



Politique Cadeaux et invitations



**FAIRE PREUVE DE VIGILANCE ET DE BON SENS
AGIR EN TOUTE TRANSPARENCE**

Préambule

La présente politique (« **Politique Cadeaux et invitations** » ou « **Politique** ») s'inspire du Guide pratique de l'Agence Française Anticorruption (AFA) relatif aux cadeaux et invitations dans les entreprises.

Elle doit être lue conjointement avec le Code de conduite anticorruption du groupe Fleury Michon (« **Groupe Fleury Michon** » ou « **Groupe** »), dont elle détaille la partie relative aux cadeaux et invitations.



Sommaire

Dispositions générales	<u>p.4</u>
Définition	<u>p.4</u>
Enjeux	<u>p.4</u>
Périmètre	<u>p.4</u>
Nos règles	<u>p.5</u>
L'offre ou l'acceptation d'un Cadeau doit :	<u>p.5</u>
• se faire dans un cadre strictement professionnel	<u>p.5</u>
• être d'un montant raisonnable	<u>p.6</u>
• rester occasionnel	<u>p.7</u>
• être signalée au Référent éthique si > 80 €	<u>p.8</u>
L'offre ou l'acceptation d'un Cadeau ne doit pas :	<u>p.9</u>
• avoir pour objectif d'obtenir un avantage indu	<u>p.9</u>
• se réaliser lors d'une prise de décision	<u>p.10</u>
• être une somme d'argent	<u>p.11</u>
• être contraire à toute pratique ou législation locale	<u>p.12</u>
Mise en œuvre	<u>p.13</u>
Modalités de contact	<u>p.14</u>

Dispositions générales

Définition

Les cadeaux et invitations recouvrent toute forme de gratification ou d'avantage offert par une organisation ou un de ses employés à une personne d'une autre organisation, notamment :

- la remise d'**objets matériels** (boîte de chocolats, bouteille, goodies, etc.) ;
- une **invitation** au restaurant, à un séjour ou un événement (sportif, culturel, mondain, etc.) ;
- la prise en charge d'une **dépense pour le compte du bénéficiaire** (frais de déplacement et/ou d'hébergement, notes de frais, etc.).

 Pour une bonne interprétation de la suite de cette Politique, le terme « **Cadeau** » sera utilisé pour englober indistinctement ces différentes formes de gratification ou d'avantage.

Enjeux

Les Cadeaux sont une pratique courante dans la vie des affaires. Ils contribuent au renforcement des relations commerciales et **ne constituent pas, en tant que tels, des actes de corruption.**

Pour autant, en offrir ou recevoir pourrait s'apparenter, dans certaines circonstances, à un moyen d'**influencer une décision**, d'affecter un jugement, de **favoriser une entreprise ou une personne.**

Ainsi, cette Politique a pour objectif de vous aider à prendre les bonnes décisions concernant l'offre ou l'acceptation d'un Cadeau.

Elle vous présente des **situations concrètes**, auxquelles vous pourriez être confrontées en exerçant vos fonctions, mais aussi vous fournit des **critères** d'évaluation, qui vous permettront d'apprécier **l'acceptabilité** d'un Cadeau.

Périmètre

La Politique s'applique, d'une part, à tous les collaborateurs, et ce, **quel que soit leur place ou leurs responsabilités** au sein du Groupe, et d'autre part, à tout tiers entretenant des relations avec les collaborateurs du Groupe.

Chaque collaborateur est tenu de connaître et de respecter la présente Politique et notamment les règles qui vont suivre.

Quels sont les collaborateurs concernés ?

L'ensemble des **dirigeants, mandataires sociaux** et **personnels permanents** (CDI) et **occasionnels** (CDD, alternants, stagiaires, intérimaires, personnels mis à disposition, prestataires sur site) du Groupe Fleury Michon. Pour désigner ces différentes personnes dans cette Politique, nous utiliserons le terme de « **Collaborateurs** ».

Quels sont les tiers concernés ?

Il s'agit notamment de l'ensemble des clients, fournisseurs, prestataires, partenaires, intermédiaires, **publics ou privés** du Groupe Fleury Michon. Pour désigner ces différentes personnes dans cette Politique, nous utiliserons le terme de « **Tiers** ».

