



# Code de Conduite des Partenaires Commerciaux

Décembre 2024

Qui nous sommes	1
Nos attentes	1
Chaîne d'activité et transparence	2
Respect des lois	2
Droits humains	3
Santé et sécurité	5
Protection de l'environnement	6
Ethique des affaires	9
Echanges commerciaux et contrôle des exportations	10
Logistique et transport	10
Application	11
Maintien de standards élevés dans la chaîne d'activité	11
Tenue et exactitude des registres	11
Recours et mécanismes de règlements des différends	11
Nous contacter	11



## Qui nous sommes

---

# Leader mondial de la distribution « B-to-B » de matériel électrique

Sonepar est un groupe familial indépendant, leader mondial de la distribution aux professionnels de matériel électrique, solutions et services associés.

### Notre Raison d'être

Convaincus que le progrès fait avancer le monde, c'est à travers nos métiers, nos valeurs et les liens que nous créons, que nous nous engageons pour les générations futures.

### Notre mission

Faciliter la vie de nos clients en sélectionnant et distribuant une large gamme de produits et services sur les marchés de l'industrie, du bâtiment et des infrastructures pour la production et la distribution d'électricité.

### Notre ambition

Offrir à nos clients une expérience omnicanale ainsi que des solutions durables et garantir à nos collaborateurs un environnement de travail diversifié et inclusif avec une même Raison d'être.

## Nos attentes

---

Le groupe Sonepar (« **Sonepar** ») s'engage à promouvoir un modèle d'entreprise citoyenne et responsable à l'échelle mondiale. L'alignement de notre activité et de nos valeurs nécessitent le respect de standards élevés en matière de pratiques éthiques, sociales et environnementales.

Nous attendons le même niveau d'engagement de la part de nos Partenaires Commerciaux, ainsi que de tous les acteurs impliqués dans leur chaîne d'activité.

Nos Partenaires Commerciaux doivent respecter le Code de conduite de Sonepar, ainsi que l'ensemble des lois et réglementations en vigueur, les obligations contractuelles et les conditions énoncées dans le présent Code de Conduite des Partenaires Commerciaux.

La chaîne d'activité de Sonepar fait référence aux activités des Partenaires Commerciaux en amont de Sonepar (liées à la production de biens ou à la fourniture de services y compris la conception, l'extraction, la fabrication, le transport et la fourniture de matières premières, de produits ou de composants et le développement de produits ou de services) et des Partenaires Commerciaux en aval (liées à la distribution, au transport et au stockage de produits).

Le terme « **Partenaires Commerciaux** » comprend les partenaires commerciaux en amont, et en aval, notamment les sous-traitants et les bailleurs.

Le Code de Conduite des Partenaires Commerciaux s'appuie sur des normes internationalement reconnues telles que la Déclaration universelle des droits de l'Homme, les pactes internationaux des Nations Unies, les principes et droits fondamentaux au travail définis par l'Organisation internationale du Travail (OIT), ainsi que les principes directeurs des Nations Unies sur les entreprises et les droits de l'Homme (2011) et les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des Entreprises Multinationales.

Le présent Code de Conduite des Partenaires Commerciaux établit les standards minimaux que les Partenaires Commerciaux doivent respecter, maintenir, partager et appliquer envers leurs employés ainsi que leurs propres partenaires dans leur chaîne d'activité.



## Chaîne d'activité et transparence

---

En tant qu'entreprise citoyenne engagée, nous travaillons en étroite collaboration avec nos Partenaires Commerciaux pour assurer la transparence de notre chaîne d'activité. La traçabilité et la transparence à l'échelle internationale sont des priorités fondamentales, nous permettant de soutenir nos Partenaires Commerciaux dans l'adoption de pratiques éthiques.

Notre engagement en faveur d'une chaîne d'activité plus responsable nous conduit à aligner nos pratiques commerciales, tant en interne qu'en externe. À ce titre, nous exigeons de nos Partenaires Commerciaux qu'ils adhèrent aux mêmes principes que ceux appliqués à nos propres filiales. Nos Partenaires Commerciaux doivent identifier et évaluer les impacts

potentiels et réels de leurs activités, ainsi que ceux de leurs propres partenaires sur les droits humains, la santé, la sécurité et l'environnement, dans leur chaîne d'activité. Les Partenaires Commerciaux doivent établir et maintenir des procédures de diligence raisonnable, tout en mettant en œuvre des plans d'action concrets pour prévenir, atténuer et remédier à leurs impacts négatifs.

