

Politique Cadeaux & Invitations de TOTEM France

Introduction

Ce document décrit la politique Cadeaux & Invitations de TOTEM France.

TOTEM France reconnaît que les cadeaux, invitations ou autres marques d'hospitalité peuvent contribuer à établir, maintenir ou développer des relations avec nos partenaires, clients et fournisseurs.

Mais parce que ces gestes lorsqu'ils ne sont pas maîtrisés et lorsque leur valeur dépasse les seuils acceptables pour être qualifiés de « marques de convivialité » TOTEM France est conscient qu'ils peuvent constituer ou être assimilés à des actes de corruption.

Cette Politique a pour objectif de poser le cadre dans lequel les dirigeants, salariés et représentants de TOTEM France peuvent agir.

Elle décline les principes énoncés dans le code de conduite de TOTEM France et à ce titre son non-respect expose le salarié aux sanctions disciplinaires prévues dans le règlement interne.

Qu'est-ce que la corruption et le trafic d'influence ?

C'est donner ou recevoir une contrepartie indue, en échange d'une décision favorable, d'un avantage, d'un engagement à agir ou à ne pas agir, dans le cadre de sa fonction.

Corruption et trafic d'influence : sont des actes graves passibles de poursuites pénales

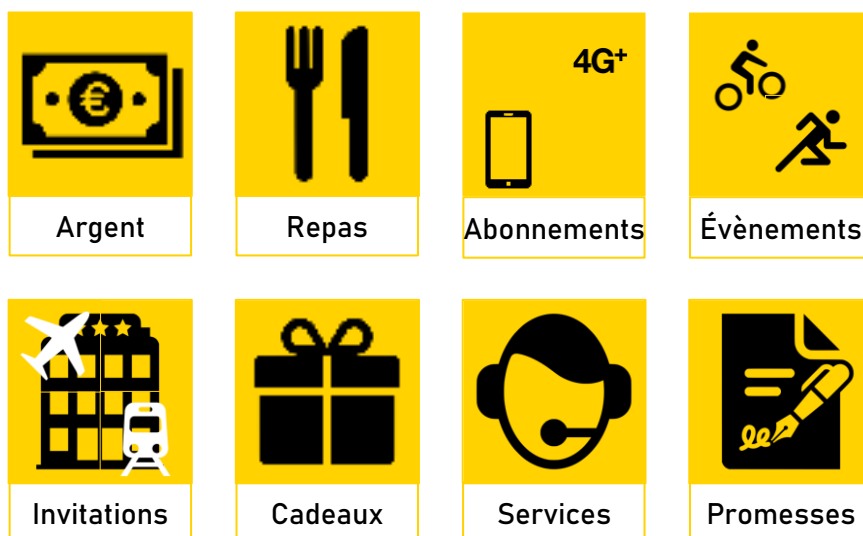
Corruption et trafic d'influences sont passibles de poursuites pénales pour l'individu, mais aussi pour l'entreprise. Ils sont sanctionnés par des amendes, des peines de prison et d'éventuelles restrictions à l'exercice de la profession.

- Pour la personne physique : 10 ans d'emprisonnement, amende allant jusqu'à 1 M€ ou le double du produit tiré de l'infraction, peines complémentaires.
- Pour la personne morale : amende allant jusqu'à 5 M€ ou 10 fois le produit tiré de l'infraction, peines complémentaires.

Est également punie la complicité dans un acte de corruption.

Le défaut de prévention, comme l'absence d'un programme crédible et efficace de prévention de la corruption est également sanctionné. Le dirigeant peut être sanctionné jusqu'à 1 million d'Euros.

La contrepartie offerte ou reçue ne se matérialise pas uniquement par des paiements : elle peut prendre des formes différentes.



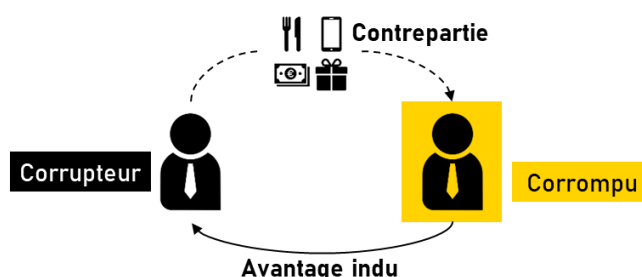
La corruption

La corruption c'est :

- Octroyer directement ou indirectement, une contrepartie (somme d'argent, don, cadeau, invitation, emploi, promesse, etc.),
- En échange d'un avantage indu comme celui d'obtenir un contrat, une décision favorable, un engagement à agir ou à ne pas agir, d'obtenir des informations confidentielles, etc.

