

# LA POLITIQUE CADEAUX / INVITATIONS

AU SEIN DU GROUPE ACTUAL



**actual**

CONSTRUISONS ENSEMBLE  
VOTRE TRAVAIL



# 1. INTRODUCTION - RAPPELS

**Un cadeau** est un avantage matériel offert ou reçu dans le cadre d'une relation sociale ou d'affaires.

**Une invitation** à un événement (un repas, billets de théâtre, d'événements sportifs, de concerts, etc.) peut être un avantage immatériel destiné à témoigner de l'attention que l'on porte à autrui.

La cartographie des risques du Groupe Actual démontre que recevoir des cadeaux ou des invitations par un collaborateur ou offrir des cadeaux ou des invitations à nos clients ou fournisseurs participe du risque de corruption active ou passive.

C'est la raison pour laquelle le Groupe Actual entend encadrer sa politique cadeau que chaque collaborateur se devra de respecter, appliquer et faire appliquer.

**Rappelons qu'en soit les cadeaux et invitations sont des actes ordinaires de la vie des affaires et ne constituent pas, en temps que tels, des actes de corruption.**

C'est le cadre ou les circonstances dans lesquelles ils sont reçus ou octroyés qui pourront constituer des actes de corruption actifs ou passifs.





## 2. PRINCIPES

**Les collaborateurs du Groupe ACTUAL ne sont pas autorisés à solliciter, demander ni exiger de cadeaux de la part des clients et fournisseurs du groupe.**

**Les cadeaux/les invitations aux Agents publics sont interdits.**

**Les cadeaux offerts sous forme d'espèces sont interdits.**

**Les cadeaux offerts ou reçus de la part de clients, de fournisseurs, de prestataires ou de partenaires ne sont pas, en soi, répréhensibles, pour autant :**

- qu'ils soient de faible valeur,
- qu'ils soient non récurrents,
- qu'ils soient adaptés à la situation, aux circonstances et à l'occasion qui les motivent,
- qu'ils correspondent à une manifestation de courtoisie ou d'hospitalité usuelle,
- qu'ils soient adressés sur le lieu professionnel du collaborateur/partenaire commercial,
- et qu'ils ne puissent, en aucun cas, donner l'impression d'influencer une décision commerciale ou susciter des questions sur la régularité du comportement du collaborateur ou qui pourrait influencer de façon illégitime.

**Une invitation professionnelle (repas, billets de théâtre, d'événements sportifs, de concerts...) peut être proposée ou acceptée si toutes les conditions suivantes sont remplies :**

- un collaborateur du Groupe doit nécessairement être présent ;
- l'invitation doit répondre à un objectif commercial légitime et vérifiable (pour un repas par exemple, s'il est pris au cours ou juste à la suite d'une réunion ou s'il a pour but de discuter de relations commerciales...);
- les conjoints(es) des invités ne sont pas conviés (sauf cas exceptionnels et après accord du supérieur hiérarchique) ;
- la valeur de l'invitation doit être raisonnable et être adaptée à la situation, aux circonstances et à l'occasion qui le motive ;
- l'invitation ne doit pas être effectuée pour obtenir un avantage indu ni influencer indûment l'action de quiconque ;
- les invitations doivent être occasionnelles ;
- les dépenses engagées dans le cadre d'une invitation proposée, doivent être formalisées sur notes de frais et respecter les règles édictées en la matière (limite d'engagement, types de notes de frais, justificatifs, validation des supérieurs hiérarchiques).



## 3. APPLICATIONS CONCRÈTES

### MISE EN SITUATION

#### *a. Quand est-ce qu'un cadeau est acceptable ?*

- Le cadeau est de faible valeur (< 100 EUR) ;
- Le cadeau est offert/reçu en dehors d'un appel d'offre ;
- Les cadeaux ne sont pas récurrents ;
- Les dépenses engagées dans le cadre du cadeau sont formalisées sur notes de frais et respectent les règles édictées en la matière (limite d'engagement, types de notes de frais, justificatifs, validation des supérieurs hiérarchiques) ;
- Le cadeau est adapté à la situation, aux circonstances et à l'occasion qui les motivent ;
- Le cadeau correspond à une manifestation de courtoisie ou d'hospitalité usuelle ;
- Le cadeau est adressé sur le lieu professionnel du collaborateur/partenaire commercial ;
- Le supérieur hiérarchique en est avisé ;
- Les cadeaux reçus/offerts ne doivent, en aucun cas, donner l'impression d'influencer une décision commerciale ou susciter des questions sur la régularité du comportement du collaborateur ou qui pourrait influencer de façon illégitime.