Lorsque cela est nécessaire et réalisable, Sonepar s'engage à fournir un soutien ciblé et proportionné à ses Partenaires Commerciaux pour les aider à améliorer leur conformité avec les normes et standards établis dans le présent Code de Conduite des Partenaires Commerciaux.

## Respect des lois

---

Les Partenaires Commerciaux doivent s'assurer de leur conformité avec les lois et réglementations locales et internationales en vigueur. Les Partenaires Commerciaux du secteur industriel sont également tenus de respecter les lois et réglementations spécifiques à leurs sites de production.

## Droits humains

Les Partenaires Commerciaux doivent respecter les droits humains et la vie privée, en traitant chacun avec respect et dignité. Ils doivent promouvoir la diversité, l'égalité des chances et encourager une culture inclusive et éthique.

Les Partenaires Commerciaux doivent également garantir le respect des droits de leurs employés et se conformer à toutes les lois et réglementations applicables dans les pays où ils exercent leurs activités.

### Travail des enfants

Les Partenaires Commerciaux ne doivent en aucun cas recourir au travail des enfants, ni collaborer avec des partenaires qui le font. Ils sont tenus de mettre en œuvre toutes les mesures nécessaires pour prévenir le travail des enfants. Un « **enfant** » est défini comme toute personne n'ayant pas atteint l'âge légal minimum d'admission à l'emploi dans le pays où le travail est effectué, cet âge devant être conforme aux critères établis par les conventions n° 138 et n° 182 de l'OIT.

Si des jeunes ayant dépassé l'âge minimum légal sont légalement employés, les Partenaires Commerciaux doivent veiller à leur bien-être et à leur éducation, en s'assurant qu'ils ne soient pas exposés à des tâches dangereuses, inappropriées ou dégradantes.

Les Partenaires Commerciaux doivent être en mesure de démontrer l'existence de procédures contraignantes et de contrôles appropriés, conformes au niveau d'exigence attendu.

### Traite des êtres humains

Les Partenaires Commerciaux ne doivent en aucun cas recruter, transporter, transférer, héberger ou accueillir des personnes en utilisant la force, la fraude ou la contrainte. De plus, ils ne doivent pas utiliser ou fournir de la main-d'œuvre ou des services obtenus illégalement, y compris par le biais du trafic de travailleurs migrants.

### Travail forcé et esclavage moderne

Les Partenaires Commerciaux ne doivent en aucun cas recourir au travail forcé sous toutes ses formes conformément aux conventions n° 29 et n° 105 de l'OIT, ni collaborer avec des partenaires qui promeuvent ou pratiquent de telles méthodes.

Ils doivent garantir les libertés individuelles de leurs travailleurs en s'abstenant de confisquer leurs documents d'identité. Ils s'assurent que leurs employés ne soient pas tenus en état de servitude du fait de leur dettes. Le travail des prisonniers est strictement interdit.

Les Partenaires Commerciaux doivent adopter et mettre en œuvre des mesures de diligence raisonnable en matière de recours au travail forcé avant toute nouvelle relation d'affaires, comprenant des processus efficaces de sélection et de vérification.

### Salaires décents et temps de travail

Les Partenaires Commerciaux doivent se conformer à toutes les exigences légales applicables, notamment en précisant clairement les droits et responsabilités des employés en matière de salaire et de temps de travail. Ils doivent veiller à ce que leurs employés reçoivent une rémunération et des avantages sociaux décents, tout en contrôlant les horaires de travail pour garantir leur sécurité, leur santé et leur bien-être.

De plus, ils doivent fournir aux travailleurs des fiches de paie accessibles et compréhensibles, détaillant les éléments de leur rémunération et les éventuelles déductions. Les heures supplémentaires





doivent être rémunérées de manière appropriée. Les employés doivent bénéficier de tous les soins de santé et avantages sociaux prévus par la loi ainsi que par leur contrat de travail.

### Conditions de vie décentes

Les Partenaires Commerciaux qui hébergent des travailleurs, que ce soit directement ou indirectement au sein de leur chaîne d'activité, doivent garantir des conditions d'hébergement décentes et sûres, conformes aux normes d'hygiène et de sécurité. Ces logements doivent offrir à chaque employé un espace personnel et privé suffisant, ainsi qu'un espace de rangement sécurisé pour leurs effets personnels.

