



CODE DE CONDUITE DES PARTENAIRES COMMERCIAUX

DRIVING LEADING BRANDS

TABLE DES MATIÈRES

1.	Objet	4
2.	Objectif	5
3.	Principes commerciaux	6
3.1	Conformité juridique	6
3.2	Normes de travail et d'emploi	6
3.2.1.	Interdiction du travail des enfants et traitement approprié des jeunes travailleurs	6
3.2.2.	Interdiction du travail forcé	6
3.2.3.	Liberté d'association	7
3.2.4.	Discrimination illégale et interdite sur le lieu de travail	7
3.2.5.	Santé et sécurité adéquates sur le lieu de travail	7
3.2.6.	Conditions de travail et d'emploi équitables	8
3.3	Conformité au commerce international, sécurité des transports, sécurité de la chaîne d'approvisionnement et diligence raisonnable concernant les minerais originaires de zone de conflits	8
3.3.1.	Commerce, importation, contrôle des exportations, embargos et sanctions	8
3.3.2.	Sécurité du transport et de la chaîne d'approvisionnement	8
3.3.3.	Diligence raisonnable concernant les minerais originaires de zones de conflit	9
3.4	Principe de concurrence loyale	9
3.5	Absence de conflits d'intérêts	9
3.6	Comptabilité précise	10
3.7	Lutte contre la corruption et le blanchiment d'argent	10
3.8	Respect des droits de propriété intellectuelle, lutte contre la contrefaçon, protection de la confidentialité	10
3.8.1.	Propriété intellectuelle	10
3.8.2.	Contrefaçons	10
3.8.3.	Protection des données et informations confidentielles	11
3.8.4.	Cybersécurité et sécurité des informations	11
3.9	Substances, durabilité des produits et Gestion de l'impact environnemental	12
3.10	Conformité et préoccupations	12
3.11	Surveillance	12
4.	Déclaration de conformité du partenaire commercial au Code de Conduite	13



1. OBJET

FN Browning Group (« Groupe ») est un groupe de sociétés comprenant FN Herstal et les sociétés de l'entité Browning (« filiales ») ayant son siège mondial en Belgique et des unités de fabrication situées en Europe occidentale et aux États-Unis. Chaque fois que le Groupe ou l'une de ses filiales fait affaire avec d'autres, il s'attend à ce que certains principes commerciaux qui reflètent son histoire, sa culture et son origine en tant qu'entreprise soient respectés. Ces principes commerciaux sont énoncés dans le présent Code de conduite des partenaires commerciaux (Code de conduite).

Compte tenu du besoin de clarté, de certitude, d'équité et d'égalité de traitement des partenaires commerciaux, le Groupe choisit d'utiliser le présent Code de conduite, qui définit ses principes commerciaux de manière claire et explicite.

2. OBJECTIF

2.1. INTRODUCTION

Le présent Code de conduite énonce les principes commerciaux que nos partenaires commerciaux doivent respecter.

2.2. PARTENAIRES COMMERCIAUX

Aux fins du présent Code de conduite, le terme Partenaire commercial désigne tout interlocuteur commercial potentiel du Groupe, quelle que soit la nature de l'activité envisagée. Par conséquent, le terme Partenaire commercial doit être interprété comme s'appliquant aux fournisseurs de biens ou services, consultants, agents, distributeurs, revendeurs, intermédiaires, courtiers, fabricants d'origine, etc.

2.3. CHAMP D'APPLICATION

Le respect du présent Code de conduite est une exigence pour tout accord ou contrat entre FN Browning Group ou ses filiales et un partenaire commercial en ce qui concerne les contrats de défense.