L'offre ou l'acceptation d'un Cadeau doit

1/ se faire dans un cadre strictement professionnel

Le cadre est considéré comme étant professionnel lorsque le Cadeau a un **lien avec les activités du Groupe**. C'est par exemple le cas lorsque celui-ci permet de favoriser le développement des opportunités d'affaires ou de contribuer à la qualité de la relation professionnelle.

En revanche, un Cadeau revêtant un caractère trop personnel ne peut pas être envisagé. Cela peut par exemple être le cas lorsqu'il est offert au domicile du bénéficiaire ou encore à l'un de ses proches.

“ MISES EN SITUATION

1

Un fournisseur m'invite à un séminaire et propose de prolonger le voyage en invitant ma famille.

Puis-je accepter cette invitation ?



- Non, les invitations à des voyages et séminaires doivent s'inscrire dans un cadre strictement professionnel.

2

Ce même fournisseur souhaite offrir une montre à mon conjoint et me propose de me la livrer directement à mon domicile.

Puis-je accepter ce cadeau ?



- Non, le caractère personnel est ici manifeste (montre/conjoint/domicile).

3

Un client de longue date m'invite à un événement culturel auquel il participera ainsi que plusieurs autres fournisseurs.

Puis-je accepter cette invitation ?



- Dans ce cas de figure, il est concevable d'imaginer que cette invitation consiste à entretenir une bonne relation professionnelle avec ce client. Sous réserve de respecter certaines autres conditions détaillées ci-après, celle-ci peut s'avérer acceptable.

L'offre ou l'acceptation d'un Cadeau doit

2/ être d'un montant raisonnable

En général, plus la valeur d'un Cadeau est élevée, plus le risque de corruption est important. Pour autant, ce n'est pas systématiquement le cas.

Afin de pouvoir évaluer si le montant d'un Cadeau paraît raisonnable, plusieurs éléments sont à prendre en considération, tels que notamment :

- l'**environnement**, les coutumes locales ou encore la spécificité du secteur d'activité ;
- la **situation** de celui qui offre un Cadeau et celle du bénéficiaire ;
- la **réciprocité** c.-à-d. la possibilité d'offrir un Cadeau équivalent en retour.

 C'est à la lumière de l'ensemble de ces indicateurs qu'il devient possible d'estimer si le Cadeau s'avère acceptable ou non.

MISES EN SITUATION

1

Commercial au sein du Groupe et au cours d'un déplacement routinier chez un client, je suis invité à un repas d'affaires.

Puis-je accepter cette invitation ?



- Oui, à condition que le montant de cette invitation respecte la politique liée aux notes de frais et déplacements du Groupe. Dans le cas contraire, je la décline en évoquant la présente Politique.

2

A mon tour je souhaite inviter ce client dans un restaurant étoilé car je suis satisfait du travail réalisé ensemble au cours de l'année.

Est-ce raisonnable ?



- Non, le caractère déraisonnable est ici manifeste (agroalimentaire/commercial/disproportion).

3

Acheteur au sein du Groupe, l'un de mes principaux fournisseurs me propose une montre suisse en guise de Cadeau en me précisant que ça n'est rien pour lui, c'est un plaisir de me l'offrir.

Puis-je accepter ce cadeau ?



- Malgré cette gentille attention en apparence, un Cadeau de ce genre n'est en rien insignifiant et sa valeur est bien évidemment déraisonnable. Je dois donc lui indiquer mon refus.

Nos règles

L'offre ou l'acceptation d'un Cadeau doit

3/ rester occasionnel

En plus d'évaluer la valeur des Cadeaux, il convient de prendre en compte leur **fréquence**. Et pour cause, des Cadeaux réguliers et plus petits peuvent avoir autant, si ce n'est plus, d'effet qu'un Cadeau unique et plus cher.

Pour éviter cela, le Groupe a fixé une limite annuelle par Collaborateur à ne pas dépasser. Cette limite est de **deux Cadeaux offerts ou reçus par le même Tiers au cours de l'année**. Au-delà de cette limite, l'accord préalable écrit du Référent éthique doit être obtenu.