### Dignité et égalité de traitement

Les Partenaires Commerciaux doivent garantir à leurs employés un environnement de travail dépourvu de toute forme de harcèlement, d'intimidation ou de comportement abusif.

Les Partenaires Commerciaux doivent s'assurer que tous les employés sont traités avec dignité et respect, en interdisant toute forme de châtime corporel et en proscrivant strictement le harcèlement physique, psychologique, sexuel et verbal. De plus, ils doivent être en mesure de fournir, sur demande, des preuves de l'existence de procédures pour atténuer ces risques.

Les Partenaires Commerciaux doivent également établir une politique ou un plan d'action clair en matière de diversité et d'inclusion, favorisant un environnement de travail conforme à ces principes. Toute forme de discrimination, y compris, en matière de formation, de promotion, de protection de la maternité et de licenciement, fondée sur des critères tels que le sexe, la race, l'origine ethnique, la religion, l'âge, le handicap, l'orientation sexuelle, l'affiliation politique, l'appartenance à un syndicat, la nationalité, le statut d'ancien combattant ou de réserviste, ainsi que l'identité de genre, est strictement interdite.

Les Partenaires Commerciaux doivent déployer tous les efforts nécessaires pour prouver la sincérité et la fiabilité de leurs engagements.

### Liberté d'association et négociations collectives

Les Partenaires Commerciaux doivent respecter la liberté d'association des travailleurs, en garantissant leur droit de communiquer librement avec la direction, sans crainte de mesures de représailles ou de sanctions.

Ils doivent également reconnaître les droits fondamentaux des travailleurs à adhérer ou non à toute association de leur choix, ainsi qu'à exercer le droit à la négociation collective. Les travailleurs doivent être informés de leurs droits par le biais de procédures écrites établies, et travailler dans un environnement de dialogue propice à l'exercice de ces droits.

## Santé et sécurité

Les Partenaires Commerciaux doivent garantir la sécurité, la santé et le bien-être de leurs employés, sous-traitants, clients, ainsi que de toutes les personnes impliquées dans leurs activités. Cela demande notamment l'organisation de formations obligatoires en matière de sécurité et, le cas échéant, la fourniture d'un équipement de protection individuelle (EPI) approprié.

### Travailleurs

Les Partenaires Commerciaux doivent instaurer une procédure efficace de signalement des incidents liés à la santé et à la sécurité, permettant de suivre les accidents du travail. En cas d'accident, ils sont tenus de prendre toutes les mesures correctives nécessaires. Sonepar se réserve le droit de demander des éléments de preuve, notamment les de fréquence et de gravité des accidents et les maladies professionnelles ainsi que les ratios correspondants.

Les Partenaires Commerciaux doivent instaurer un contrôle d'accès strict aux lieux de travail afin de garantir la sûreté et la sécurité tant des employés que pour des tiers. Ils sont également tenus de respecter des protocoles de sécurité incendie conformes aux réglementations locales et aux normes internationales reconnues.

Ils doivent procéder régulièrement à des audits de sécurité de leurs sites et adopter les mesures nécessaires pour remédier à toute déficience.

Les Partenaires Commerciaux doivent également veiller à ce que les risques spécifiques liés à la production de leurs produits – y compris les matières premières, les composants, l'assemblage et l'emballage – soient soigneusement identifiés, évalués et gérés dans la chaîne d'activité. Ils doivent se conformer à toutes les lois et réglementations applicables et faire respecter les procédures en matière de santé et de sécurité.

### Produits

Les Partenaires Commerciaux doivent être en mesure de démontrer la conformité de leurs produits et emballages avec les lois et réglementations en vigueur, notamment en ce qui concerne les restrictions sur les substances dangereuses, produits chimiques et les protocoles de récupération et de recyclage en fin de vie.

Ils doivent s'assurer que tous les produits soient accompagnés d'une documentation à jour, claire et compréhensible, incluant des instructions d'utilisation et des

consignes de sécurité précises, en particulier pour les matières dangereuses et les produits chimiques.

Les Partenaires Commerciaux doivent mettre à disposition de Sonepar, de manière proactive ou sur demande, tous les certificats de conformité relatifs aux produits, processus de production, ou certifications associées à leurs produits et services.