Le respect des principes commerciaux énoncés dans le présent Code de conduite peut être assuré par l'adhésion au présent Code de conduite ou, sinon, par le propre code de conduite d'un partenaire commercial, s'il est conforme et limité par les conditions énoncées ici. Le Groupe accepte qu'un partenaire commercial puisse accepter de se conformer à son propre code de conduite plutôt qu'au présent Code de conduite si les principes commerciaux sont suffisamment semblables, à la seule discrétion du Groupe. Dans ce cas, dans la mesure où le code de conduite du partenaire commercial fait référence à des instruments, concepts généraux ou directives non contraignants ou à durée indéterminée, ces derniers ne s'appliquent en aucun cas au Groupe par le biais d'une quelconque interprétation ou extension.

Lorsqu'une contrepartie demande à une autre entité du Groupe d'accepter un code de conduite ou des principes d'éthique commerciale, le présent Code de conduite doit être utilisé. Dans le cas contraire, le service juridique de l'entité concernée doit être consulté au préalable.

Le présent Code de conduite s'applique à nos partenaires commerciaux directs et nous encourageons vivement nos partenaires commerciaux à mettre en oeuvre les principes commerciaux énoncés dans ledit Code dans toute relation avec des sous-traitants ou d'autres tiers engagés ou intervenant par ou pour le compte d'un Partenaire commercial dans le cadre de ses activités avec le Groupe.

Nous exigeons de nos partenaires commerciaux qu'ils signent une Déclaration de conformité des partenaires commerciaux et qu'ils nous informent immédiatement de tout changement dans les informations contenues dans la déclaration.

3. PRINCIPES COMMERCIAUX

3.1 CONFORMITE JURIDIQUE

Nos partenaires commerciaux doivent respecter et se conformer à toutes les lois locales et nationales et à tous les règlements administratifs en vigueur, y compris, entre autres, toutes les lois et tous les règlements relatifs aux permis, licences et enregistrements liés à notre activité. À ce titre, les partenaires commerciaux s'assurent d'obtenir, de détenir et de conserver toutes les licences, tous les permis et tous les enregistrements requis pour leurs activités avec nous.

En cas de différences entre le présent Code de conduite et les lois locales et nationales applicables, nos partenaires commerciaux respecteront les exigences les plus strictes dans la mesure du possible.

Chaque fois que la loi applicable aux entités du Groupe exige que la chaîne d'approvisionnement légale ou toute autre diligence raisonnable à l'égard des partenaires commerciaux soit respectée, nos partenaires commerciaux coopéreront rapidement et avec diligence. Si un partenaire commercial ne parvient pas à coopérer raisonnablement, le Groupe peut mettre fin à ses activités en raison de son incapacité à se conformer à ses obligations légales.

3.2 NORMES DE TRAVAIL ET D'EMPLOI

3.2.1. INTERDICTION DU TRAVAIL DES ENFANTS ET TRAITEMENT APPROPRIÉ DES JEUNES TRAVAILLEURS

Le Groupe s'oppose strictement au travail des enfants et à toute forme d'exploitation des enfants. Les partenaires commerciaux ne doivent pas recourir au travail des enfants ou en tirer profit. L'âge minimum d'emploi ne doit pas être inférieur à (i) l'âge minimum légal d'emploi applicable au lieu d'emploi et à (ii) l'âge d'achèvement de la scolarité obligatoire et, en tout état de cause, ne doit pas être inférieur à 15 ans. Si nos partenaires commerciaux emploient de jeunes travailleurs, à savoir des travailleurs de moins de 18 ans, les tâches doivent être adaptées à l'âge et ne doivent pas compromettre la santé, la sécurité ou la morale desdits jeunes travailleurs.

Si nos partenaires commerciaux se rendent compte qu'ils emploient des enfants ou de jeunes travailleurs en violation du présent Code de conduite, ils doivent veiller à ce que les enfants ou les jeunes travailleurs bénéficient d'un programme de réhabilitation, plutôt que d'être licenciés. L'emploi de travailleurs mineurs par des partenaires commerciaux comme indiqué dans les présentes, directement ou indirectement, constitue un motif de rupture de nos relations commerciales.

3.2.2. INTERDICTION DU TRAVAIL FORCÉ

Tous les travaux réalisés pour nos partenaires commerciaux sont volontaires. Nos partenaires commerciaux ne doivent pas participer ou bénéficier de toute forme de travail forcé, y compris l'exploitation, le travail forcé des

détenus, l'esclavage, la servitude ou la traite des êtres humains.

