

Code de conduite global pour les partenaires commerciaux





Contenu

Lettre de la direction 3

1 Éthique et intégrité des affaires 4

- 1.1 Respect des lois et règlements applicables 4
- 1.2 Corruption, pots de vin et fraude 4
- 1.3 Conflit d'intérêts 4
- 1.4 Blanchiment d'argent 5
- 1.5 Concurrence loyale 5
- 1.6 Contrôles du commerce international 5
- 1.7 Conformité fiscale 5
- 1.8 Minerais de conflit 5

2 Conduite des affaires dans le secteur de la santé 6

- 2.1 Exigences de qualité 6
- 2.2 Éthique de la recherche clinique 6
- 2.3 Interactions avec les professionnels de santé 6

3 Environnement et climat 7

- 3.1 Législation environnementale 7
- 3.2 Déchets, eaux usées et émissions 7
- 3.3 Eau 7
- 3.4 Protection du climat 8

4 Droits de l'Homme et conditions de travail 9

- 4.1 Diligence raisonnable en matière de droits de l'Homme 9
- 4.2 Esclavage moderne et travail des enfants 9
- 4.3 Non-discrimination et non-harcèlement 9
- 4.4 Droit à la liberté d'association et à la négociation collective 10
- 4.5 Conditions de travail équitables 10
- 4.6 Équité en santé 10
- 4.7 Utilisation des forces de sécurité 10
- 4.8 Droits des communautés locales 10
- 4.9 Programme de diversité des fournisseurs 10

5 Santé et sécurité au travail 11

- 5.1 Protection des travailleurs 11
- 5.2 Suivi et amélioration des incidents en santé et sécurité au travail 11
- 5.3 Conformité et systèmes de gestion de la santé et de la sécurité au travail 11

6 Sécurité et protection des actifs et des données 12

- 6.1 Confidentialité et protection des données 12
- 6.2 Droits de la propriété intellectuelle 12
- 6.3 Mesures de sécurité et de lutte contre la contrefaçon 12
- 6.4 Publicité 12

7 Gouvernance 13

- 7.1 Systèmes et documentation 13
- 7.2 Gestion du risque 13
- 7.3 Exactitude des registres 13
- 7.4 Continuité des activités 13
- 7.5 Amélioration continue 13
- 7.6 Transparence et communication 14
- 7.7 Formation et compétence 14
- 7.8 Application à la chaîne d'approvisionnement du partenaire commercial 14
- 7.9 Évaluation et Compliance 14
- 7.10 Résiliation du contrat 14
- 7.11 Modifications 14

8 Parlez-en ! 15

Références 16



Lettre de la direction

Cher partenaire commercial,

Nous vous remercions pour votre partenariat et votre soutien continu. Nous apprécions les relations à long terme que nous entretenons avec tous nos partenaires commerciaux et les considérons comme des contributeurs clés à la croissance durable et à la marque de confiance de FME.¹

FME s'engage à adopter une conduite commerciale éthique et durable et à se conformer à toutes les lois et règlements applicables, ainsi qu'aux normes internationales. Nous nous engageons à innover en matière de soins et à contribuer à une société éthique, exempte de corruption, où les droits de l'Homme sont respectés et l'environnement préservé. Il ne suffit pas de désapprouver une conduite commerciale illégale ou contraire à l'éthique. Nous attendons de nous-mêmes et de nos partenaires commerciaux que nous prévenions, détections et répondions de manière appropriée à de tels comportements. Nous nous engageons à faire de la collaboration et de la fiabilité des éléments centraux de nos relations avec vous, notre partenaire commercial, et nous attendons le même engagement de votre part. Pour atteindre nos objectifs communs de la manière souhaitée, notre Code de conduite global pour les partenaires commerciaux fournit des informations permettant de faciliter une relation prospère et conforme entre vous et notre entreprise.

Nous attendons de vous que vous mettiez en œuvre des processus et des procédures au sein de votre organisation et de vos chaînes d'approvisionnement pour vous conformer à notre Code de conduite global pour les partenaires commerciaux. Les exigences doivent être considérées comme des exigences minimales et sont basées sur des normes internationalement reconnues (voir la liste de référence). S'il existe des lois, des règlements, des politiques ou des obligations contractuelles applicables qui régissent les mêmes questions, la disposition qui fournit la norme la plus élevée s'applique après un examen local.