## Protection de l'environnement

Les Partenaires Commerciaux doivent respecter l'environnement et avoir conscience des impacts de leurs activités, notamment en ce qui concerne la pollution de l'air, de l'eau et des sols, la consommation d'énergie et de ressources naturelles, les émissions de gaz à effet de serre, l'exploitation de l'eau et la protection de la biodiversité.

Dans le cadre de ses objectifs pour 2028, Sonepar s'engage à :

- Proposer à chaque client l'alternative la moins émettrice de CO<sub>2</sub> pour chaque devis ;
- Utiliser 100 % d'emballages provenant de matériaux recyclés et recycler 100 % des produits retournés par ses clients.

Il est essentiel que les Partenaires Commerciaux démontrent leur engagement pour la protection de l'environnement en élaborant et en mettant en œuvre des politiques et des plans d'action stratégiques visant à identifier, contrôler et réduire leur empreinte environnementale sur l'ensemble de leur chaîne d'activité. Ces initiatives doivent être communiquées de manière transparente aux parties prenantes, à travers des rapports publics tels qu'un rapport RSE.

Les Partenaires Commerciaux doivent être en mesure de fournir à Sonepar des preuves

tangibles de l'existence et de la pertinence de leurs politiques environnementales ainsi que de leurs plans d'action stratégiques. Ces éléments doivent démontrer leur alignement avec les exigences de Sonepar en matière de développement durable et leur engagement dans une démarche d'amélioration continue.

### Respect des lois et réglementations en matière d'environnement

Les Partenaires Commerciaux doivent se conformer strictement à l'ensemble des lois, réglementations et normes environnementales en vigueur dans chaque juridiction où ils opèrent. À ce titre, ils sont tenus d'obtenir et de maintenir à jour toutes les autorisations, permis et licences nécessaires à leurs activités, ainsi que de collecter et divulguer les informations environnementales requises par les dites réglementations. Ils doivent

également rester informés des évolutions réglementaires, adapter leurs pratiques en conséquence, signaler toute non-conformité à Sonepar et aux autorités compétentes et mettre en œuvre les mesures correctives appropriées.

### Données et déclarations environnementales sur les produits

Les Partenaires Commerciaux doivent fournir à Sonepar des données environnementales sur leurs produits, ainsi que, le cas échéant, des déclarations environnementales, en transmettant régulièrement des informations permettant d'évaluer les impacts environnementaux et la circularité de leurs produits. Cela inclut notamment la participation à l'Offre Verte de Sonepar, lorsque disponible. Les normes et principes à respecter comprennent notamment la norme ISO 14040-44 pour les Analyses de Cycle de Vie, la norme ISO 14025 pour les Déclarations Environnementales de Produits, le programme PEP Ecopassport, les règles de catégories de produits pour les services liés au bâtiment, la norme NF EN 50693 régissant l'évaluation du cycle de vie des produits et systèmes électriques et électroniques, ainsi que la norme EN 15804 sur la Contribution des Ouvrages de Construction au Développement Durable.

### Changement climatique et déclaration des émissions de gaz à effet de serre (GES)

Sonepar s'engage activement dans la lutte contre le changement climatique et attend de ses Partenaires Commerciaux qu'ils contribuent de manière proactive à la réduction des émissions de gaz à effet de serre. Ces derniers doivent adopter des stratégies concrètes et prendre







des mesures tangibles pour réduire leur empreinte carbone, en optimisant l'efficacité énergétique, en privilégiant les sources d'énergie renouvelables, et en adoptant des technologies innovantes pour limiter les émissions. La transparence et la rigueur dans le suivi des émissions de gaz à effet de serre sont essentielles. Les Partenaires Commerciaux sont tenus de calculer, vérifier et déclarer régulièrement leurs émissions de gaz à effet de serre en suivant les normes internationales reconnues telles que le Protocole GES. Ces données doivent être fournies à Sonepar et aux parties prenantes concernées, volontairement ou sur demande, afin de favoriser la responsabilisation de la chaîne d'activité et d'améliorer les performances en matière de réduction des émissions. Sonepar encourage également ses Partenaires Commerciaux à fixer des objectifs ambitieux, tels que ceux proposés par l'initiative Science Based Targets (SBTi), et à mettre en œuvre des plans d'action climatiques adaptés à leur activité, avec des résultats mesurables et vérifiables.