Nos partenaires commerciaux ne peuvent pas retenir une partie du salaire, des avantages sociaux, des biens ou des documents (p. ex., cartes d'identité et documents de voyage) d'un membre du personnel afin de forcer ce dernier à continuer à travailler. Les travailleurs doivent disposer de leur liberté de mouvement pendant leur emploi et nos partenaires commerciaux ne doivent pas pratiquer ou tolérer le recours aux châtiments corporels, à la coercition mentale ou physique ou à la violence verbale à l'égard du personnel.

3.2.3. LIBERTE D'ASSOCIATION

Les partenaires commerciaux n'interfèrent pas avec les droits des travailleurs de former et d'adhérer à des syndicats ou autres associations et de négocier de manière collective. Nos partenaires commerciaux ne doivent pas non plus décourager l'adhésion à des syndicats.

3.2.4. DISCRIMINATION ILLEGALE ET INTERDITE SUR LE LIEU DE TRAVAIL

Nos partenaires commerciaux ne doivent pas pratiquer ou soutenir une discrimination en matière d'emploi sur la base de caractéristiques distinctives comme l'ethnie, la couleur de peau, le sexe, la langue, la religion, les opinions politiques ou autres, la nationalité, ou l'origine sociale, le patrimoine, la naissance, l'affiliation syndicale, l'orientation sexuelle, l'état de santé, les responsabilités familiales, l'âge, le handicap ou d'autres caractéristiques distinctives. L'embauche, la rémunération, les avantages sociaux, la formation, les promotions, la discipline, le licenciement, la retraite ou toute autre décision liée à l'emploi de nos partenaires commerciaux doivent être fondés sur des critères pertinents et objectifs.

3.2.5. SANTE ET SECURITE ADÉQUATES SUR LE LIEU DE TRAVAIL

Les partenaires commerciaux doivent suivre des politiques adéquates en matière de santé et de sécurité et s'assurer que leurs travailleurs se voient offrir un environnement de travail sûr et sain.

Nos partenaires commerciaux impliqués dans des activités de fabrication doivent fournir à leurs employés l'équipement de protection et la formation nécessaires pour accomplir leurs tâches en toute sécurité ; fournir un environnement approprié, propre et salubre, y compris l'accès à des toilettes et à l'eau potable, conformément aux besoins et au nombre de ses employés ; et si un hébergement est fourni aux travailleurs, les partenaires commerciaux doivent se conformer aux mêmes exigences et normes que celles énumérées ci-dessus.

3.2.6. CONDITIONS DE TRAVAIL ET D'EMPLOI EQUITABLES

Nous attendons de nos partenaires commerciaux qu'ils soient des employeurs équitables. Nos partenaires commerciaux respecteront les obligations légales locales en matière de salaires et d'avantages sociaux des employés. Tout le personnel doit être traité avec dignité et respect et être protégé contre les abus et le harcèlement sur le lieu de travail.

3.3 CONFORMITE AU COMMERCE INTERNATIONAL, SECURITE DES TRANSPORTS, SECURITE DE LA CHAINE D'APPROVISIONNEMENT ET DILIGENCE RAISONNABLE CONCERNANT LES MINERAIS ORIGINAIRES DE ZONE DE CONFLITS

3.3.1. COMMERCE, IMPORTATION, CONTROLE DES EXPORTATIONS, EMBARGOS ET SANCTIONS

Les partenaires commerciaux se conformeront à toutes les lois applicables régissant le commerce international, les lois applicables en matière de contrôle des importations et des exportations, y compris, sans s'y limiter, les sanctions, les embargos et autres lois contrôlant la transmission ou l'expédition de marchandises et de technologies. Les partenaires commerciaux fournissent au Groupe la documentation nécessaire pour que le Groupe se conforme aux lois sur le contrôle des importations et des exportations et mettront en oeuvre des pratiques et des procédures pour assurer la sécurité de leur chaîne d'approvisionnement conformément aux réglementations applicables. Le cas échéant, les partenaires commerciaux fourniront des documents pour soutenir l'éligibilité de leurs produits en vertu des accords de libre-échange.

