE CONDUITE
DES AFFAIRES

VALEURS

RESPECT
COLLABORATION ÉTHIQUE
RESPONSABILITÉ
PRÉVENTION
INTÉGRITÉ
RÈGLEMENTATION
DROIT

Keolis

ÉTHIQUE
RESPONSABILITÉ

RÈGLEMENTATION
DROIT



Bernard Tabary
Directeur Exécutif Groupe
International

Frédéric Baverez,
Directeur Exécutif Groupe
France



« Le développement du Groupe Keolis, tant en France qu'à l'international, s'inscrit dans notre volonté de partager une culture éthique et responsable, portée par notre Guide Ethique de Conduite des Affaires que chaque collaborateur doit connaître et respecter.

Notre conception éthique de conduite des affaires doit être respectée par l'ensemble des entités du Groupe et leurs collaborateurs, mais également partagée par les partenaires commerciaux avec lesquels nous travaillons.

Nous attendons de nos partenaires commerciaux, qu'il s'agisse de consultants, de prestataires de services intellectuels ou de partenaires dans des JV ou des consortiums, qu'ils travaillent avec intégrité et conformément aux lois et règlements en vigueur.

Conformément aux recommandations émanant des organisations internationales et compte-tenu des législations que nous sommes tenus de respecter, notamment les réglementations du Royaume Uni et des Etats Unis, qui sont parmi les plus exigeantes au monde, notre comportement repose sur une grande vigilance qui devra s'exercer dans les trois phases clés des relations avec les partenaires commerciaux :

- Phase de sélection
- Phase de contractualisation
- Phase de suivi du contrat

C'est la raison pour laquelle nous demandons aux collaborateurs qui engagent le Groupe au travers des relations de travail avec des partenaires commerciaux de respecter les principes posés par le présent Guide et de les faire connaître à leurs partenaires. Ce guide est complété par une Procédure Groupe à l'usage des collaborateurs. »

Principes généraux de la politique Partenaires commerciaux

Travailler avec des Partenaires commerciaux exige de prendre des précautions et de mener des analyses en amont de manière à s'assurer de leur réputation et de leur intégrité.

Les conséquences d'actes ou de tentatives de corruption peuvent être lourdes : peines de prison, amendes, exclusion des marchés publics. La responsabilité du donneur d'ordre peut être engagée en cas d'acte de corruption commis par un tiers.

Ainsi, un processus de sélection, de contractualisation et de suivi doit être mis en place pour toute relation avec un Partenaire commercial. Ce processus est adapté au niveau de risque déterminé dès l'origine de la relation.



CHAMP D'APPLICATION

Les présentes Guidelines ont vocation à s'appliquer aux relations avec tout Partenaire commercial.

Une attention particulière doit être apportée aux nouveaux partenaires locaux, prestataires de services intellectuels, aux consultants et lobbyistes, ainsi qu'aux éventuels intermédiaires, même si le Groupe n'encourage pas le recours à ces derniers. Ces Guidelines s'appliquent également aux partenaires, associés ou sous-traitants dans les PPP ou JV.



TRAÇABILITÉ DE NOS ACTIONS

Le respect des bonnes pratiques du Groupe et l'utilisation des outils permettent d'assurer la traçabilité des actions engagées.

Ainsi, en cas de questionnement, notamment par une autorité de contrôle interne ou externe, tous les éléments pertinents d'information pourront être rapidement fournis.



Ce guide ne traite que des diligences à mener dans le cadre de la prévention de la corruption. Il ne dispense pas de suivre les Procédures internes applicables le cas échéant selon la nature du projet (procédure engagement pour les projets de développement, procédure achats, etc.).

Principes généraux de la politique Partenaires commerciaux

Principes d'action

- Pour toute relation avec un Partenaire commercial, les sociétés du Groupe suivent un processus de sélection méthodique et documenté.
- Les prestations réalisées sont précisément décrites dans un accord écrit et sont régulièrement documentées et revues par les personnes en charge.
- La rémunération doit être définie et les paiements – venant en rémunération des prestations effectivement exécutées – sont réalisés après contrôle de la réalisation des prestations et présentation de factures régulières.