L'adhésion à notre Code de conduite global pour les partenaires commerciaux est un critère important dans notre processus de sélection des partenaires commerciaux et pour votre engagement continu. Il s'agit d'un élément essentiel de notre accord contractuel. Nous tenons à vous remercier de soutenir notre engagement envers la compliance et les pratiques commerciales responsables.

Sincèrement,

Conseil d'administration
de Fresenius Medical
Care

Le présent Code de conduite global pour les partenaires commerciaux (« Code de conduite ») définit les principes d'une conduite commerciale éthique et durable. Elle s'applique à toute personne ou organisation qui reçoit des paiements de Fresenius Medical Care AG et de ses filiales (ci-après dénommées « Fresenius Medical Care », « FME » ou « nous ») et avec laquelle FME effectue des transactions commerciales directes. Ces entités comprennent, sans s'y limiter, les sous-traitants, les consultants, les fournisseurs, les professionnels de la santé et d'autres intermédiaires², qui sont tous désignés par le terme « Vous » ou les « Partenaires commerciaux ».

¹ Veuillez consulter notre page d'accueil pour plus de détails sur la culture d'entreprise FME : <https://www.freseniusmedicalcare.com/en/corporateculture/>.

² Cela inclut tous les types de distributeurs et d'intermédiaires de vente, indépendamment des flux de paiement.



1 Éthique et intégrité des affaires



1.1 **Respect des lois et règlements applicables**

FME prend la compliance au sérieux et a mis en place un solide programme de compliance. Nous attendons de nos partenaires commerciaux qu'ils fassent de même et qu'ils respectent les valeurs d'intégrité et de conduite licite. Nous attendons de nos partenaires commerciaux qu'ils prennent la compliance au sérieux et s'engagent dans une solide culture de compliance ; en respectant les lois et règlements applicables, ainsi qu'en établissant des procédures appropriées pour prévenir, détecter et remédier aux lacunes potentielles. Le non-respect de ces obligations peut exposer les partenaires commerciaux, FME et les personnes impliquées dans des comportements répréhensibles ; à des mesures d'application de la loi, des amendes, à la révocation d'une licence ou d'un permis, à d'autres sanctions, dommages, litiges ou pertes d'affaires.

1.2 **Corruption, pots-de-vin et fraude**

Les partenaires commerciaux ne doivent rien offrir de valeur aux employés de FME, directement ou indirectement par l'intermédiaire de tiers, dans l'intention d'influencer les décisions d'affaires ou de s'attendre à recevoir un traitement de faveur.

Les partenaires commerciaux s'abstiendront toujours d'offrir, de promettre, d'autoriser ou de donner quoi que ce soit de valeur (y compris des articles, des cadeaux, des services, des invitations à des divertissements ou autre, que ce soit sous la forme d'un avantage personnel/d'une faveur ou autre) à toute personne ou entité, directement ou indirectement par l'intermédiaire de tiers, dans le but d'obtenir de nouveaux contrats, de maintenir des activités existantes ou d'obtenir tout autre avantage indu.

1.3 **Conflit d'intérêts**

Pour éviter les conflits d'intérêts, il faut adopter une approche prudente des interactions avec les personnes et les entités susceptibles d'influencer l'entreprise. Un conflit d'intérêts survient lorsqu'une personne a un intérêt privé ou personnel qui influence ou semble influencer ses décisions d'affaires. Afin de minimiser le risque d'un tel conflit, les partenaires commerciaux doivent éviter toute relation, transaction ou activité qui est, ou semble être, en conflit avec une relation d'affaires objective et équitable avec FME et doit divulguer à FME tout conflit d'intérêts potentiel ou réel. Les décisions des partenaires commerciaux

doivent être guidées par des critères équitables tels que le prix et la qualité des services et des produits. FME évaluera si des relations personnelles peuvent coexister et si des contrôles ou des mesures de protection doivent être appliqués pour s'assurer que des décisions d'affaires justes et impartiales soient prises. Les partenaires commerciaux s'engagent à respecter les lois sur les marchés financiers et les lois sur les valeurs mobilières applicables. Cela inclut des restrictions sur les délits d'initiés fondés sur des informations privilégiées³.