Les partenaires commerciaux doivent nous informer de toute information pertinente nécessaire au contrôle des sanctions conformément aux règles en matière de sanctions applicables au Groupe. Les partenaires commerciaux ne peuvent pas utiliser de fournisseurs de services ou d'équipements faisant l'objet d'embargos, que ce soit en raison de leur localisation dans une région sous embargo conformément aux sanctions économiques applicables (ou agissant pour le compte desdites personnes ou entités) ou parce qu'ils figurent sur des listes applicables de personnes soumises à des restrictions ou interdites.

3.3.2. SECURITE DU TRANSPORT ET DE LA CHAINE D'APPROVISIONNEMENT

Les partenaires commerciaux doivent se conformer à toutes les lois applicables en matière de transport et disposer de systèmes pour assurer un transport sûr et sécurisé des matériaux et/ou produits. Les partenaires commerciaux doivent tenir compte de ces exigences lors du choix des prestataires de services logistiques (y compris en ce qui concerne les

entrepôts et les terminaux), du choix et de l'inspection des conteneurs de transport, du chargement et du déchargement des conteneurs de transport, de la sécurisation et de l'étanchéité des conteneurs de transport et de la réponse aux urgences. La sélection des prestataires titulaires de certifications de sécurité de la chaîne d'approvisionnement reconnues à l'échelle internationale doit être privilégiée.

3.3.3. DILIGENCE RAISONNABLE CONCERNANT LES MINERAIS ORIGINAIRES DE ZONES DE CONFLIT

Les partenaires commerciaux ne doivent pas s'approvisionner en étain, en tantale, en tungstène ou en or (minerais originaires de zones de conflit) dans des zones de conflit d'une manière qui, directement ou indirectement, finance ou profite aux groupes armés des pays visés, ce qui induit le travail forcé. Les partenaires commerciaux s'approvisionnent en minéraux des conflits auprès de fonderies, de raffineurs et/ou d'importateurs au sein de l'UE qui déclarent se conformer au Règlement (UE) 2017/821 du Parlement européen et du Conseil du 17 mai 2017 fixant les obligations liées au devoir de diligence à l'égard de la chaîne d'approvisionnement pour les importateurs de l'Union qui importent de l'étain, du tantale et du tungstène, leurs minerais et de l'or provenant de zones de conflit ou à haut risque.

Les partenaires commerciaux fourniront toutes les informations raisonnables demandées par le Groupe concernant les produits qu'ils fournissent afin de permettre au Groupe de réaliser une enquête appropriée sur le pays d'origine et d'entreprendre un programme de diligence raisonnable de la chaîne d'approvisionnement en ce qui concerne lesdits minerais originaires de zones de conflit.

3.4 PRINCIPE DE CONCURRENCE LOYALE

Les partenaires commerciaux doivent se conformer à toutes les lois applicables en matière de concurrence loyale et toutes les lois « antitrust ». Ils ne doivent pas fixer les prix ou truquer les offres avec leurs concurrents et ils doivent s'abstenir de participer à des ententes.

3.5 ABSENCE DE CONFLITS D'INTERETS

Les partenaires commerciaux doivent agir dans le meilleur intérêt de leur entreprise. Les intérêts privés et les considérations personnelles ne doivent pas affecter les décisions commerciales. Les partenaires commerciaux doivent éviter tout conflit d'intérêts ou situation donnant l'apparence d'un conflit d'intérêts potentiel. En cas de conflit d'intérêts réel ou potentiel, nos partenaires commerciaux informeront toutes les parties concernées.

3.6 COMPTABILITE PRECISE

Il est attendu des partenaires commerciaux qu'ils tiennent des livres et registres exacts et qu'ils ne modifient aucune entrée de registre pour dissimuler ou fausser la transaction sous-jacente correspondante.