Les Partenaires Commerciaux doivent régulièrement fournir des données – comprenant les poids, les distances et les spécifications des véhicules ou la consommation de carburant – permettant une évaluation précise de l'empreinte environnementale en termes d'émissions de gaz à effet de serre associées aux livraisons pour Sonepar. Ces données

doivent être envoyées à Sonepar au moins une fois par an.

### **Biodiversité, exploitation des sols et déforestation**

Sonepar s'engage à protéger l'environnement et attend de ses Partenaires Commerciaux qu'ils adoptent des pratiques similaires en matière de protection de la biodiversité, d'exploitation responsable des sols et de lutte contre la déforestation. Nous encourageons nos Partenaires Commerciaux à identifier, évaluer et rendre compte de leur impact sur la biodiversité conformément aux normes internationalement reconnues. Ces informations doivent être mises à disposition de Sonepar et des parties prenantes concernées pour améliorer la performance durable de l'ensemble de la chaîne d'activité. Les Partenaires Commerciaux doivent s'engager activement à préserver les habitats et écosystèmes naturels, garantissant ainsi la protection des espèces. L'exploitation responsable des terres est essentielle. Les Partenaires Commerciaux doivent éviter toute activité entraînant la destruction des habitats et la dégradation des sols.

La lutte contre la déforestation nécessite l'adoption de pratiques qui excluent l'abattage illégal, le défrichement et d'autres activités contribuant à la disparition des écosystèmes et des forêts. Nous encourageons également nos Partenaires

Commerciaux à soutenir les initiatives de boisement et reboisement.

Enfin, les Partenaires Commerciaux doivent respecter les lois et réglementations applicables en matière de déforestation et fournir à Sonepar toute la documentation pertinente ainsi que les preuves des mesures de diligence raisonnable prises pour garantir que les produits distribués ont été fabriqués sans recourir à la déforestation.

### **Réduction des déchets et circularité**

Les fournisseurs doivent élaborer et mettre en œuvre un programme de gestion et de réduction des déchets avec des objectifs clairs. Ce programme doit inclure des engagements significatifs en matière de circularité, de recyclage et de réduction des emballages. Les fournisseurs doivent fournir une documentation appropriée, notamment un manuel de démontage des produits ainsi que des directives pour l'élimination des produits en fin de vie. En conformité avec la législation de l'Union Européenne sur les déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) et les lois et réglementations locales, les fournisseurs doivent garantir la récupération des produits usagés tout en s'efforçant de prolonger leur durée de vie.

De plus, ils doivent collaborer étroitement avec Sonepar pour explorer des

solutions et des opportunités liées à la circularité, y compris, la collecte, la réutilisation, la réparation, la remise à neuf, la refabrication, la réaffectation et le recyclage des produits.

### Risque chimique et substances dangereuses

Sonepar s'engage à garantir que ses achats ne présentent pas de risques chimiques. À cette fin, les fournisseurs doivent fournir des fiches de données de sécurité (FDS) à jour pour tous les produits concernés, en anglais et dans la langue du pays d'utilisation.

Ils doivent s'abstenir d'utiliser des produits chimiques, des particules ou des substances non réglementées mais potentiellement dangereuses, telles que des agents cancérigènes, mutagènes ou toxiques, des biocides, des polluants organiques persistants (POP) ou des matériaux équivalents. Toute utilisation de produits chimiques dangereux ou de substances nocives doit rapidement être signalée à Sonepar durant le processus d'achat afin de lui permettre de prendre des décisions éclairées.

Les fournisseurs doivent respecter les réglementations environnementales, notamment la directive RoHS (*Restriction of Hazardous Substances*) et le règlement REACH (*Registration, Evaluation, Authorization, and Restriction of Chemicals*). Ils doivent également se conformer à toutes les lois et réglementations applicables concernant l'utilisation, la manipulation et destruction

des substances per-et polyfluoroalkylées (PFA), y compris celles répertoriées par l'Agence américaine de protection de l'environnement et toute autre autorité locale compétente.

