

# Code de Conduite des Achats

## **Eiffage met en œuvre une organisation efficace et structurée de la fonction achat pour conduire une stratégie achat cohérente, performante et éthique.**

### **OBJET :**

Le présent Code de Conduite des Achats d'Eiffage fait partie de la rubrique éthique du référentiel de la Maîtrise des Risques Eiffage, en faisant ressortir certains aspects spécifiques.

Il s'inscrit également dans le cadre des engagements externes pris par le groupe Eiffage, notamment le Pacte Mondial des Nations Unies et la charte de la médiation inter-entreprises.

Ce code de conduite définit les règles de comportement et les standards d'éthique selon lesquels chacun doit faire preuve de la plus grande intégrité et éviter toute situation de conflit d'intérêts.

Ces règles s'appliquent à l'ensemble des collaborateurs ayant une activité achat, qu'elle soit directe ou indirecte, comme activité principale ou à temps partagé.

Il porte sur les relations avec les fournisseurs de biens et de services, les prestataires et les sous-traitants ci-après regroupés sous le générique "fournisseurs".

### **RESPONSABILITÉS DE L'ACHETEUR ET RÈGLES DE COMPORTEMENTS**

L'acheteur véhicule l'image de son entreprise et du Groupe à l'extérieur : son éthique personnelle, sa probité, son professionnalisme et sa détermination, gages d'efficacité pour son action, impactent la réputation d'Eiffage.

#### **Loyauté, Transparence**

La fonction achat nécessite une participation active de différents services de l'entreprise et une forte coordination des services achats au sein du Groupe selon les principes suivants :

- Participation active et loyale des différents interlocuteurs durant les phases de préparation et de mise en œuvre de la politique achat,
- Respect aux différents niveaux de l'organisation (entités, branches, Groupe), du travail des acheteurs évitant ainsi les redondances et les pertes de synergies.

#### **Intégrité, Exemplarité**

Eiffage attache la plus haute importance aux qualités professionnelles et morales de ceux et de celles qui sont en relation avec les fournisseurs. Cela ne concerne pas seulement l'acheteur proprement dit, mais également tout collaborateur susceptible d'influencer l'acte d'achat.

En conséquence :

- Toute familiarité ou lien personnel entre l'acheteur et le soumissionnaire sont à proscrire. Une rotation des acheteurs - régulière et/ou sollicitée par la direction Achat - pour un même fournisseur est reconnue et acceptée de tous comme principe de fonctionnement,
- D'anciens collaborateurs du Groupe susceptibles d'être mandatés comme soumissionnaires ne doivent jamais faire l'objet de traitement de faveur,
- L'acheteur ou ses relations personnelles ne doivent en aucun cas accepter de quelconques rétributions ou avantages financiers de la part d'un fournisseur,

- Les cadeaux ou avantages en nature remis à titre personnel par un fournisseur sont proscrits à l'exception de manifestation de courtoisie et de très faible valeur. En cas de doute, il est nécessaire d'en référer à la hiérarchie directe,
- La participation à des repas d'affaires, séminaires ou manifestations organisés hors de la sphère publique et médiatique par un soumissionnaire doit être envisagée dans un cadre professionnel uniquement, et présenter un intérêt manifeste pour le Groupe. Dans ce cas, il convient d'en informer la hiérarchie préalablement.

### **Responsabilité, Professionnalisme**

Tout collaborateur a un devoir de réserve permanent et se doit de faire preuve de retenue en public.

Tout collaborateur dans son activité achats représente le Groupe.

En conséquence :

- Il doit se conduire avec professionnalisme et veiller à assurer la cohérence de l'expression et de l'image du Groupe (conformité aux valeurs, stratégie du Groupe, identité visuelle, signature du Groupe).
- Il garantit l'objectivité de ses analyses, privilégie systématiquement l'intérêt commun avant tout autre intérêt particulier, et s'assure de l'équité des performances entre les différentes branches ou entités concernées par ces consolidations.

En outre, l'acheteur doit :

- Eviter les situations de conflit d'intérêt et être totalement imperméable à toute tentative de manipulation de la part des fournisseurs ou des candidats à un appel d'offres,
- Etre impartial, objectif, indépendant,
- Pouvoir s'entretenir ouvertement avec ses collègues et son supérieur hiérarchique de la conduite à tenir,
- Promouvoir les modélisations en coût global.

### **MANAGEMENT DE LA RELATION FOURNISSEUR**

Eiffage privilégie des relations fournisseurs axées sur :

- La qualité, la performance globale des produits ou services rendus, et l'aptitude à une amélioration permanente,
- Le déploiement de développements et d'innovations valorisant la qualité de fonctionnement ou l'offre Client d'Eiffage,
- Des relations durables, aboutissant le cas échéant à établir de véritables partenariats,
- L'équité financière, la gestion de risques pouvant nuire à l'intérêt des parties, notamment comme la dépendance financière excessive d'un fournisseur vis-à-vis d'Eiffage ou réciproquement sur le plan technique ou technologique.

Eiffage garantit à tout fournisseur :

- La sincérité et l'équité des informations communiquées aux fournisseurs,
- L'observation des réglementations nationales et internationales applicables en la matière, notamment celles relatives à la concurrence,
- L'expression claire des critères de sélection des candidats et d'attribution de marchés,

- L'information des fournisseurs non retenus, précisant les motifs de refus de leurs offres en veillant à ne pas enfreindre les règles de confidentialité,
- Le respect des contrats, des promesses et des engagements, notamment des délais de paiement.

Eiffage s'engage à développer les relations avec des fournisseurs implantés sur le territoire sur lequel le Groupe exerce son activité.

Les sociétés du Groupe susceptibles de fournir les biens ou services recherchés devront être consultées. Dans l'intérêt collectif et à la demande de la Direction Générale du Groupe, l'achat au sein du Groupe pourra être préféré voire imposé.

### **ENGAGEMENTS VIS-À-VIS DU DÉVELOPPEMENT DURABLE**

Eiffage prône des valeurs d'excellence dans les domaines environnemental, social et sociétal et le Groupe attend de ses fournisseurs et de leurs sous-traitants qu'ils respectent des principes équivalents à ceux de son Code de Conduite.

Concrètement :

L'acheteur s'assure notamment que les fournisseurs adhèrent aux principes suivants :

- Le respect de la réglementation :
  - dans les domaines sanitaires et de la sécurité,
  - en matière de bien-être des travailleurs et de la protection des enfants,
  - en matière environnementale
- L'engagement de ne pratiquer aucune forme de discrimination au sein de leur société ou envers leurs sous-traitants, et à ne se livrer à aucun acte de corruption,
- Le respect de l'environnement, au niveau de la conception, de la fabrication, de l'usage et de la destruction ou du recyclage des produits,
- L'engagement de fournir à Eiffage les éléments d'information lui permettant d'analyser le bilan carbone et les qualités sanitaires des produits fournis.

Tous les fournisseurs sont dûment informés de l'engagement d'Eiffage dans la démarche Développement Durable et dans le Global Compact. Ces éléments sont systématiquement repris dans les appels d'offre et contrats du Groupe.

### **MISE EN APPLICATION**

Le management a la responsabilité de mettre en œuvre et de faire respecter le code de conduite des achats à tous les niveaux. Il est assisté dans cette mission par le Contrôle Interne.

La fixation des objectifs et l'évaluation de la performance d'un acheteur intègrent le respect de l'ensemble de ces principes.



Jean-Luc BARAS