3.7 LUTTE CONTRE LA CORRUPTION ET LE BLANCHIMENT D'ARGENT

Le Groupe ne se livre pas, ni ne tolère, aucune forme de corruption dans ses relations d'affaires. Les partenaires commerciaux doivent respecter toutes les lois et réglementations applicables en matière de lutte contre la corruption qui régissent leurs opérations dans les pays dans lesquels ils exercent leurs activités. Le Groupe interdit spécifiquement d'offrir, de donner, de solliciter ou de recevoir toute forme de pot-de-vin.

Toutes les transactions commerciales du Groupe doivent être exemptes de la perception d'une influence indue, à savoir la perception qu'un traitement favorable est recherché, reçu ou donné en échange de cadeaux, d'hospitalité ou de tout autre type de courtoisie commerciale. Le Groupe promeut ses produits, services et technologies sur la base de la compétitivité et de la qualité, et non sur des avantages cachés. Au minimum, les partenaires commerciaux doivent s'assurer que l'offre ou la réception de tout cadeau ou courtoisie commerciale est autorisée par la loi et la réglementation, et que ces échanges ne violent pas les règles et normes de l'entreprise du bénéficiaire.

Les partenaires commerciaux ne doivent se livrer à aucune forme de blanchiment d'argent et ne doivent jamais accepter sciemment des fonds acquis par des moyens illicites.

3.8 RESPECT DES DROITS DE PROPRIETE INTELLECTUELLE, LUTTE CONTRE LA CONTREFAÇON, PROTECTION DE LA CONFIDENTIALITE

3.8.1. PROPRIETE INTELLECTUELLE

Le Groupe respecte la propriété intellectuelle appartenant à des tiers et ne l'utilisera qu'après avoir obtenu les droits d'utilisation appropriés. Le Groupe attend de tous ses partenaires commerciaux qu'ils fassent preuve du même niveau de respect et qu'ils se conforment à toutes les lois applicables en matière de revendication des droits de propriété intellectuelle, y compris la protection contre la divulgation.

3.8.2. CONTREFAÇONS

Les partenaires commerciaux doivent disposer de méthodes et de processus efficaces pour minimiser le risque d'introduction de pièces et de matériaux contrefaits dans leurs produits.

3.8.3. PROTECTION DES DONNÉES ET INFORMATIONS CONFIDENTIELLES

Les partenaires commerciaux doivent protéger les informations confidentielles du Groupe, y compris les informations personnelles, et agir pour empêcher leur utilisation abusive, leur vol, leur fraude ou leur divulgation inappropriée. Ils doivent respecter toutes les lois applicables en matière de confidentialité des données. Les partenaires commerciaux doivent faire preuve de toute la diligence nécessaire pour traiter, discuter ou transmettre des informations sensibles ou confidentielles qui pourraient affecter le Groupe, ses employés, ses clients et ses partenaires commerciaux.

3.8.4. CYBERSÉCURITÉ ET SÉCURITÉ DES INFORMATIONS

Les partenaires commerciaux doivent traiter la technologie du Groupe de manière responsable et uniquement à des fins commerciales légitimes. Les partenaires commerciaux s'interdisent d'inscrire ou d'insérer des éléments dans la technologie, les logiciels, les applications ou les systèmes du Groupe (p. ex., cheval de Troie, trappes, bombes logiques, virus ou vers), ou de tenter de contourner ou d'attaquer les contrôles de sécurité sur tout système informatique ou réseau du Groupe.

Les partenaires commerciaux doivent respecter toutes les réglementations ou normes de cybersécurité applicables à leurs activités ou opérations.

Les partenaires commerciaux doivent s'assurer que les dispositifs de cybersécurité dans leurs chaînes d'approvisionnement sont adaptés aux exigences des informations ou données concernées, en utilisant une approche fondée sur le risque. Le Groupe s'attend à ce que ses partenaires commerciaux s'engagent à assurer un niveau approprié de cybersécurité dans leurs propres opérations et activités et dans celles de tous sous-traitants ou fournisseurs.