1.4 Blanchiment d'argent⁴

FME s'attend à ce que les activités de nos partenaires commerciaux et de leurs filiales soient, aient été et soient menées en tout temps, conformément aux exigences applicables en matière d'enregistrement et de rapports financiers des lois sur le blanchiment d'argent de toutes les juridictions applicables, des règles et règlements qui en découlent, et de toutes règles, règlements ou lignes directrices connexes ou similaires émis, administrés ou appliqués par tout organisme gouvernemental (collectivement, les « Lois sur le blanchiment d'argent ») dans tous ses aspects.

Les partenaires commerciaux de FME doivent prendre toutes les mesures nécessaires pour ne faire affaire qu'avec des partenaires commerciaux de bonne réputation qui exercent des activités commerciales légitimes et dont les fonds proviennent de sources légitimes.

1.5 Concurrence loyale

Les partenaires commerciaux doivent toujours observer et se conformer à toutes les lois et réglementations anticoncurrentielles applicables et doivent établir des processus et procédures internes appropriés pour s'assurer qu'ils ne se livrent à aucun comportement anticoncurrentiel, y compris, mais sans s'y limiter, à la conclusion d'accords anticoncurrentiels et/ou à l'abus de leur position sur le marché.

1.6 Contrôles du commerce international

La gouvernance commerciale fait partie intégrante de ce code. FME s'engage à mener ses activités conformément à toutes les lois et règlements applicables régissant le commerce, l'importation, l'exportation, le transfert et la circulation de biens, de services, de technologies et de fonds, telles que les sanctions, les réglementations douanières et les contrôles à l'exportation (« Lois commerciales »). En respectant les normes les plus élevées en matière de gouvernance commerciale, nous protégeons non seulement la réputation de FME, mais nous favorisons et contribuons à une conduite commerciale responsable et éthique au-delà des frontières. Les partenaires commerciaux doivent collaborer activement au respect de ces normes. FME exige qu'ils s'engagent à respecter toutes les lois commerciales applicables lorsqu'ils sont en relation d'affaires avec FME.

1.7 Conformité fiscale

Tous les partenaires commerciaux doivent traiter la gouvernance fiscale et la conformité fiscale comme des aspects importants de leurs systèmes de surveillance et de gestion des risques. Les partenaires commerciaux doivent utiliser des stratégies de gestion des risques pour s'assurer que tous les risques financiers, réglementaires et de réputation liés à la fiscalité soient entièrement identifiés, évalués et atténués, le cas échéant.

1.8 Minerais de conflit

Les partenaires commerciaux doivent s'assurer que les produits fournis à FME ne contiennent pas de métaux dérivés de minéraux ou de leurs dérivés provenant de régions en conflit⁵ qui financent ou profitent directement ou indirectement à des groupes armés et causent ou favorisent des violations des droits de l'Homme. Les partenaires commerciaux sont tenus de se conformer aux réglementations applicables et aux normes internationales telles que le Guide de l'OCDE⁶ sur le devoir de diligence pour des chaînes d'approvisionnement responsables en minerais provenant de zones de conflit ou à haut risque.



3 Information privilégiée : Information sur la société qui, si elle était rendue publique, devrait raisonnablement avoir un impact significatif sur le cours des titres.

4 Blanchiment d'argent : Effectuer une transaction avec des biens d'origine criminelle, structurer une transaction de manière à éviter la détection d'un comportement criminel ou s'engager dans une transaction qui fait la promotion d'une activité criminelle.

5 Angola, Burundi, République centrafricaine, République du Congo, Rwanda, Soudan du Sud, Tanzanie, Ouganda et Zambie

6 OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques



2 Conduite des affaires dans le secteur de la santé

2.1 Exigences de qualité

Les partenaires commerciaux doivent fournir des biens et des services qui répondent aux exigences de FME, sont conformes aux garanties et qui sont sûrs pour l'usage auquel ils sont destinés. Par conséquent, les partenaires commerciaux doivent répondre aux exigences réglementaires, telles que celles imposées par les régulateurs locaux, ainsi qu'aux exigences et normes de qualité convenues contractuellement. Les partenaires commerciaux doivent traiter rapidement tous les problèmes critiques susceptibles d'affecter négativement la qualité des biens et services fournis. Les partenaires commerciaux doivent informer FME des modifications apportées au processus de fabrication ou d'approvisionnement qui sont susceptibles d'avoir une incidence sur les caractéristiques des biens et services fournis.