### Qualité, consommation et gestion de l'eau

Sonepar s'engage à promouvoir une utilisation durable de l'eau et exige de ses Partenaires Commerciaux qu'ils respectent les normes internationales en matière de qualité, de consommation et de gestion de cette ressource. Les Partenaires Commerciaux doivent garantir que leurs activités n'altèrent pas la qualité de l'eau, en évitant toute contamination ou pollution des sources locales. Une gestion responsable des eaux usées est impérative, ainsi que le respect de toutes les réglementations en matière de rejets d'eau. Des pratiques efficaces de consommation doivent être mises en œuvre pour réduire la consommation de l'eau et encourager sa préservation. Les Partenaires Commerciaux sont incités à adopter des technologies et des pratiques favorisant une exploitation durable de l'eau tout en minimisant les déchets. Une gestion raisonnée et proportionnée de l'eau est essentielle. Les Partenaires Commerciaux doivent s'engager activement dans des initiatives visant à protéger les ressources en eau et à garantir leur disponibilité et leur qualité pour les générations futures. La collaboration avec les communautés locales et les parties prenantes pour soutenir des initiatives d'exploitation durable de l'eau et de gestion des bassins versants est encouragée.

### Qualité de l'air

Les Partenaires Commerciaux doivent identifier, contrôler et gérer efficacement les émissions contribuant à la pollution de l'air, tout en s'efforçant de les réduire ou de les éliminer.

### Qualité des sols

Les Partenaires Commerciaux sont tenus de surveiller et d'atténuer leur impact sur la qualité des sols afin de prévenir l'érosion, l'épuisement des nutriments, l'affaissement et la pollution.

### Cultures locales, droits sur les terres, les forêts et l'eau

Les Partenaires Commerciaux doivent respecter les cultures locales et défendre les droits des communautés et des populations autochtones concernant l'accès aux terres, aux forêts et à l'eau. Ils ne doivent en aucun cas participer à des expulsions forcées illégales ou à toute action pouvant porter atteinte aux droits de ces communautés.

### Parties prenantes et engagement communautaire

Les Partenaires Commerciaux doivent s'engager activement avec les parties prenantes, les communautés locales, les gouvernements et les organisations environnementales pour mieux comprendre les préoccupations, recueillir des avis et développer un esprit de collaboration au service de l'équilibre écologique et de la gestion durable des ressources. Il est essentiel d'évaluer et de contrôler régulièrement l'impact environnemental, d'adopter des mesures correctives lorsque nécessaire, et de mettre à disposition des canaux de communication fiables et sécurisés. Sonepar encourage activement ses Partenaires Commerciaux à s'investir de façon proactive dans des initiatives locales pour les communautés et le développement durable.



# Ethique des affaires

## Respect des lois en matière de lutte contre la corruption

Le Code de Conduite de Sonepar prohibe toute forme de corruption et de trafic d'influence et impose à ses Partenaires Commerciaux de respecter les mêmes exigences.

Ces derniers doivent mettre en place une politique écrite de tolérance zéro envers la corruption et le trafic d'influence et veiller à son application pour éviter toute violation des lois et réglementations applicables. Il est strictement interdit aux Partenaires Commerciaux d'offrir, de fournir ou de solliciter des faveurs ou des objets de valeur de la part d'agents publics ou d'employés du secteur privé dans le but d'influencer des décisions ou d'obtenir un avantage indu, y compris des paiements de facilitation.

Sonepar se réserve le droit de demander des informations aux Partenaires Commerciaux concernant leurs politiques et procédures en matière de lutte contre la corruption.

Les Partenaires Commerciaux doivent également réaliser des diligences raisonnables pour identifier et prévenir les cas de corruption et de trafic d'influence dans toutes leurs relations d'affaires, y compris dans le cadre de partenariats, de coentreprises et d'engagements avec des intermédiaires tels que des agents ou des consultants.

Ils sont tenus de signaler immédiatement à Sonepar toute demande ou sollicitation d'avantages financiers ou autres, reçue dans le cadre de leurs relations contractuelles.

## Cadeaux et invitations

L'échange de cadeaux ou d'invitations ne doit jamais être utilisé pour obtenir un avantage concurrentiel déloyal. Dans le cadre de leurs relations commerciales,

les Partenaires Commerciaux doivent veiller à ce que l'offre ou l'acceptation d'un cadeau, d'une invitation, d'une hospitalité ou d'une marque de courtoisie soit conforme à la législation en vigueur, réalisée dans un but légitime, dans des limites raisonnables et de manière désintéressée.

De plus, ces échanges doivent respecter les politiques et procédures de l'organisation du destinataire ainsi que les usages et pratiques raisonnables de marché.

## Concurrence loyale

Les Partenaires Commerciaux doivent se conformer à toutes les lois et réglementations applicables en matière de concurrence et de pratiques commerciales. Ils ne doivent pas participer à des activités prohibées telles que la diffusion d'informations ou de données confidentielles, la formation d'accords collusoires sur les prix, la manipulation des offres, la répartition inappropriée de clients ou de territoires, ou toute autre pratique contraire au droit de la concurrence.