La corruption correspond à 2 types d'infractions pénales :

- Active : c'est l'infraction commise par le corrupteur, qui propose, promet ou procure la contrepartie.
- Passive : c'est l'infraction commise par le corrompu qui sollicite, reçoit la contrepartie en échange d'accorder un avantage indu.



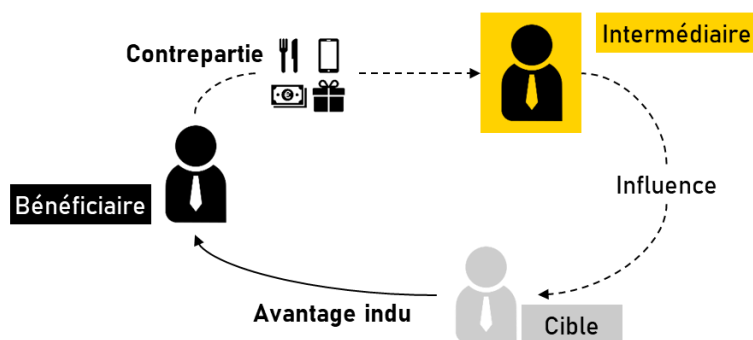
Le trafic d'influence

Le trafic d'influence implique 3 acteurs :

- Le bénéficiaire : est la personne qui procure à l'intermédiaire la contrepartie afin que ce dernier use de son influence auprès de la cible.
- L'intermédiaire : est la personne qui reçoit la contrepartie afin d'user de son influence auprès de la cible.
- La cible : est la personne qui détient le pouvoir de décider, d'agir ou de ne pas agir et qui se laisse influencer par l'intermédiaire pour accorder au bénéficiaire un avantage indu.

Comme la corruption, le trafic d'influence correspond à deux types d'infractions pénales :

- Le trafic d'influence actif : c'est l'infraction commise par le bénéficiaire du trafic d'influence.
- Le trafic d'influence passif : c'est l'infraction commise par l'intermédiaire (le trafiquant d'influence).



Nos risques corruption

Dans nos relations avec les tiers

Dans nos relations avec les bailleurs

Risque de Corruption active



- Corruption du mandataire, le décideur, le contact ... pour avoir ou conserver le bail ... ou pour obtenir des conditions indument favorables à TOTEM
- Ce risque est aggravé si le bailleur est une collectivité territoriale ou un organisme public

Risque de Corruption passive



- Corruption du représentant de TOTEM par le bailleur afin de choisir son emplacement ou pour obtenir un prix plus élevé

Dans nos relations avec les clients

Risque de Corruption active



- Corruption du représentant du client, de la personne qui détient la décision pour remporter le marché ou pour avoir des conditions indument favorables à TOTEM ou au commercial
- Ce risque est aggravé si le client est un organisme public

Dans nos relations avec les aménageurs

Risque de Corruption passive



- Le référencement des aménageurs étant géré par Orange, le risque est de recevoir de la part de l'aménageur ou ses représentant des cadeaux ou des invitations de grande valeur pour favoriser l'aménageur dans l'attribution des missions

Le cadre

La position de TOTEM France

- Les cadeaux, invitations ou autres marques d'hospitalité raisonnables peuvent contribuer à établir, maintenir ou développer des relations d'affaires utiles pour nos activités.
- Ils ne sont pas interdits
 - Mais, il y a des principes et des règles à suivre
 - et il faut rester raisonnable et transparent.

Les principes à suivre

1 En aucun cas, les cadeaux et invitations ne doivent servir à obtenir ou à accorder un avantage.

i Quand on offre

Ce geste ne doit pas servir à obtenir une décision favorable à TOTEM ou avoir comme finalité de corrompre ou d'exercer un trafic d'influence.

ii Quand on reçoit

Ce geste ne doit pas inciter la personne qui reçoit à prendre une décision contraire aux intérêts de TOTEM ou à poursuivre une relation défavorable à TOTEM.

2 Pas de cadeaux ou invitations pendant les périodes de négociations commerciales.

3 Pas de cadeaux ou invitations à un agent public ou un élu.

4 Tout cadeaux ou invitations, offerts ou reçus doivent être déclarés.

5 Le montant des cadeaux et invitations, offerts ou reçus, doit rester raisonnable. Tout dépassement devra être préalablement validé.

Les règles à suivre

1 Transparence totale du salarié vis-à-vis de TOTEM

Rester transparent vis-à-vis de TOTEM et notamment vis-à-vis de sa ligne managériale. Tout déclarer :

- Demander la valeur des cadeaux et invitations reçues.
- Tout déclarer* : cadeaux, repas et invitations offerts et reçus.
- Tenir compte des seuils et lorsque le seuil va être dépassé, demander au préalable une validation managériale.
- Tenir compte des limites et ne jamais les dépasser sans validation préalable par la direction et une analyse du risque par le Compliance Officer.