2.2 Éthique de la recherche clinique

La recherche clinique, comme les essais cliniques et les autres études de recherche chez l'humain menées pour le compte de FME, doit être effectuée conformément aux lignes directrices

internationales (comme la Déclaration d'Helsinki), aux lois et règlements locaux applicables et aux normes internationales de qualité et de sécurité reconnues (comme les lignes directrices de l'ICH sur les bonnes pratiques cliniques). Les partenaires commerciaux doivent adhérer aux principes éthiques énoncés dans le rapport Belmont, à savoir le respect des personnes, la bienfaisance et la justice tout au long du processus de recherche. Les partenaires commerciaux doivent se conformer aux exigences éthiques et médicales applicables lors de la réalisation de telles études.

Les animaux doivent être traités avec respect, avec un minimum de douleur et de stress. Des alternatives aux essais sur des animaux doivent être utilisées lorsque cela est scientifiquement valide et acceptable pour les organismes régulateurs. Les partenaires commerciaux sont encouragés à remplacer, réduire et optimiser les essais sur des animaux (principes directeurs des 3R) dans l'intérêt du bien-être animal, tout en recherchant des méthodes pour rendre les essais sur les animaux obsolètes. Les partenaires commerciaux doivent reconnaître et prendre en compte les risques et préoccupations potentiels associés aux technologies émergentes, telles que la recherche sur les cellules souches ou la nanotechnologie. Les Partenaires

commerciaux doivent mettre en œuvre des mesures pour gérer activement les risques et réduire les impacts prévisibles.

2.3 Interactions avec les professionnels de la santé

Les partenaires commerciaux doivent faire preuve d'une attention particulière lorsqu'ils traitent avec les pouvoirs publics et les professionnels de santé (PS⁷), surtout s'il s'agit d'agents publics⁸, tels que les travailleurs des hôpitaux publics. Des sanctions légales peuvent s'appliquer lorsque les entreprises ciblent des agents publics avec des propositions inappropriées pour influencer, induire ou récompenser une action favorable (ou une inaction), une transaction commerciale ou une affaire publique. Il est essentiel que les partenaires commerciaux disposent des compétences et des ressources nécessaires pour fournir des services de qualité de manière appropriée et en temps opportun, en évitant toute forme d'incitation induite dans toute transaction avec FME (voir le chapitre 1.2 « Corruption, pots-de-vin et fraude »)

⁷ PS : Personnes impliquées dans la prescription, l'achat ou l'administration de dispositifs médicaux ou de médicaments.

⁸ Agent public : Une variété de personnes et d'entités, y compris celles représentant des entreprises d'État, des partis politiques ou des organisations internationales publiques.



3 Environnement et climat

3.1 Législation environnementale

Les partenaires commerciaux doivent se conformer à toutes les lois et réglementations environnementales applicables, ainsi qu'aux accords et conventions internationalement reconnus. Cela inclut que, mais sans s'y limiter :

- Les partenaires commerciaux doivent veiller à ce que les déchets soient correctement manipulés conformément aux réglementations locales et à la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières de déchets dangereux et de leur élimination (Convention de Bâle).
- Les partenaires commerciaux ne doivent pas fabriquer de produits contenant du mercure ajouté, utiliser du mercure et des composés du mercure dans les processus de fabrication, ni traiter des déchets de mercure en violation des règles énoncées dans la Convention de Minamata des Nations Unies sur le mercure (Convention de Minamata).
- Les partenaires commerciaux ne doivent pas produire ou utiliser de produits chimiques qui sont réglementés en tant que polluants organiques persistants conformément à la Convention de Stockholm sur les polluants organiques persistants (Convention de Stockholm) et garantir une manipulation, une collecte, un stockage et une élimination

écologiquement rationnels des déchets respectifs.

Les partenaires commerciaux doivent appliquer des systèmes de management environnemental appropriés, idéalement certifiés conformément à l'ISO 14001⁹ ou à l'ISO 50001¹⁰, afin d'évaluer les risques environnementaux potentiels et de définir des stratégies d'atténuation.

