



Code de Conduite

Partenaires commerciaux

IN Groupe

MESSAGE DE AGNÈS DIALLO

Présidente-Directrice Générale

**“Nous nous devons de porter haut,
tant collectivement qu’individuellement,
les valeurs d’intégrité, de transparence,
de conformité et d’éthique.”**



Chers partenaires commerciaux

L'identité d'un individu est son bien le plus précieux. Nous sommes extrêmement fiers de fournir des services de confiance à nos clients et de rendre, ainsi, la société plus sûre.

Chez IN Groupe, nous considérons l'intégrité, la transparence, la conformité et l'éthique comme des principes essentiels à nos activités. Le respect de ces principes nous a permis de construire notre réputation d'année en année et d'obtenir

la confiance de nos interlocuteurs. C'est un fondement essentiel de notre réussite passée, mais aussi future.

Une poursuite durable de nos activités ne peut se construire qu'avec des partenaires commerciaux qui partagent la même exigence d'exemplarité. C'est pourquoi nous attendons de nos partenaires qu'ils s'engagent à adoptent des standards équivalents aux nôtres dans leur conduite des affaires et dans le cadre de leurs interactions avec IN Groupe.

Ce Code de Conduite formalise l'engagement du Groupe et de ses partenaires en matière de prévention et de lutte contre toutes les atteintes à la probité. Il doit être respecté en toutes circonstances et constituer un repère afin de guider les décisions et les comportements au quotidien.

01

Préambule

IN Groupe souhaite tisser des relations durables avec ses fournisseurs, clients, agents et revendeurs (ci-après « **Partenaires Commerciaux** »), fondées sur la confiance, la transparence et l'intégrité.

Le présent Code de Conduite décrit les exigences auxquelles les Partenaires Commerciaux doivent se conformer dans le cadre des relations d'affaires avec IN Groupe.

02

Principes Clés



Respecter
les réglementations
applicables

Les Partenaires Commerciaux doivent se conformer pleinement à l'ensemble des lois et réglementation en vigueur dans les pays où ils exercent leurs activités, notamment en matière de lutte contre la corruption et le trafic d'influence.

- Les Partenaires Commerciaux doivent s'assurer du respect de ces réglementations par la mise en place de politiques & procédures internes adaptées et de tout cadre permettant de prévenir, détecter et sanctionner tout manquement à la probité.





Tolérance zéro envers la corruption et le trafic d'influence

Le recours à la corruption et au trafic d'influence ne saurait en aucun cas constituer une pratique acceptable.

► Aucun Partenaire Commercial ne doit, directement ou par personne interposée, offrir, promettre, accorder ou accepter une somme d'argent, un cadeau, une invitation, un service ou tout autre avantage dans le but d'obtenir un traitement préférentiel. Cela inclut les paiements de facilitations, petites sommes versées aux agents du secteur public afin de fournir ou « faciliter » des services que nous sommes en droit d'attendre d'eux.

► Aucun Partenaire Commercial ne doit chercher à obtenir un avantage indu en utilisant, ou en faisant utiliser par un tiers, une influence réelle ou supposée sur une autorité publique. Ces pratiques sont interdites même lorsqu'elles semblent tolérées localement.

► Les Partenaires Commerciaux doivent s'assurer que leurs pratiques commerciales, leurs politiques & procédures internes et leurs dispositions contractuelles interdisent clairement toute forme de corruption et de trafic d'influence, et que leurs collaborateurs sont régulièrement formés et sensibilisés aux risques associés.



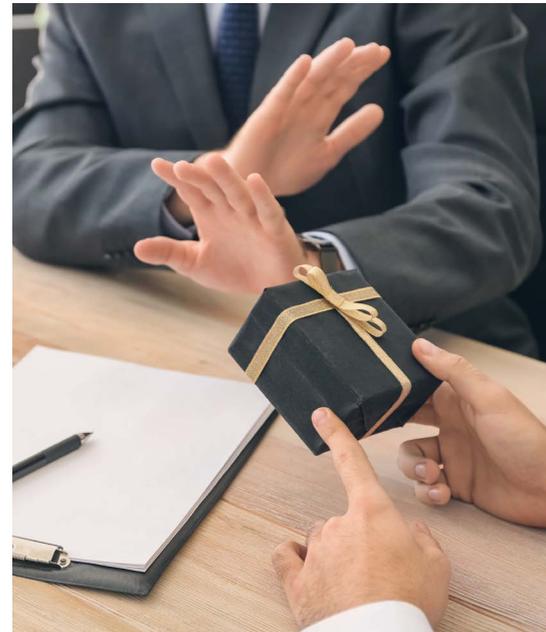
Echanger des cadeaux et invitations d'affaires de manière limitée, ponctuelle, raisonnables et proportionnée