Si un partenaire commercial prend connaissance d'une cyberviolation ou d'une violation potentielle qui affecte le Groupe ou la sécurité des opérations, des données, de la technologie ou des informations du Groupe, ledit fournisseur doit immédiatement contacter le Groupe.

En ce qui concerne la sécurité des informations, les partenaires commerciaux doivent tenir compte de la nécessité de protéger la confidentialité, l'intégrité et la disponibilité des informations. À tout moment, le niveau requis de sécurité et de contrôle des informations devant être assuré par les partenaires commerciaux doit être proportionnel à la sensibilité, à la valeur et à la criticité des informations traitées tout au long de leur cycle de vie.

Les partenaires commerciaux doivent protéger les informations confidentielles et n'en faire qu'un usage approprié. Les partenaires commerciaux doivent respecter toutes les exigences contractuelles en matière de protection des données et de sécurité de l'information et ne divulgueront aucune information qui n'est pas connue du grand public.

3.9 SUBSTANCES, DURABILITÉ DES PRODUITS ET GESTION DE L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL

Les partenaires commerciaux doivent communiquer des informations actualisées sur les questions relatives à l'environnement, à la santé et à la sécurité de leurs produits afin de permettre une utilisation sûre des produits tout au long de leur cycle de vie. Ils sont également tenus de coopérer pour permettre de répondre à toutes les exigences en aval liées à leurs produits et/ou services.

Les partenaires commerciaux qui soutiennent les efforts de développement, de fabrication et de livraison de produits et processus innovants en matière de durabilité des produits sont appréciés.

Les partenaires commerciaux doivent se conformer à toutes les réglementations et lois environnementales applicables. Nous attendons de nos partenaires commerciaux qu'ils s'assurent que des mesures adéquates sont mises en place pour atténuer l'impact environnemental de leurs opérations commerciales, par exemple en ce qui concerne les déchets, l'évacuation des eaux usées et les émissions, dans la mesure du possible.

3.10 CONFORMITE ET PREOCCUPATIONS

Les partenaires commerciaux qui s'inquiètent de tout comportement d'un employé du Groupe allant à l'encontre du présent Code de conduite sont encouragés à signaler le problème au Groupe. En outre, la relation d'un partenaire commercial avec le Groupe ne sera pas affectée par un rapport de bonne foi sur une mauvaise conduite potentielle qui a été dûment signalée aux autorités compétentes et corrigée le cas échéant.

3.11 SURVEILLANCE

Le Groupe se réserve le droit d'évaluer et de contrôler le respect du présent Code de conduite par les partenaires commerciaux. Les partenaires commerciaux qui ne respectent pas le présent Code peuvent voir leur relation d'affaires avec le Groupe interrompue et/ou être exclus de toute considération pour des affaires futures.

4. DECLARATION DE CONFORMITE DU PARTENAIRE COMMERCIAL AU CODE DE CONDUITE

Je soussigné, dûment autorisé à signer pour et au nom
de _____

[nom complet], Partenaire commercial du FN Browning Group, confirme par la
présente en ma qualité de _____

[fonction] que

- ☐ adhère au présent Code de conduite et s'y conforme ;
- ☐ respecte son propre code de conduite avec des principes commerciaux suffisamment semblables au présent Code de conduite et que ses propres politiques et/ou son propre code de conduite appuyant la présente déclaration sont joints aux présentes ; ou
- ☐ n'adhère pas aux principes commerciaux énoncés dans le présent Code de conduite pour les raisons suivantes :

- ☐ ses propres politiques et/ou son propre code de conduite appuyant la présente déclaration sont joints aux présentes ;
- ☐ et informera le FN Browning Group immédiatement en cas de modification des informations contenues dans cette déclaration.

Signature

À signer par une personne dûment autorisée à signer pour et au nom du partenaire commercial (par exemple, le PDG ou le directeur général)