## 3. APPLICATIONS CONCRÈTES



### MISE EN SITUATION

#### ***b. Quand est-ce qu'une invitation est acceptable ?***

- L'invitation répond à un objectif commercial légitime et vérifiable (pour un repas par exemple, s'il est pris au cours ou juste à la suite d'une réunion ou s'il a pour but de discuter de relations commerciales...);
- Les conjoints(es) des invités ne sont pas conviés (sauf cas exceptionnels et après accord du supérieur hiérarchique);
- La valeur de l'invitation est raisonnable et être adaptée à la situation, aux circonstances et à l'occasion qui le motive;
- L'invitation ne doit pas être effectuée pour obtenir un avantage indu ni influencer indûment l'action de quiconque;
- Les invitations sont occasionnelles;
- Les dépenses engagées dans le cadre d'une invitation proposée sont formalisées sur notes de frais et respectent les règles édictées en la matière (limite d'engagement, types de notes de frais, justificatifs, validation des supérieurs hiérarchiques).



## 3. APPLICATIONS CONCRÈTES



### EN RÉSUMÉ



#### CE QU'IL FAUT FAIRE

- ▷ Informer son supérieur hiérarchique de tout cadeau ou invitation proposé ou accepté, quelles qu'en soit la valeur et la provenance, au-dessus du seuil minimum ;
- ▷ Tenir un registre précis des cadeaux offerts et reçus dans des documents extra-comptables de la société et/ou du projet concerné ;
- ▷ Rechercher systématiquement l'avis du supérieur hiérarchique ou du Responsable Conformité en cas de doute ;
- ▷ Être transparent(e).



#### CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

- ▷ Solliciter ou offrir des cadeaux ou des invitations au-delà de ce qui peut être raisonnablement justifié ;
- ▷ Garder pour vous l'information en cas de situations considérées comme inconfortables ;
- ▷ Utiliser des dons au profit de communautés pour dissimuler des contributions politiques ;
- ▷ Taire les questions ou les doutes posés par les situations à risque.

### ET EN TOUTES CIRCONSTANCES M'INTERROGER :

**Lorsque je reçois un cadeau ou une invitation ou bien lorsque je prévois d'offrir un cadeau ou une invitation :**

- Quelle est la valeur approximative du bien ? Respecte-t-il le sens de la mesure ?
- Serais-je embarrassé si mon entourage professionnel apprenait que je l'ai reçu ?
- D'autres cadeaux ont-ils été proposés par la même personne ou la même organisation dans les derniers mois/semaines ?
- Le cadeau ou l'invitation sont-ils, par leur valeur, ou leur récurrence, de nature à affecter l'exercice de mes fonctions ou à porter atteinte à la réputation du groupe Actual ?
- Dans quel contexte s'inscrit cette proposition ? Le cadeau ou l'invitation sont-ils offerts par courtoisie ou à titre commercial en vue d'obtenir une contrepartie ? À quels moments sont-ils offerts ?
- Et finalement, prendrais-je la même décision si on ne m'avait pas offert de cadeaux ou d'invitations ?

**Et en cas de doute sur la situation, sur la valeur du cadeau ou de l'invitation, sur les circonstances dans lesquelles ils sont proposés ou offerts, ne pas hésiter à contacter le Responsable Conformité ([alerte@groupeactual.eu](mailto:alerte@groupeactual.eu))**



## 3. APPLICATIONS CONCRÈTES



### FOCUS

#### JOURNÉES RP À BORD DU TRIMARAN ACTUAL ULTIM III

Le Groupe pratique régulièrement des journées dites RP par lesquelles nos clients et fournisseurs sont invités à passer quelques heures de navigation.

De nombreux clients et fournisseurs refusent ces invitations en lien avec la politique cadeau de leur propre entreprise.

Il est donc utile de rappeler les éléments suivants pour tenter de convaincre les clients / fournisseurs de participer à ces événements :

- L'invitation comprend généralement :
  - un déjeuner,
  - 3 heures de navigation sur le trimaran Actual Ultim III (variable en fonction de la météo) ;
- L'invitation a été monétisée à une valeur unitaire de 250 euros,
- Cette valeur dépasse la valeur unitaire visée dans la présente politique cadeau mais elle est connue, validée et acceptée par la Direction Générale du Groupe ;
- la liste des clients et fournisseurs invités est validée par la direction commerciale et la direction générale ;
- la direction commerciale a bien pris le soin de dresser la liste des invités selon les critères de la présente politique cadeau / invitation du groupe notamment les circonstances entourant cette invitation.

**Les journées RP sont donc tout à fait conformes à la politique cadeaux / invitations du Groupe ACTUAL.**



CONSTRUISONS ENSEMBLE  
VOTRE TRAVAIL