(*) au Compliance Officer de TOTEM France

2 Transparence vis-à-vis des tiers invités et de leur entreprise

S'assurer auprès de la personne que vous comptez inviter ou à qui vous avez l'intention d'offrir un cadeau que la politique de son entreprise l'autorise.

- Communiquer à votre interlocuteur la valeur des cadeaux et invitations que vous lui offrez.
- Déclarer au Compliance Officer de TOTEM.
- Tenir compte des seuils et lorsque le seuil va être dépassé, demander au préalable une validation managériale.

Si vous invitez à des événements de grande valeur, préparer au préalable tout envoi d'invitation avec le Compliance Officer afin de mettre en place une démarche qui évite que ce geste constitue un acte de corruption.

3 Pas de cadeaux ou invitations pendant les négociations commerciales

Refuser systématiquement les cadeaux et invitations reçues pendant les périodes de négociations commerciales avec les fournisseurs et les bailleurs. Ne pas offrir de cadeaux et ne pas inviter pendant les négociations commerciales avec les clients.

4 Validation préalable de toute invitation d'agent public ou élu. Les cadeaux sont interdits

Toutes invitation aux agents publics, élus ou représentants de l'état feront l'objet d'une validation préalable par le manager.

Les cadeaux aux agents publics, élus ou représentants de l'état sont interdits

5 Refuser les cadeaux de grande valeur

Refuser et retourner les cadeaux de grande valeur

6 Valider toute acceptation d'invitations aux événements de grande valeur

Si invité à un événement de grande valeur, valider votre participation avec votre ligne managériale et consultez le Compliance Officer pour formaliser l'acceptation de façon à vous protéger et protéger TOTEM.

La participation à l'évènement doit être conditionné à un bénéfice pour TOTEM. Dès lors TOTEM prendra en charge le transport et l'hébergement.



Les seuils et les plafonds

	Cadeau	Repas	Évènement
Seuil de déclaration <i>Par acte</i>	Déclarer tout, dès le premier euro		
Seuils de validation <i>cumuls annuels, par tiers</i>	150 €	75 €	150 €
Plafonds <i>unitaires, par acte</i>	300 €	150 €	450 €

Seuil de déclaration

C'est le seuil au-delà duquel, il faut déclarer un acte qu'il soit offert ou reçu. Chez TOTEM la politique est de tout déclarer et ce, dès le premier euro. La déclaration se fait auprès du Compliance Officer en informant son manager.

Seuil de validation

C'est le seuil en dessous duquel une simple déclaration auprès du Compliance Officer suffit. Et au-delà duquel une validation managériale préalable est nécessaire en plus de la déclaration.

Lorsque le seuil est dépassé ou sera dépassé à l'issue de l'invitation, il convient de demander la validation hiérarchique préalable

- Avant l'acceptation lorsqu'on reçoit
- Avant l'acte quand on offre

Les seuils de validation sont des cumuls annuels calculés

- Par salarié / par tiers extérieur à TOTEM
- Par nature : cadeau, repas ou invitation à un évènement
- Par année civile : ils sont remis à zéro à chaque nouvelle année

Plafonds

Les plafonds sont des limites qui ne peuvent être dépassées sans validation préalable par la Direction et une analyse du risque par le Compliance Officer.

La politique chez TOTEM est de refuser tout dépassement de plafond qui n'aura pas fait l'objet d'une validation par la Direction et d'une analyse du risque par le Compliance Officer, au préalable à tout acceptation.

De même, notre politique consiste à s'abstenir d'offrir au-delà des plafonds sans au préalable une validation par la Direction et d'une analyse du risque par le Compliance Officer.

Que faire si en cas de dépassement de seuil de validation le collaborateur n'a pas obtenu l'accord du manager, ou en cas de dépassement du plafond, l'accord de la Direction n'a pas été accordé ?

- le cadeau devra être refusé et retourné
- l'invitation / le repas sera décliné

Exemples de seuils de validation

Vous êtes en relation avec un interlocuteur extérieur à TOTEM.