3.2 Déchets, eaux usées et émissions

Les partenaires commerciaux doivent mettre en place des systèmes pour garantir la sécurité et le respect de la législation dans la manipulation, le déplacement, le stockage et l'élimination, le rejet des déchets ou le déversement, les émissions atmosphériques et les rejets d'eaux usées. En outre, les partenaires commerciaux doivent prévenir et atténuer les déversements et les rejets accidentels de substances dangereuses, de déchets, d'eaux usées et d'émissions dans l'environnement ou les installations dont les risques associés ne sont plus contrôlés (par exemple, les réseaux d'égouts publics, les surfaces publiques). Tous les déchets, les eaux usées ou les émissions susceptibles d'avoir des effets négatifs sur la santé humaine ou l'environnement doivent être gérés, contrôlés et traités de manière appropriée avant d'être rejetés dans l'environnement afin de réduire au minimum les impacts qui en résultent pour les collectivités concernées. Toutes les

installations et tous les aménagements nécessaires doivent être construits et entretenus de manière à garantir la gestion ou l'atténuation des risques pertinents.

3.3 Eau

Les partenaires commerciaux s'efforcent de mettre en place des systèmes de gestion permettant de réduire les prélèvements et la consommation d'eau dans le cadre de leurs propres activités et de leurs chaînes d'approvisionnement, en accordant une attention particulière aux zones de stress hydrique. L'utilisation de l'eau pour les opérations d'un partenaire commercial ne doit pas avoir d'impact négatif sur la disponibilité et la qualité de l'eau pour l'environnement et les communautés environnantes.

⁹ ISO 14001 : Systèmes de management environnemental

¹⁰ ISO 50001 : Systèmes de management de l'énergie



3.4 Protection du climat

Les partenaires commerciaux doivent déployer des efforts raisonnables pour fixer des objectifs environnementaux, définir des stratégies et mettre en place des politiques pour identifier et atténuer les impacts environnementaux de leurs opérations tout au long de leurs chaînes d'approvisionnement. Les partenaires commerciaux doivent tenir compte de la protection de la biodiversité et des écosystèmes, y compris la protection des ressources marines. Les partenaires commerciaux s'abstiendront de toute activité qui entraînera ou aura conduit à la déforestation et se conformeront aux lois et réglementations applicables du pays de production. Les partenaires commerciaux identifient également l'impact et les risques que le changement climatique présente sur leurs propres opérations et chaînes d'approvisionnement. Les partenaires commerciaux sont encouragés à adopter et à appliquer des pratiques d'économie circulaire.

Les partenaires commerciaux doivent se fixer des objectifs de réduction de leur consommation d'eau, d'énergie, de matières premières, de production de déchets et de neutralité climatique d'ici 2050, dans la mesure où cela convient à leur activité. En particulier, les partenaires commerciaux doivent avoir mis en place des programmes et des initiatives appropriés visant à réduire les émissions de gaz à effet de serre dans leurs propres opérations (champs d'application 1 et 2) et dans leurs chaînes de valeur (champ d'application 3). FME accorde une grande importance aux partenaires commerciaux qui alignent leurs objectifs d'émissions sur l'initiative Science Based Targets (SBTi). Les partenaires commerciaux doivent assurer et démontrer des améliorations environnementales continues. Sur demande, les partenaires commerciaux seront en mesure de fournir à FME des chiffres environnementaux pertinents.



4 Droits de l'Homme et conditions de travail

4.1 Diligence raisonnable en matière de droits de l'Homme

Les partenaires commerciaux doivent et sont encouragés à établir un processus de diligence raisonnable en matière de droits de l'Homme afin de prévenir, d'atténuer ou de remédier à tout impact négatif potentiel qu'ils pourraient causer ou contribuer à causer aux droits de l'Homme. Un tel processus doit être mis en œuvre en tenant dûment compte des lois et règlements applicables, ainsi que des normes internationales, y compris les principes décrits dans la Déclaration universelle des droits de l'Homme des Nations Unies, les Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'Homme et la Déclaration de 1998 de l'Organisation internationale du travail relative aux principes et droits fondamentaux au travail. Lorsqu'ils sont confrontés à des exigences contradictoires, les partenaires commerciaux doivent aspirer à respecter les normes internationales en matière de droits de l'Homme tout en respectant les lois et pratiques locales.