IN Groupe reconnaît que l'échange limité de cadeaux et l'organisation ponctuelle d'invitations peut faire partie des usages professionnels. Cependant, ces pratiques ne doivent en aucun cas être utilisées pour influencer, ou sembler influencer une décision.

► Les Partenaires Commerciaux ne doivent offrir ou accepter que des cadeaux ou invitations d'une valeur raisonnable et ce conformément aux lois applicables et aux règles internes.

► Les cadeaux en espèce ou équivalents (par exemple : chèques cadeaux) sont strictement interdits.

► Tout cadeau ou invitation doit être justifié par un objectif professionnel clair, se dérouler dans un contexte approprié et être accordé de manière transparente.



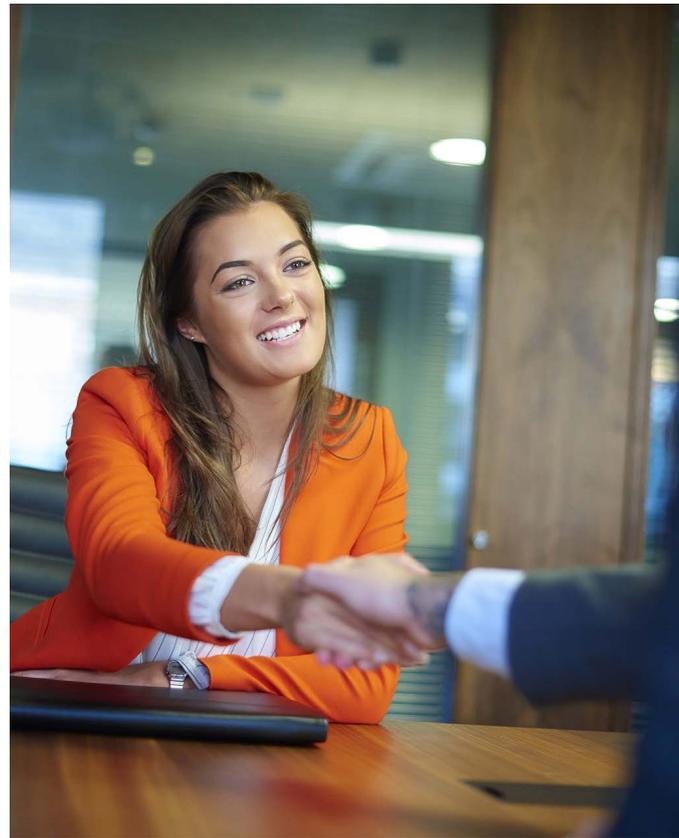


Prévenir les conflits d'intérêts

Un conflit d'intérêts survient lorsqu'un intérêt personnel influence ou semble influencer l'objectivité d'une personne dans l'exécution de ses responsabilités.

Cela peut inclure par exemple : l'existence de liens familiaux proches avec des employé(e)s d'IN Groupe impliqué(e)s dans une décision ou la détention d'intérêts financiers stratégiques dans une entreprise concurrente, cliente ou fournisseur d'IN Groupe.

- Les Partenaires Commerciaux doivent déclarer à IN Groupe toute situation de conflit d'intérêts potentiel ou perçue dès qu'elle est identifiée, afin d'y remédier au plus vite.



Se conformer aux règles des marchés publics

Les marchés publics s'accompagnent de règles renforcées relatives à la transparence des procédures, à l'égalité de traitement des candidats, à la prévention des conflits d'intérêts et à l'éthique des affaires.



- Lorsque leurs activités impliquent la candidature à un marché public, en France ou à l'étranger, les Partenaires Commerciaux doivent respecter les exigences des réglementations relatives à la commande publique.

- De manière générale, les Partenaire Commerciaux doivent exercer une vigilance accrue dans leurs interactions avec les agents publics, afin de ne pas influencer ou paraître influencer l'attribution ou les conditions d'un marché public.