“ MISES EN SITUATION

<p>1</p> <p>Je travaille au sein de la DSI du Groupe, un prestataire de services m'offre une bouteille de vin pour la deuxième fois cette année.</p>	<p><i>Puis-je accepter ce cadeau ?</i></p> 	<ul style="list-style-type: none">• Oui, à condition de répondre positivement aux autres conditions fixées par cette Politique, et notamment au fait que le montant des deux bouteilles ne devienne pas déraisonnable au regard de la situation.
<p>2</p> <p>Ce même prestataire souhaite de nouveau m'offrir un Cadeau pour la troisième fois cette année.</p>	<p><i>Puis-je accepter ce cadeau ?</i></p> 	<ul style="list-style-type: none">• Non, le plafond de deux Cadeaux offerts ou reçus par le même Tiers et par an est désormais dépassé. Je dois donc lui indiquer mon refus en évoquant la présente Politique, sauf cas particulier approuvé préalablement et par écrit par le Référent éthique.

Quel est le rôle du Référent éthique ?

Le Référent éthique (Directeur Juridique) a été désigné par l'instance dirigeante pour piloter l'élaboration et mettre en œuvre le dispositif anticorruption au sein du Groupe. Il est également chargé de recueillir toute alerte provenant d'un Collaborateur ou d'un Tiers.



L'offre ou l'acceptation d'un Cadeau doit

4/ être signalée au Référent éthique si valeur > à 80 €

Toujours à condition de répondre aux différents critères définis par cette Politique, un Cadeau, si sa valeur est inférieure à **80 €**, peut généralement être accepté ou offert sans consulter le Référent éthique.

Inversement, au-delà de ce seuil*, il devient **obligatoire de le signaler au Référent éthique** du Groupe afin qu'il décide de donner son approbation ou non.

À noter qu'en cas de refus d'un Cadeau, quelle qu'en soit la valeur, il vous est toujours possible, même si cela n'est pas impératif, d'en informer le Référent éthique.

 Cette remontée d'informations est essentielle car elle permet d'alimenter le **registre des cadeaux et invitations** tenu par le Référent éthique.

MISES EN SITUATION

1 Chargée de recrutement au sein du Groupe, une agence d'intérim avec qui je travaille depuis plusieurs années m'offre plusieurs objets ayant une valeur modeste (calendrier, stylo, goodies).

Dois-je déclarer ces cadeaux ?



- Non, le contexte, la nature ainsi que la valeur de ces Cadeaux semblent tout à fait appropriés à la situation, nul besoin de les déclarer au Référent éthique.

2 Directeur au sein de la DAF du Groupe, j'ai été invité par une banque à l'occasion du départ d'une course nautique célèbre.

Dois-je déclarer cette invitation ?



- Absolument, la valeur de cette invitation est au-dessus du seuil de 80 € fixé par le Groupe. Je dois donc la déclarer au Référent éthique, et ce, même si je refuse cette proposition. Si je souhaite y participer, je partage le maximum d'éléments de contexte avec le Référent éthique pour lui permettre de statuer.

3 Chargée de communication au sein du Groupe, je me fais inviter pour assister à un concert par une agence travaillant avec moi de longue date. J'ai du mal à estimer la valeur de cette invitation.

Dois-je déclarer cette invitation ?



- Oui, en cas de doute quant à la valeur approximative d'un Cadeau, il convient de le déclarer au Référent éthique par mesure de précaution.

* Si plusieurs Cadeaux sont (i) offerts à, ou (ii) reçus de, la même personne ou société, il convient de prendre en compte leur valeur cumulative pour apprécier la nécessité de les signaler ou non.

1/ avoir pour objectif d'obtenir un avantage indu

En matière de Cadeaux, la première chose à faire est de s'interroger sur le « **pourquoi** ». Une contrepartie est-elle demandée ou dissimulée au travers de ce dernier ? Si la réponse est positive, il convient de ne pas le proposer ou l'accepter.

Effectivement, un Cadeau offert ou accepté pour obtenir un avantage indu ou influencer une décision serait inévitablement qualifié d'acte de **corruption** et exposerait le Groupe et la personne concernée à un **risque de condamnation pénale**.

“ MISES EN SITUATION

1

Commercial au sein du Groupe, un client me fait comprendre subtilement et à répétition qu'il pourrait me mettre en avant par rapport à la concurrence en échange de Cadeaux et avantages personnels.

Comment réagir dans cette situation ?



- Je ne dois pas tomber dans ce piège en cédant à ces multiples sollicitations. La finalité de l'offre de ces Cadeaux serait ici évidente : obtenir un avantage indu et déloyal vis-à-vis de la concurrence.
- Je dois également immédiatement signaler ces tentatives à mon supérieur hiérarchique ainsi qu'au Référent éthique.

