



Code de conduite des partenaires commerciaux

Décembre 2023

Général

Les activités de KWH sont basées sur l'ouverture, l'honnêteté, la fiabilité, la raison et le respect. KWH souhaite développer et entretenir des relations avec des partenaires commerciaux, y compris des fournisseurs, des sous-traitants, des distributeurs, des agents, des consultants et d'autres partenaires commerciaux (chacun ci-dessous "Partenaire commercial") qui partagent des valeurs d'entreprise similaires à celles de KWH et qui mènent leurs activités de manière éthique.

Le présent Code de conduite des partenaires commerciaux (le "Code") est basé sur le Code de conduite du Groupe KWH qui s'applique à l'ensemble du Groupe KWH composé de ses quatre divisions: Mirka, spécialisée dans les abrasifs, KWH Logistics, qui offre des services logistiques, KWH Freeze, qui offre des services de stockage de produits surgelés, et KWH Invest, qui détient des participations stratégiques et PreveX, qui fabrique des pièges à eau. Ce code est également basé sur des conventions et des normes internationales telles que le Pacte mondial des Nations unies, les Principes directeurs de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) à l'intention des entreprises multinationales, les Principes directeurs de l'Organisation internationale du travail (OIT), les Principes directeurs de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) et les Principes directeurs de l'Organisation mondiale de la santé (OMS).

Charte des droits de l'homme, Principes et droits fondamentaux au travail de l'Organisation internationale du travail (OIT) et Principes directeurs des Nations unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme.

Le présent Code, y compris les conventions et normes internationales susmentionnées, comprend les valeurs selon lesquelles KWH opère. KWH attend de ses partenaires commerciaux qu'ils se conforment à des valeurs et à des normes similaires dans leurs relations avec KWH et dans leurs relations avec leurs propres employés, leurs partenaires commerciaux et d'autres tiers, y compris les fonctionnaires gouvernementaux et autres.

Dans le présent Code, les références à "KWH" ou à "la société" désignent KWH Group Ltd, y compris toutes les divisions, filiales, succursales et autres entités où KWH exerce un contrôle de gestion.

1. Lignes directrices pour la conduite des affaires

1.1. Respect des lois et règlements

Le partenaire commercial est tenu de mener ses activités de manière professionnelle et éthique et doit, dans toutes ses opérations, se conformer à toutes

les lois et réglementations applicables à ses activités, ainsi qu'aux conventions et normes internationales pertinentes et applicables.

Lorsque les exigences du présent Code sont plus strictes que les lois ou réglementations existantes, les exigences du présent Code prévalent dans cette juridiction. Si une partie du présent Code est en contradiction avec la législation locale dans laquelle le partenaire commercial opère, la législation locale la plus stricte prévaut dans cette juridiction. Dans les situations où il n'existe pas de lignes directrices spécifiques dans le présent Code, le partenaire commercial s'engage à adopter une conduite dans l'esprit du présent code.

1.2. Lutte contre la corruption

La corruption englobe un large éventail d'activités. Elle ne concerne pas seulement l'argent, mais aussi d'autres formes de faveurs, telles que le népotisme et le fait de favoriser l'amitié. KWH applique une tolérance zéro à l'égard de la corruption et des pots-de-vin sous toutes leurs formes, qu'ils soient directs ou indirects.

Le partenaire commercial veille à ce que tous les directeurs, employés et tiers agissant en son nom respectent toutes les lois anti-corruption applicables.

Le partenaire commercial n'offrira, ne promettra, ne donnera ni n'acceptera quoi que ce soit de valeur ou un avantage indu pour influencer une personne à agir ou à s'abstenir d'agir dans le but d'obtenir, de maintenir ou d'assurer indûment un avantage de quelque nature que ce soit. Cette règle s'applique indépendamment du fait que l'avantage soit offert directement ou par le biais d'un intermédiaire.