- Vous lui avez déjà offert 2 repas de 25 € chacun. Vous ne lui avez déjà offert aucun cadeau.
 - Le cumul repas avec cet interlocuteur est de 50 €
 - Le cumul cadeaux avec votre interlocuteur est de 0 €
- Vous comptez offrir un 3^{ème} repas d'une valeur de 20 €. A l'issue de l'invitation le cumul sera de 70 €, donc toujours inférieur au seuil. Une déclaration suffit.
- Vous comptez offrir un 3^{ème} repas d'une valeur de 50 €. A l'issue de l'invitation, le cumul sera de 100 €, donc le seuil sera dépassé. Une validation managériale préalable est nécessaire. Vous déclarez ensuite.
- Vous comptez offrir un cadeau d'une valeur de 150 €. A l'issue du geste, le cumul cadeaux sera de 150 €, toujours dans le seuil. Une déclaration suffit. Vous déclarez ensuite.
- Vous comptez offrir un cadeau d'une valeur de 200 €. A l'issue du geste, le cumul cadeaux sera de 200 €, soit un dépassement du seuil. Une validation managériale préalable est nécessaire. Vous déclarez ensuite.

Vous êtes en relation avec un interlocuteur extérieur à TOTEM.

- Il vous a déjà offert 2 repas de 35 € chacun. Le cumul repas avec cet interlocuteur est de 50 €.
- Vous avez reçu une invitation à déjeuner. Vous êtes certains qu'à son issue le cumul sera au-dessus du seuil. Avant d'accepter, vous demandez la validation managériale préalable et vous déclarez après.

Exemples de plafonds

Vous êtes en relation avec un interlocuteur extérieur à TOTEM.

- Vous souhaitez lui offrir un pass pour un match de foot d'une valeur de 500 €. Quel que soit l'historique et le cumul, cet acte est au-delà du plafond qui est de 450 €.
 - Un accord de la Direction est nécessaire
 - Une analyse du risque par le Compliance Officer aussi

Il est impératif de ne rien faire avant d'avoir obtenu le feu vert et la démarche à suivre.

Vous êtes en relation avec un interlocuteur extérieur à TOTEM.

- Il souhaite vous offrir un repas à une table étoilée.
- Avant d'accepter l'invitation, vous demandez au préalable la valeur ou vous fixez la valeur limite.
 - Si elle est inférieure au plafond (75 €), vous appliquez les règles relatives au seuil de validation expliquées ci-dessus.
 - Si elle est supérieure au plafond (75 €), vous demandez l'accord de la Direction et une analyse du risque par le Compliance Officer. Si vous n'avez pas l'accord, vous devez décliner l'invitation.



Invitations reçues, à des évènements de grande valeur

Il faut rester transparent vis-à-vis de la ligne managériale TOTEM.

Cette transparence permet de :

- Préserver la réputation du collaborateur invité et évite de mettre en doute sa probité.
- Garantir que l'acceptation de l'invitation ne produira pas d'effets contraires à l'intérêt de TOTEM France.

La règle

- L'évènement doit avoir un lien avec l'activité de TOTEM et entrer dans le cadre de la relation d'affaires entretenue avec l'autre partie
- La participation doit profiter à TOTEM et être bénéfique à la relation que TOTEM entretient avec la partie qui invite.
- Les frais de transport et d'hébergement doivent rester à la charge de TOTEM, sauf exception validée par le management.
- Les frais de repas lorsqu'ils ne sont pas inclus dans l'évènement seront pris en charge par TOTEM.

Concrètement, comment faire ?

Avant d'accepter,

- Demander à la personne qui vous invite, la valeur du package. Son retour devra être écrit afin d'être tracé.
- Informer le manager et obtenir son accord écrit, tracé.
- Informer le Compliance Officer pour formaliser l'acceptation et tracer la validation managériale et les conditions et règles auxquelles cette validation est conditionnée

Offrir des invitations à des événements de grande valeur

Il faut rester transparent vis-à-vis de l'entreprise de la personne invitée.

Ceci permet de

- Garantir que l'invitation ne constitue pas un fait de corruption d'un employé au détriment de son employeur.
- Préserver la réputation de TOTEM et éviter l'accusation de corruption envers les salariés du tiers.
- Préserver la réputation de la personne invitée vis-à-vis de son employeur si l'invitation venait à être connue.

La règle

- L'événement doit avoir un lien avec l'activité de TOTEM et entrer dans le cadre de la relation d'affaires entretenue avec l'autre partie.
- La valeur du package doit être calculée et communiquée à l'invité, à sa ligne managériale et / ou au responsable conformité de l'autre partie. L'acceptation ou la prise de connaissance de l'invitation doit être explicite.

Concrètement, comment faire ?

Avant d'inviter,

- Obtenir ou calculer le montant du package à offrir.
- Contacter le Compliance Officer pour obtenir la démarche à suivre pour le cas en question.
- Conditionner l'envoi de l'invitation à la personne invitée à :
 - L'engagement signé de la personne invitée que l'acceptation de l'invitation est faite en conformité avec les règles Compliance de son employeur.
 - Retour de la déclaration de valeur signée par le manager de la personne invitée ou la personne habilitée selon la politique de l'entreprise.