2

Chef Projet R&D au sein du Groupe, je suis depuis quelques temps approché par un concurrent qui me propose tous types de Cadeaux en échange d'informations confidentielles sensibles.

Comment réagir dans cette situation ?



- Une fois encore, je ne dois pas céder à ces sollicitations. La raison de cette proposition de Cadeaux par ce concurrent est ici évidente : obtenir illégalement des secrets d'affaires.
- Je dois également immédiatement signaler ces tentatives à mon supérieur hiérarchique ainsi qu'au Référent éthique.

2/ se réaliser lors d'une prise de décision

Tout Cadeau doit être offert ou reçu à **distance** de toute **prise de décision importante** en lien avec celui qui l'offre.

Il faut donc être attentif au contexte et notamment refuser aux moments suivants :

- appel d'offres en cours ;
- négociation, signature ou renouvellement d'un contrat ;
- délivrance d'un certificat ou d'une autorisation.

 Un Cadeau offert peu de temps avant mais également **après** une prise de décision a de fortes chances de ne pas être acceptable car celui-ci pourrait susciter des soupçons de corruption, et ce, même a posteriori.

MISES EN SITUATION

1

Acheteur au sein du Groupe, l'un de mes fournisseurs m'offre deux places pour une manifestation sportive internationale alors que nous sommes en phase d'appel d'offres.

Puis-je accepter cette offre ?



- Non, la période est ici stratégique et le risque de corruption élevé, il m'est donc clairement interdit d'accepter son offre. Je me dois de la décliner et de la signaler à mon supérieur hiérarchique ainsi qu'au Référent éthique.

2

Juriste au sein du Groupe, la semaine suivant le renouvellement d'un contrat avec un cabinet de conseil, mon consultant connaissant ma passion pour le rugby me propose deux places pour voir la France jouer lors du tournoi des Six Nations.

Comment réagir dans cette situation ?



- Cette fois encore, ce Cadeau, bien que fort aimable, est très proche d'une prise de décision importante et doit donc inciter à une particulière prudence. Je dois signaler cette proposition à mon supérieur hiérarchique et en avertir immédiatement le Référent éthique.
- Il faut bien garder à l'esprit que cela n'est peut-être pas le Cadeau qui pose problème en soi ici, mais probablement les circonstances de sa remise.

3/ être une somme d'argent

En aucun cas les Cadeaux monétaires **sous quelque forme que ce soit** (ex : chèque, virement, bon d'achat, carte cadeau, etc.) ne peuvent être acceptés.

De manière moins évidente, il peut s'agir également de services rendus dans des **conditions économiques déraisonnables** (gratuité injustifiée, prix excessivement bas).

🗨️ MISES EN SITUATION

1 Collaborateur au sein de la Direction digitale, je suis en cours de sélection d'une agence de web design pour m'accompagner sur le projet de refonte du site internet. Souhaitant fortement travailler pour le compte de Fleury Michon, une agence candidate me propose ses services à un prix dérisoire pour se démarquer de ses concurrents.

Puis-je accepter cette offre ?



- Bien que l'offre défie toute concurrence d'un point de vue financier, je ne dois pas m'en réjouir trop vite et m'assurer qu'aucune contrepartie injustifiée ne m'est demandée en échange.
- Je dois également faire part de la situation à mon supérieur hiérarchique ainsi qu'au Référent éthique qui sauront m'aider à prendre la bonne décision.

2 Toujours concernant mon projet de refonte du site internet, l'agence de développement web avec laquelle je travaille depuis plusieurs mois souhaite faire plaisir à mon équipe en nous offrant des cartes cadeaux valables dans plus d'une centaine d'enseignes.

Comment réagir dans cette situation ?



- Conformément à la présente Politique, en aucun cas les Cadeaux monétaires sous quelque forme que ce soit ne peuvent être acceptés. Je dois donc décliner cette offre.

4/ être contraire à toute pratique ou législation locale

Enfin, il demeure important d'être bien informé des pratiques et législations locales du Tiers avec lequel nous entretenons des relations, notamment en cas de déplacement d'affaires à l'étranger dans un pays aux coutumes significativement différentes aux nôtres (ex : Chine), et ce, afin de s'y adapter.