1.3. Cadeaux d'affaires et hospitalité d'entreprise

Les cadeaux d'affaires et l'hospitalité d'entreprise peuvent jouer un rôle positif dans l'établissement de relations entre les parties, à condition qu'ils soient offerts dans le respect des lois applicables et qu'ils ne puissent être interprétés comme un pot-de-vin visant à obtenir un traitement préférentiel injuste. Un cadeau est une chose dont on peut parler ouvertement, ce qui n'est pas le cas d'un pot-de-vin. Un pot-de-vin est supposé impliquer des faveurs en retour, ce qui n'est pas le cas d'un cadeau.

Des cadeaux occasionnels et raisonnables liés aux affaires, des divertissements et d'autres marques d'hospitalité sont acceptables lorsqu'ils sont habituels et conformes aux lois en vigueur. Le partenaire commercial ne doit fournir aucun cadeau, repas ou divertissement à un employé de KWH ou aux membres de sa famille qui pourrait influencer, ou sembler influencer, la décision de l'employé de KWH en ce qui concerne les affaires de KWH avec le partenaire commercial. Les employés de KWH sont censés payer leurs propres frais de voyage et d'hébergement lorsqu'ils rendent visite au partenaire commercial.

Les employés de la KWH ne peuvent offrir ou accepter des cadeaux d'une valeur supérieure à 100 euros sans l'autorisation écrite expresse de leur supérieur. Il est interdit d'offrir ou d'accepter des espèces ou des équivalents en espèces, tels que des cartes-cadeaux.

1.4. Conflits d'intérêts

Le partenaire commercial évite les conflits d'intérêts potentiels dans le cadre de son travail avec KWH. Le partenaire commercial divulgue à KWH tout conflit d'intérêts ou toute situation donnant l'apparence d'un conflit d'intérêts, par exemple s'il s'agit d'un employé de KWH ou d'un membre de sa famille proche:

- (a) détient un intérêt matériel, financier ou autre, dans le partenaire commercial;
- (b) occupe un poste de direction chez le partenaire commercial; ou
- (c) travaille pour le partenaire commercial et que cet emploi crée un conflit d'intérêts ou une apparence de conflit d'intérêts.

1.5. Compétition

Le partenaire commercial doit se conformer à toutes les lois applicables en matière de concurrence. Le partenaire commercial ne discutera pas, ne communiquera pas, ne conclura pas d'autres accords ou n'échangera pas d'informations dans le but d'empêcher la concurrence, comme la fixation des prix, le partage du marché, la répartition de la clientèle ou d'autres pratiques restrictives illégales.

1.6. Confidentialité et droits de propriété intellectuelle

Le partenaire commercial protège les droits de propriété intellectuelle de KWH, y compris le savoir-faire confidentiel et les secrets commerciaux, conformément aux lois et contrats applicables et veille à ce que le niveau de sa sécurité de l'information et de ses autres routines de sécurité soit adéquat pour préserver la confidentialité et la sécurité de toutes ces informations.

1.7. Protection des données et de la vie privée

Le partenaire commercial ne collecte et ne traite les données à caractère personnel (c'est-à-dire les informations relatives à une personne identifiée ou identifiable) que dans le respect des lois et réglementations applicables et veille à ce que ces informations soient conservées en toute sécurité.

1.8. Une comptabilité précise et complète

La tenue de livres et de registres exacts ainsi que la déclaration des taxes et des droits font partie de la gestion d'une entreprise légale et transparente de manière

durable. Le partenaire commercial doit respecter toutes les lois applicables pour prévenir la fraude fiscale et l'évasion fiscale.

1.9. Lutte contre le blanchiment d'argent, contrôle des exportations et sanctions

Le partenaire commercial doit respecter toutes les lois qui s'appliquent à la prévention du blanchiment d'argent ainsi que la législation relative à la lutte contre le terrorisme. Le partenaire commercial doit respecter les lois et réglementations applicables en matière de contrôle des exportations et de sanctions commerciales, y compris, mais sans s'y limiter, celles émises par les États-Unis, les Nations Unies, l'Union européenne ou le Royaume-Uni, et ne doit pas s'engager, ni faire en sorte que KWH s'engage, dans une quelconque forme de violation des sanctions.

Les partenaires commerciaux doivent partager, sur demande, des données et des documents commerciaux exacts relatifs à leurs produits et services. Les partenaires commerciaux doivent également partager des données exactes sur la propriété des entreprises.

