



CHARTRE DES ACHATS ETHIQUES DU GROUPE SIPH

OBJET

La charte des achats éthiques pose les fondements de la politique des achats responsables applicables au Groupe SIPH et à ses fournisseurs. La démarche des achats éthiques prolonge nos valeurs d'entreprise socialement responsable qui intègre les piliers environnement, social et économique. Elle s'intègre totalement dans **la Politique de Durabilité promulguée par le Groupe SIFCA/SIPH**, et qui « *s'applique, sans exception, à tous les fournisseurs (tiers) auprès desquels le Groupe achète ou avec lesquels il entretient une relation commerciale (notamment l'achat de matières premières)* ».

Cette charte définit les engagements de tous les acteurs impliqués dans le processus. Elle couvre l'ensemble des familles d'achats réalisés par le Groupe SIPH sur toutes les sociétés de son périmètre.

LES ENGAGEMENTS DU GROUPE ENVERS SES FOURNISSEURS

L'acheteur véhicule l'image de son activité et du Groupe à l'extérieur : son éthique personnelle, sa probité, son professionnalisme impactent la réputation de l'entreprise. Par conséquent, il se doit de :

1° Traiter les fournisseurs équitablement :

Au cours d'un appel d'offre, fournir les mêmes informations aux prestataires consultés par le biais d'un cahier des charges par exemple, demander les mêmes délais et évaluer les offres selon les mêmes critères objectifs : santé financière du fournisseur, qualité, coût, conditions d'approvisionnement, engagement RSE....

De même une remise en concurrence régulière est souhaitable.

2° Respecter la confidentialité des informations commerciales et techniques communiquées par un fournisseur :

Toutes les informations relatives aux achats ne doivent en aucun cas être divulguées à des tiers et à fortiori aux autres fournisseurs consultés afin de respecter le libre jeu de la concurrence.

De même un acheteur veille à ne pas fournir d'informations commerciales ou techniques stratégiques lors de ses échanges ou consultations avec les fournisseurs.

3° Appliquer la transparence et la traçabilité tout au long du processus achat :

En termes de transparence, les acheteurs doivent être capables d'expliquer les raisons objectives de leur choix. Ils doivent se montrer impartiaux vis-à-vis des promesses, des engagements, des contrats, des délais de paiement conclus avec les fournisseurs. Cela vaut aussi pour le traitement des litiges et conflits éventuels susceptibles d'intervenir tout au long des relations commerciales.

Aussi une coordination avec le service juridique est indispensable sur des achats sensibles ou stratégiques afin de limiter les désaccords ou de faciliter la résolution de conflit.



4° Prévenir les conflits potentiels d'intérêt et la corruption :

Afin d'éviter tout risque de conflit d'intérêt, les acheteurs doivent agir dans l'intérêt du Groupe sans que leur intérêt personnel, familial ou leur relation amicale n'interfèrent dans leurs décisions professionnelles. Il est exclu de solliciter les fournisseurs à des fins personnelles, pour ses collègues ou soi-même. Par exemple la demande d'emplois pour la famille ou des travaux personnels sont à proscrire. De même il est formellement interdit d'accepter des rétributions ou commissions de la part des fournisseurs.

Ainsi afin de prévenir tout risque de conflit d'intérêt, les acheteurs doivent informer leurs supérieurs de tout lien : parenté, lien personnel, participation financière directe ou indirecte qu'ils pourraient avoir avec les fournisseurs, conformément au « Code de Conduite du Groupe SIPH ».

5° Respecter la politique cadeau et invitation

Pour tous les achats notamment lors des appels d'offre, les acheteurs ne doivent pas accepter de cadeau, d'invitation ou d'avantages susceptibles d'avoir une influence sur l'attribution du marché.

Ainsi, si les repas d'affaires peuvent aider au renforcement du climat de confiance, ils doivent cependant être limités au strict nécessaire et éviter d'être somptueux (voir les seuils établis par le Code de Conduite SIPH).

Il est d'usage d'accepter des cadeaux dit de courtoisie, c'est-à-dire qu'ils sont limités en valeur et ne se caractérisent pas par un seul usage personnel. Il est en revanche interdit de recevoir des cadeaux ou « gratuit » à son domicile ou celui de ses proches et donc de communiquer son adresse personnelle. Il convient également de refuser ou de retourner tout cadeau dont le caractère excessif ou la valeur dépasserait des limites fiscales ou légales, ou les seuils établis dans le code de conduite Groupe SIPH. Au-delà, il faut en référer à sa hiérarchie qui statuera sur l'acceptation ou non.

De même des invitations à des événements sportifs, culturels ou autres ou, des voyages doivent être soumis à une validation hiérarchique.

Enfin, la participation à des événements fournisseurs (forum, séminaire...) doit dans tous les cas être soumise à la hiérarchie et se limiter à des activités essentiellement professionnelles.

6° Raisonner en coût et impact globaux :

Lors de l'achat, il faut intégrer le cycle de vie du produit. C'est-à-dire prendre en compte l'ensemble du processus de fabrication, l'optimisation des emballages, la livraison, le stockage, la maintenance, la mise au rebut...

7° Mettre en place une démarche d'achat responsable progressive :

S'engager dans une démarche d'amélioration continue est un cercle vertueux qui nécessite une collaboration et un accompagnement de nos fournisseurs dans l'amélioration de la qualité environnementale et sociale de leurs offres qui peuvent indirectement avoir un impact sur notre image. Cela n'exclut pas d'être exigeant sur les pratiques de nos fournisseurs. Enfin, la proximité et le partenariat ne doivent pas aboutir à une trop grande interdépendance économique.

Bertrand VIGNES
Directeur Général

Dispositif d'Alerte Interne : Toute information sur le non-respect de ces principes peut être communiquée confidentiellement au Comité d'Ethique de SIPH :

comite-ethique@siph.com et Tel : +33 (0)141 16 28 01