Principe d'abstention

Les sociétés du Groupe **ne s'engagent pas** avec des Partenaires :

- Qui refuseraient un engagement clair de lutte contre la corruption,
- Dont les activités passées, la réputation, les références créent une suspicion légitime quant à des pratiques commerciales douteuses ou non éthiques,
- Qui souhaiteraient rester anonymes dans les transactions,
- Qui refuseraient une contractualisation claire des prestations fournies et de la rémunération correspondante.

EXEMPLES DE RED FLAGS

- Le Partenaire est connu pour ses pratiques passées de paiements inappropriés.
- Le Partenaire refuse de se conformer à la législation anticorruption et/ou aux règles éthiques de Keolis.
- Le Partenaire ou ses représentants ont une **réputation incertaine** en matière commerciale.
- Le Partenaire prétend préserver la confidentialité de son identité ou refuse de divulguer l'identité de ses actionnaires.
- Le Partenaire insiste pour qu'il soit recouru à des **procédures contractuelles inhabituelles ou suspectes**.
- Les honoraires ou la commission à payer au Partenaire sont **inhabituellement élevés** au regard des prestations proposées.
- Le Partenaire **exige des paiements en espèces**.
- Le Partenaire demande que le paiement soit versé dans une juridiction territoriale autre que son pays d'établissement et qui n'a aucun rapport avec la transaction ou les entités impliquées dans la transaction.

SAVOIR IDENTIFIER LES « DRAPEAUX ROUGES » OU « RED FLAGS »

Certains signaux doivent immédiatement alerter sur l'existence d'un risque de corruption. Un seul de ces signaux peut suffire à « disqualifier » un Partenaire ou rompre son contrat si un contrat est en cours.

Un processus en 3 Phases

LE PROCESSUS MIS EN PLACE DANS LE GROUPE KEOLIS EST CONDUIT DE LA MANIÈRE SUIVANTE :

1. Sélection

- Pour tous leurs Partenaires commerciaux, quels que soient leur pays ou leur secteur d'intervention, les entités du Groupe mettent en œuvre une politique de sélection, graduée selon les risques estimés. Les Partenaires sont invités à contribuer à cette évaluation en fournissant des éléments d'appréciation sur leur situation et leurs activités.

2. Contractualisation

- Un contrat doit impérativement être établi et signé pour formaliser la relation d'affaires.
- Le contrat doit être **précis quant à son objet** et organiser les **modalités pratiques de gestion du contrat afin d'en contrôler l'exécution.**

3. Suivi de la relation

L'étape de suivi de la relation commerciale a pour objectif de veiller à la bonne exécution du contrat, en s'assurant notamment que :

- la mission est correctement assurée avant de verser la rémunération contractuelle et de rembourser des frais (conformément aux procédures Achats),
- les jalons contractuels sont respectés,
- aucun élément ne permet d'affirmer ou de soupçonner que le Partenaire aurait commis ou envisage de commettre une infraction aux lois anti corruption et/ou une action non conforme au Guide Ethique de Conduite des Affaires de Keolis.

GUIDE ÉTHIQUE DE CONDUITE DES AFFAIRES

CONCLUSION

Keolis mène une politique de tolérance zéro en matière de corruption et la diffusion de bonnes pratiques des affaires démontre la profonde volonté de Keolis de respecter tant ses clients que ses partenaires commerciaux en adoptant une démarche qui permette à chacun de se conformer aux législations en vigueur.

L'intégrité est un principe fondamental de Keolis et chaque personne agissant au nom et pour le compte de Keolis ou l'une de ses filiales doit connaître et s'engager à respecter ses exigences, et conduire ses activités de manière responsable et éthique.

Chaque collaborateur de Keolis dispose en interne des outils nécessaires à la prévention des risques de corruption dans le cadre de relations avec des tiers (Procédure Groupe, formulaires permettant d'évaluer le niveau de risque du Partenaire et d'effectuer les due diligences, etc.).

CONTACT

KEOLIS

Responsable Ethique & Conformité

ethiqueconformite@keolis.com