Le partenaire commercial doit s'assurer que les matériaux, composants, produits et services vendus à KWH peuvent être exportés par KWH sans aucune licence. Le partenaire commercial doit immédiatement informer KWH à l'avance si une licence d'exportation est nécessaire.

1.10. Sécurité des produits

Le partenaire commercial ne doit faire aucun compromis sur la sécurité des produits. Tous ses produits et services doivent être sûrs pour les personnes et l'environnement.

1.11. Responsabilité environnementale

Les partenaires commerciaux doivent respecter toutes les lois relatives à l'environnement et à la protection de l'environnement. Ils doivent s'engager dans des activités d'amélioration continue pour réduire les émissions de gaz à effet de serre et l'empreinte carbone afin d'atténuer les effets du changement climatique.

Les partenaires commerciaux doivent intégrer un modèle d'entreprise circulaire, à l'échelle de l'Union européenne, dans la mesure du possible, dans leurs activités en recyclant ou en réutilisant les déchets de leurs chaînes de production afin de réduire au minimum les déchets envoyés dans les décharges. Lorsque le recyclage et/ou la réutilisation ne sont pas possibles, les partenaires commerciaux étudient la possibilité de vendre des matériaux à des tiers en vue d'un traitement ultérieur, créant ainsi de nouvelles sources de revenus.

Les partenaires commerciaux doivent fabriquer leurs produits et fournir leurs services dans le respect de l'environnement, en anticipant, en réduisant et en prévenant les atteintes à l'environnement découlant de leurs activités, produits et services. Il est essentiel d'identifier les impacts environnementaux des opérations et de gérer les risques environnementaux de manière systématique en tenant compte des questions environnementales lors de la planification et de la mise en œuvre des opérations et des produits. L'objectif doit être de réduire globalement les incidences négatives des activités sur l'environnement et le climat.

1.12. Approvisionnement responsable en matières premières

Les partenaires commerciaux se conforment aux lois applicables en matière d'approvisionnement responsable et de minerais de conflit et déterminent de manière fiable l'origine et la source de ces métaux et minerais.

2. Droits de l'homme et environnement de travail

2.1. Respect des droits de l'homme et des droits du travail

Les partenaires commerciaux doivent faire preuve de bonne foi et de respect mutuel dans leurs relations avec leurs employés et leurs représentants sur le lieu de travail. Ils doivent reconnaître le droit fondamental des employés à décider d'être représentés ou non par les syndicats de leur choix, et ils doivent donner aux employés et à leurs syndicats légalement reconnus le droit de s'engager dans des négociations collectives.

Les employés doivent être soutenus et encouragés à exprimer leurs opinions et à discuter librement avec leurs supérieurs.

Les pratiques des partenaires commerciaux doivent être fondées sur des normes de travail internationalement reconnues et tenir compte des coutumes et réglementations applicables dans les différentes juridictions dans lesquelles ils opèrent.

Les partenaires commerciaux doivent verser des salaires équitables et d'autres avantages qui respectent ou dépassent les normes juridiques nationales, les conventions collectives ou les normes généralement acceptées dans le secteur où ils exercent leurs activités. Cela s'applique également aux lois, aux conventions collectives et aux normes relatives aux heures de travail, y compris les heures supplémentaires et leur compensation, afin de garantir un temps de repos et de loisirs suffisant.

2.2. Non-discrimination

Les partenaires commerciaux s'engagent à mettre en place une culture de travail ouverte à tous. Ils doivent apprécier et reconnaître que chaque personne est unique et doit être respectée pour ses capacités et ses opinions individuelles. Seuls le mérite, les qualifications et d'autres critères professionnels doivent servir de base aux décisions relatives au personnel, telles que le recrutement, la formation, la rémunération et la promotion. Lors de la prise de ces décisions, aucune importance n'est accordée au sexe, à l'âge, à la religion, à l'orientation sexuelle, à l'orientation politique, à l'origine nationale ou ethnique ou à d'autres caractéristiques similaires de l'employé.

Les partenaires commerciaux ne doivent accepter aucune forme de discrimination. Ils doivent traiter tous les employés actuels et potentiels de manière équitable et sans préjugés. Aucune brimade, aucun harcèlement, aucune mesure de rétorsion, directe ou indirecte, physique ou verbale, ne sera tolérée.

