

PRINCIPES POUR LES TIERCES PARTIES ET PARTENAIRES COMMERCIAUX DU GROUPE NEXTER

Dans le cadre de son programme de conformité, NEXTER a mis en place des politiques et procédures relatives à la prévention de la corruption et au trafic d'influence dans ses activités.

La Politique **Tierces Parties** s'inscrit dans le cadre de la politique globale du Groupe de prévention de la corruption. Elle précise et complète les principes édictés dans la Charte Ethique du Groupe et le Code de Conduite.

Le Groupe s'efforce à conduire ses activités de façon exemplaire en s'appuyant sur des principes d'éthique, de responsabilité individuelle et d'entreprise.

Le Code pénal français, la loi relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique, la Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales signée en 1997 et la Convention des Nations-Unies contre la corruption, entrée en vigueur en 2005, prohibent la corruption et régissent les obligations des entreprises en matière de prévention de la corruption.

NEXTER se conforme à l'ensemble des lois, règlements et réglementations applicables à ses activités, qu'elles soient nationales ou étrangères.

Tous les collaborateurs de la société NEXTER, ainsi que les sociétés Partenaires, se doivent de respecter ces règles.

Connaître ses tiers, qu'il s'agisse de fournisseurs, clients, intermédiaires, partenaires industriels, de co-entreprises ou tout autre tiers, est essentiel pour prévenir le risque de corruption, notamment indirecte.

Nexter a mis en place des politiques spécifiques et rigoureuses pour le choix de ses partenaires, s'assurer qu'ils sont fiables et conformes à ses exigences d'intégrité. Ces politiques sont applicables à l'ensemble des tiers de la société. Ils sont soumis à des vérifications précontractuelles, appelées due diligence, il s'agit entre autres de vérifier leur honorabilité et s'assurer de la conformité de leurs pratiques commerciales avec les exigences de la société.

Selon le niveau de risque identifié, le processus de vérification est adapté. D'une manière générale, différents facteurs de risques sont analysés notamment le pays, le secteur industriel, le type de relation envisagée et le montant de la transaction. En outre des recherches sont menées afin de connaître la situation financière de la société, ses bénéficiaires ultimes, sa réputation, celle de leurs dirigeants, les condamnations dont ils ont pu faire l'objet etc...

Contractualiser avec des partenaires commerciaux (appelés également intermédiaires, consultants commerciaux, distributeurs) peut dans certains cas accroître le risque potentiel de corruption ou de trafic d'influence, notamment indirect. Pour cette raison Nexter a mis en place une politique très stricte encadrant la sélection, les vérifications et le paiement, le cas échéant de ce type de tiers

« Partenaire commercial » désigne une société ou toute autre entité légale qui est engagée pour guider, promouvoir, assister et soutenir, directement ou indirectement, les activités de prospection et de marketing, ainsi que la stratégie de développement de Nexter.

Dans le cadre de la sélection et des relations avec ses intermédiaires commerciaux Nexter respecte un certain nombre de principes afin de s'assurer de l'intégrité du partenaire et de la viabilité de la relation. Le processus de vérification est étoffé pour ce type de partenaire, lors de l'entrée en relation, ou le cas échéant au moment du renouvellement d'un contrat, une analyse approfondie est menée afin de déterminer si le partenaire commercial a le niveau d'expérience, d'expertise et d'intégrité adéquat. Tant que ces vérifications n'ont pas été menées par le département compliance et qu'un contrat n'a pas été dûment signé, aucun service ne peut être rendu par le tiers.

Nexter ne souhaite travailler qu'avec des partenaires qualifiés et intègres qui respectent les lois et règlements, dont l'entrée en relation ne crée pas de conflit d'intérêts vis-à-vis de collaborateurs Nexter, de clients ou d'agents publics. Sauf circonstances exceptionnelles, l'intermédiaire commercial doit être établi et payé, le cas échéant, dans le pays où il exerce son activité. En conséquence Nexter refuse d'avoir recours à des partenaires commerciaux dont les comptes sont situés dans des juridictions non transparentes.

Enfin, la rémunération doit être cohérente avec les services rendus, leur complexité et leur durée. Une rémunération fondée sur le temps passé est moins risquée, et donc privilégiée à une rémunération fondée sur le volume des ventes. Tout paiement effectué doit être contrôlé par les directions commerciale, juridique et compliance, et financière afin de s'assurer sur la base de rapports d'activité documentés que les services ont été accomplis.