## Conflits d'intérêts

Les Partenaires Commerciaux doivent s'efforcer d'éviter tout conflit d'intérêts ou toute situation susceptible d'en engendrer dans leurs relations avec Sonepar. Ils informent immédiatement Sonepar de toutes circonstances pouvant générer un conflit d'intérêt.

## Cybersécurité

Les Partenaires Commerciaux doivent adopter des technologies et des pratiques de cybersécurité qui respectent les normes du secteur. Ils informent immédiatement Sonepar en cas de violation de la sécurité, de tentative d'accès non autorisé ou de tout autre incident pouvant affecter la sécurité des systèmes ou des données de Sonepar, et collaborent étroitement avec Sonepar pour atténuer et remédier aux effets de cet incident.

De plus, les Partenaires Commerciaux doivent s'assurer que leurs employés, sous-traitants et agents bénéficient d'une formation adéquate en matière de cybersécurité et de protection des données, afin de garantir le respect des obligations contractuelles et de la réglementation en vigueur.

## Informations confidentielles

Les Partenaires Commerciaux doivent mettre en place les mesures nécessaires pour protéger toutes les informations et données sensibles de Sonepar, notamment celles qui sont confidentielles, exclusives, spécifiques au Groupe ou personnelles. Seules les personnes ayant un besoin légitime peuvent y avoir accès.

Par ailleurs, les informations et données ne doivent pas être utilisées à des fins autres que celles prévues dans les accords commerciaux, sauf accord écrit préalable de Sonepar.

## Propriété intellectuelle

Les Partenaires Commerciaux doivent respecter et s'abstenir d'enfreindre les droits de propriété intellectuelle de Sonepar et des tiers lors du développement, de la fabrication ou de la livraison de produits, ainsi que de la fourniture de services à Sonepar. Il est formellement interdit aux Partenaires Commerciaux de violer des droits de propriété intellectuelle ou de fournir des produits contrefaits.

## Données personnelles

Les Partenaires Commerciaux sont tenus de se conformer à toutes les lois et réglementations applicables en matière de protection des données personnelles.

## Echanges commerciaux et contrôle des exportations

### Impôts

Les Partenaires Commerciaux doivent s'assurer de respecter l'ensemble des lois et réglementations fiscales en vigueur dans les juridictions où ils exercent leurs activités, tout en maintenant une communication ouverte et transparente avec les autorités fiscales.

### Contrôle des importations et des exportations

Les Partenaires Commerciaux doivent garantir que leurs activités sont conformes à toutes les lois et réglementations applicables régissant l'importation et l'exportation des biens ou services qu'ils proposent. Ils doivent également prendre des mesures proactives pour éviter toute action susceptible de constituer une violation des sanctions imposées par des autorités nationales ou internationales.

### Minerais provenant de zones de conflit

Les Partenaires Commerciaux doivent vérifier si leurs produits contiennent des minerais tels que l'étain, le tantale, l'or et le tungstène, provenant directement ou indirectement de zones de conflits ou des régions voisines. En cas de détection de tels minerais, ils doivent procéder à des enquêtes approfondies au sein de leur chaîne d'activité pour identifier leur origine. Ils doivent également prendre toutes les mesures nécessaires pour garantir que les produits fournis à Sonepar sont exempts de tels minerais et de déclarer toute présence ou utilisation de ces matériaux.

Les Partenaires Commerciaux utilisant des minerais provenant directement ou indirectement de zones de conflit doivent se conformer au Guide de l'OCDE sur

le devoir de diligence pour des chaînes d'approvisionnement responsables. Ils doivent veiller à une mise en œuvre efficace des politiques nationales et internationales pertinentes. De plus, les fonderies et raffineries de l'Union européenne utilisant ces minerais doivent adopter des pratiques d'approvisionnement responsables.

Sonepar se réserve le droit de demander à ses Partenaires Commerciaux de fournir des rapports périodiques, démontrant les mesures prises pour améliorer la transparence et les normes éthiques dans leur chaîne d'activité. Les Partenaires Commerciaux fournissent sur demande, les certifications attestant du respect des procédures de diligence raisonnable requises par la législation en vigueur.