2.3. Travail forcé et travail des enfants

Les partenaires commerciaux ne tolèrent pas le travail des enfants ou le travail forcé dans leurs installations ou dans les activités de l'un de leurs partenaires commerciaux. Partout où ils

Les partenaires commerciaux sont tenus de se conformer aux lois nationales et aux normes internationales applicables en matière d'âge minimum.

Les partenaires commerciaux, y compris leurs agences de recrutement, ne s'engagent pas et ne tolèrent aucune forme de travail forcé, de servitude ou de travail illégal, y compris la traite des êtres humains et d'autres formes d'esclavage moderne. Ils doivent protéger la dignité humaine dans le cadre de leurs activités et prévenir toute forme de harcèlement, d'exploitation et d'abus sexuels.

Aucun employé n'est tenu de payer des frais de recrutement ou de remettre des documents financiers ou personnels lors de son entrée en fonction ou à tout moment au cours de son emploi.

2.4. Santé et sécurité

Les partenaires commerciaux doivent fournir un environnement de travail sûr et sain qui minimise l'incidence des blessures liées au travail et prendre toutes les mesures possibles pour prévenir de telles occurrences et blessures. Ils doivent respecter strictement les lois nationales applicables en matière de santé et de sécurité et les dispositions des conventions collectives applicables en matière de santé et de sécurité.

Les partenaires commerciaux s'engagent à assurer la sécurité des procédés et à appliquer systématiquement des systèmes de gestion et des contrôles pour identifier et comprendre les risques potentiels afin de prévenir les incidents et les blessures.

3. Sous-fournisseurs et affiliés

Le partenaire commercial veille à ce que ses sociétés affiliées et ses propres partenaires commerciaux adhèrent au présent code (ou à des exigences comparables). Dans le présent Code, un "affilié" désigne une société contrôlée par le partenaire commercial, qui contrôle le partenaire commercial ou qui est sous contrôle commun avec le partenaire commercial.

Le partenaire commercial évalue et contrôle sa chaîne d'approvisionnement et, sur demande, recueille les informations pertinentes pour KWH concernant le respect du présent Code par la chaîne d'approvisionnement.

4. Suivi, rapports et sanctions

Le partenaire commercial contrôle régulièrement sa conformité avec le présent code, y compris la conformité de ses affiliés et de ses propres partenaires commerciaux.

Le Partenaire commercial doit, sur demande, donner à KWH l'accès à toutes les informations et documents pertinents nécessaires pour vérifier la conformité du Partenaire commercial avec le présent Code. Sur demande, le Partenaire commercial accorde à KWH (ou à un tiers autorisé par KWH) l'accès aux locaux et aux informations nécessaires à la réalisation d'audits sur place, y compris l'interrogation du personnel concerné et l'accès à une documentation et à des dossiers précis et complets.

Le partenaire commercial remédie immédiatement à toute non-conformité constatée et empêche qu'elle ne se reproduise à l'avenir.

Le non-respect de ce Code peut avoir des conséquences négatives sur la relation d'affaires du partenaire commercial avec KWH. Si le partenaire commercial, de l'avis raisonnable de KWH, enfreint matériellement le présent Code ou ne remédie pas à une infraction au Code, KWH est en droit de mettre fin à la relation d'affaires avec le partenaire commercial avec effet immédiat, indépendamment des règles de résiliation prévues dans tout contrat entre le partenaire commercial et KWH.

Si le partenaire commercial craint que quelque chose dans sa relation avec KWH ne soit pas conforme au présent Code, il doit le signaler à KWH, par exemple à sa

personne de contact chez KWH ou à toute autre personne appropriée au sein de la direction de KWH. Ces rapports peuvent toujours être envoyés à l'équipe de conformité du groupe KWH (e-mail: kwhethics.contact@kwhgroup.com). Les fautes peuvent également être signalées au système de signalement confidentiel du groupe KWH, l'Ethics Line (des liens et des instructions supplémentaires sont disponibles à l'adresse <https://www.kwhgroup.com/en/kwh-group/whistleblowing>).