En tout état de cause, si la législation locale **ou la politique de la société du Tiers** est plus exigeante que les règles ci-dessus énoncées, il convient de **se conformer à la règle la plus stricte**.

“ “ MISES EN SITUATION

1 Responsable Relations Clients au sein de la Direction Logistique, j'invite l'un de mes clients après un rendez-vous d'affaires dans le respect de la politique liée aux notes de frais et déplacements du Groupe. Ce client me répond qu'il doit décliner ma proposition car sa politique Groupe lui interdit strictement toute invitation.

Comment réagir dans cette situation ?



- Je dois tout simplement me conformer à la politique plus stricte de mon client.
- Je peux éventuellement proposer que chacun paie sa part lors de ce déjeuner d'affaires si cela permet à mon client de se conformer à ses propres règles.

2 Responsable Achats produits de la mer au sein du Groupe, je suis en déplacement professionnel chez un de mes fournisseurs localisé en Chine. A cette occasion, ce fournisseur m'invite à un repas d'affaires.

Quel est le bon réflexe à avoir ?



- Je dois me renseigner afin de m'adapter aux coutumes du pays en question. En l'occurrence concernant la Chine, il faut savoir qu'en cas d'invitation à un repas d'affaires, offrir un Cadeau est une marque de politesse essentielle. Pour autant, il faut rester vigilant dans son choix de Cadeau car certains objets peuvent avoir une signification négative.
- Le Cadeau doit bien sûr répondre aux critères de la présente Politique.

Mise en œuvre

Mise en œuvre

Conformément à la présente Politique, chaque Collaborateur est tenu de respecter, en toute circonstance, les **huit règles** énoncées précédemment.

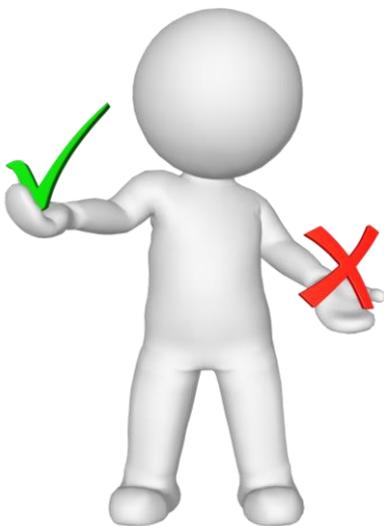
Ces règles génériques sont finalement le reflet de **trois principes directeurs** que chacun doit garder à l'esprit lorsqu'il accepte ou propose un Cadeau.

- 1) Faire preuve de **vigilance**
- 2) Faire preuve de **bon sens**
- 3) Agir en toute **transparence**

Suivant ces trois principes, il convient de veiller à ce qu'un Cadeau soit toujours **proportionné** et sans esprit de retour mais également d'être attentif au **contexte**, à la **nature** et au **sens** qu'il peut prendre.

Pour ce faire, il est indispensable de traiter chaque situation, **au cas par cas**, en s'assurant que le Cadeau soit approprié aux circonstances tout en étant conforme aux valeurs du Groupe.

 Le **Référent éthique** et l'**adresse générique** qui vous permet de le contacter sont **incontournables** pour cela.



Modalités de contact

Contact

Le Référent éthique et le Comité éthique veillent à la diffusion et au respect de la **Politique Cadeaux et invitations**. Celle-ci est accessible sur le [site internet](#) du Groupe ainsi que sur l'[intranet](#) dédié aux Collaborateurs.

Pour toute demande relative à la présente Politique ou en cas de doute s'agissant de son application à une situation donnée, veuillez consulter votre supérieur hiérarchique et/ou solliciter le Référent éthique en écrivant à l'adresse suivante : conformite@fleurymichon.fr.



Fleury Michon

Maison Familiale & Vendéenne depuis 1905

FLEURY MICHON

Direction juridique
BP1 – Route de la Gare
85707 Pouzauges Cedex
France

**DANS
LE BON
SENS**



**DIRECTION
JURIDIQUE**

Liens utiles :

- Notre [Charte éthique](#)
- Notre [Code de conduite anticorruption](#)
- Contact : conformite@fleurymichon.fr
- Notre [Politique Conflits d'intérêts](#)
- Notre Politique de soutien aux associations
- Notre [Procédure d'alerte](#)

Crédits photos : unsplash.com