Respecter les réglementations en matière de contrôle des exportations et des sanctions économiques

Nous attendons de nos Partenaires Commerciaux qu'ils se conforment aux réglementations relatives au contrôle des exportations (par exemple et façon non-exhaustive : la réglementation de l'Union Européenne sur les biens à double usage, les réglementations américaines sur l'administration des exportations) et aux sanctions économiques (par exemple et de façon non-exhaustive : les mesures économiques restrictives de l'Union Européenne, la liste française de gel des avoirs, les sanctions du Royaume-Uni, les sanctions des États-Unis, les sanctions de l'ONU, les embargos).

► Les Partenaires Commerciaux ne doivent accepter aucune importation ou exportation en provenance ou à destination de pays pour lesquels des sanctions interdisent l'établissement de relations commerciales.

► Les Partenaires Commerciaux ne doivent établir aucune relation d'affaires avec une personne physique ou morale, une entité ou un organisme désigné sur une liste de sanctions ou de gel tenue par le Conseil de sécurité des Nations Unies, les autorités des Etats-Unis, de l'Union européenne ou du Royaume-Uni, ni avec une personne physique ou morale, une entité ou un organisme associé à ces personnes, entités et organismes.

► Le cas échéant, les Partenaires Commerciaux ont mis en place tout cadre interne permettant de prévenir et détecter tout risque de manquement à ces réglementations.

► IN Groupe et ses filiales refusent toute activité commerciale directe ou indirecte avec la Russie, le Belarus, les territoires ukrainiens sous contrôle russe, l'Iran et la Corée du Nord. A ce titre, les Partenaires Commerciaux ne sont pas autorisés à revendre, sous-licencier ou transférer de quelque manière que ce soit les produits et services d'IN Groupe ou les droits d'utilisation de ceux-ci à toute entité ou personne dans ces territoires, ou pour l'utilisation d'entités dont les contrôleurs sont situés dans ces territoires.

► De même, IN Groupe et ses filiales refusent toute relation d'affaires avec des gouvernements qui ne sont pas reconnus par la communauté internationale, à moins que la diplomatie française n'ait pris des mesures favorables en vue d'une reconnaissance officielle. A ce titre, les Partenaires Commerciaux ne sont pas autorisés à revendre, sous-licencier ou transférer de quelque manière que ce soit les produits et services d'IN Groupe ou les droits d'utilisation de ceux-ci à toute entité, personne ou institution affiliée, mais non limitée, aux gouvernements non reconnus par la diplomatie française et européenne.

► Les Partenaires Commerciaux s'engagent à fournir proactivement toute information relative à leur coopération susceptible d'avoir un impact sur l'exposition d'IN Groupe aux diverses réglementations liées aux sanctions internationales et au contrôle des exportations. Pour les fournisseurs, ces informations incluent sans se limiter la transmission d'information relatives au potentiel encadrement réglementaire à l'exportation des biens vendus à IN Groupe.





Respecter les principes de la concurrence

Les Partenaires Commerciaux doivent respecter l'ensemble des réglementations applicables en matière de concurrence et d'antitrust.

- Les Partenaires Commerciaux doivent s'abstenir de pratiques anticoncurrentielles telles que (non-exhaustif) : s'accorder avec des concurrents sur des prix, conditions de vente ou des dispositions contractuelles, échanger des informations commercialement sensibles, se répartir avec des concurrents des clients, des marchés ou des zones géographiques.



Signaler tout comportement ou situation anormal(e)

Une plateforme d'alerte (<https://ingroupe.integrityline.app>) est mise à la disposition de l'ensemble des Partenaires Commerciaux afin de leur permettre de signaler toute situation ou tout comportement susceptible de constituer une violation des réglementations applicables ou des principes du présent Code de Conduite.

Les signalements sont traités de manière strictement confidentielle et aucune mesure de représailles ne peut être prise à l'encontre d'un Partenaire Commercial ayant effectué un signalement de bonne foi, même si les faits signalés ne sont finalement pas matérialisés.

Le processus ainsi que les garanties associées sont décrits dans la [Procédure relative au Dispositif d'Alerte](#).



03

Contacts utiles

Une question, un doute ou un besoin de clarification concernant l'application du présent Code de Conduite ?

Vous pouvez directement contacter la Direction Compliance IN Groupe à l'adresse suivante : compliance@ingroupe.com