## Logistique et transport

Les Partenaires Commerciaux doivent accorder une attention particulière aux droits humains ainsi qu'aux risques liés à la santé et à la sécurité, qui touchent particulièrement les secteurs de la logistique et du transport. Les employés de ces secteurs doivent bénéficier des mêmes droits et protections que ceux stipulés pour les autres employés dans ce Code de Conduite des Partenaires Commerciaux.

## Application

Sonepar peut demander à ses Partenaires Commerciaux, de fournir de façon transparente et de bonne foi, toute information, documentation, ou preuve tangible attestant de leur conformité au présent Code de Conduite.

Sonepar se réserve le droit de prendre toutes les mesures nécessaires pour vérifier le respect du présent Code, ce qui peut inclure des audits réalisés par Sonepar ou un tiers désigné, que ce soit en personne ou par d'autres moyens, ainsi que l'examen de tout document ou information pertinents.

Si un Partenaire Commercial n'est pas en mesure de se conformer au présent Code, que ce soit de manière ponctuelle ou temporaire, une évaluation sera effectuée pour déterminer le niveau de risque lié à la conclusion ou à la poursuite de la relation commerciale. Si le risque est faible, le Partenaire Commercial devra proposer un plan d'action satisfaisant pour Sonepar pour revue et accord.

Sonepar se réserve également le droit d'exiger des mesures correctives pour remédier aux violations, de suspendre les achats, de refuser la livraison d'une commande et de retourner les marchandises tant que les non-conformités n'ont pas été rectifiées. Selon la gravité de la non-conformité, Sonepar peut également décider de résilier le contrat si le Partenaire Commercial ne remédie pas à la situation dans un délai raisonnable, sans préjudice de l'exercice de tout autre droit ou recours disponible.

## Maintien de standards élevés dans la chaîne d'activité

Les Partenaires Commerciaux doivent veiller à ce que des normes élevées soient respectées dans leur chaîne d'activité. Il s'agit notamment de définir et de mettre en œuvre des normes efficaces et vérifiables ainsi que d'établir des exigences contraignantes pour les partenaires commerciaux de rang 1 de manière à répercuter ces normes tout au long de la chaîne d'activité.

## Tenue et exactitude des registres

Les Partenaires Commerciaux doivent veiller à l'intégrité de leurs documents en évitant toute modification qui pourrait masquer ou déformer la véritable nature d'une transaction ou de l'information qu'elle véhicule. Tous les documents, quel que soit leur format, doivent refléter fidèlement la transaction ou l'événement qu'ils attestent. De plus, ces documents doivent être conservés conformément aux obligations légales et contractuelles applicables.

## Recours et mécanismes de règlements des différends

Les Partenaires Commerciaux doivent établir des mécanismes de règlement des différends fiables et efficaces, accompagnés de procédures de réparation clairement définies. Ces mécanismes doivent être documentés, communiqués aux employés et facilement accessibles, tout en garantissant la confidentialité et la protection contre les représailles. Des mesures correctives et/ou disciplinaires appropriées doivent être mises en œuvre, et tout préjudice subi par les employés doit être rapidement réparé.

Sonepar se réserve le droit de demander à ses Partenaires Commerciaux des éléments attestant de l'existence et de l'efficacité de ces mécanismes.

## Nous contacter

Les Partenaires Commerciaux doivent fournir à leurs employés des canaux adéquats pour leur permettre d'exprimer leurs préoccupations, poser leurs questions et effectuer des signalements, en toute sécurité et sans crainte de représailles.

Les salariés des Partenaires Commerciaux, ainsi que ceux de leurs sous-traitants, sont encouragés à utiliser à tout moment la ligne *Speak Up* de Sonepar, accessible à toutes les parties prenantes externes via le site Internet de Sonepar.



Comment utiliser la ligne d'alerte *Speak Up*

Par téléphone : [Télécharger le guide utilisateur](#)

En ligne : [Accédez à la plateforme d'alerte](#)



**SONEPAR SAS**

25 rue d'Astorg  
75008 Paris, France

+33 (0)1 58 44 13 13  
groupcompliance@sonepar.com  
hq\_sm\_sustainability@sonepar.com  
sonepar.com

Société par actions simplifiée  
au capital social de 107 936 507,94 euros  
RCS PARIS B 585 580 202

Les traductions du présent document peuvent  
être sujettes à interprétation. Seule la version  
anglaise fait foi.

Tous droits réservés – décembre 2024