4.2 Esclavage moderne et travail des enfants

Nous interdisions strictement d'utiliser, de soutenir ou de bénéficier de toute forme d'esclavage moderne, y compris l'exploitation du travail des enfants¹¹ ou le travail forcé¹². Cela inclut l'esclavage moderne sous la forme de la traite des êtres humains, du travail forcé, du travail sous contrat, du travail servile ou de toute autre forme, y compris la coercition mentale et physique, et toutes les formes de pratiques d'esclavage sur le lieu de travail. Lorsque l'on fait appel à la main-d'œuvre migrante, des mesures doivent être mises en place pour prévenir les situations qui pourraient conduire à l'esclavage moderne ou à des conditions comparables pour les travailleurs.

4.3 Non-discrimination et non-harcèlement

Nous ne tolérons aucune forme de discrimination, y compris le harcèlement verbal, physique ou sexuel ou l'intimidation sur le lieu de travail en raison de la nationalité ou de l'ethnie, de la citoyenneté, de la couleur de peau, de l'âge, de l'origine sociale, de l'état de santé, du handicap, de l'orientation sexuelle, du genre, de l'identité et de l'expression de genre, de l'état matrimonial, de la grossesse, de l'opinion politique, de l'affiliation syndicale ou de l'engagement dans une activité syndicale collective légale, la religion ou la conviction, et tout

autre critère protégé par les lois et réglementations locales. Nous attendons de nos partenaires commerciaux qu'ils promeuvent l'égalité des chances et qu'ils prennent des mesures pour prévenir la discrimination et le harcèlement fondés sur des caractéristiques ou des attributs protégés par les lois du lieu de travail.

Les partenaires commerciaux sont tenus de condamner le harcèlement, les comportements violents ou abusifs ou l'intimidation sous quelque forme que ce soit. Les partenaires commerciaux doivent maintenir un lieu de travail respectueux avec des conditions de travail équitables et sûres et sont encouragés à favoriser la diversité et un environnement de travail inclusif et de confiance pour leurs employés.

11 Selon la Convention n° 138 de l'OIT (Convention sur l'âge minimum) et la Convention n° 182 de l'OIT (Pire forme de travail des enfants)

12 Selon la Convention n° 29 de l'OIT (Convention sur le travail forcé)

4.4 **Droit à la liberté d'association et à la négociation collective**

Les partenaires commerciaux doivent respecter le droit des travailleurs d'adhérer ou non à des syndicats, de participer à des négociations collectives et de demander une représentation par le biais d'organes représentatifs sur le lieu de travail ou de syndicats, conformément aux lois locales.

4.5 **Conditions de travail équitables**

Les partenaires commerciaux doivent fournir à leur personnel des salaires adéquats qui s'élèvent au moins au salaire minimum, conformément à la législation locale. Les partenaires commerciaux doivent respecter le principe de l'égalité de rémunération pour un travail égal. Les partenaires commerciaux ne peuvent pas se livrer à une suspension de salaire, à une retenue de salaire ou à des déductions de salaire illégales ou de représailles ; Ils doivent payer leur personnel en temps opportun. Les partenaires commerciaux doivent se conformer aux lois et réglementations applicables concernant les conditions d'emploi et de travail, y compris, mais sans s'y limiter, les conditions générales d'emploi, la transparence des salaires, les salaires minimums et les avantages, les heures de travail maximales et les temps de pause et de repos. Les semaines normales de travail ne doivent pas dépasser le nombre maximum d'heures autorisées fixé par la législation locale et les heures supplémentaires ne doivent être prescrites que conformément aux lois locales.

4.6 **Équité en santé**

FME s'engage à l'égard de l'équité en santé, comme le précise notre déclaration globale sur l'équité en matière de santé¹³. Notre engagement à l'égard de l'équité en santé signifie l'élargissement de nos connaissances et de nos services afin d'éliminer les inégalités sur les possibilités de soins et de résultats en matière de santé. Nous nous efforçons de fournir les soins les plus complets à toutes les personnes atteintes de maladies graves, y compris les maladies rénales chroniques. De plus, FME valorise les partenaires commerciaux qui partagent son engagement envers l'équité en de santé.



4.7 **Utilisation des forces de sécurité**

Si les partenaires commerciaux déploient des forces de sécurité privées ou publiques pour protéger leurs locaux, leurs actifs, leur personnel et/ou leurs patients, les Partenaires commerciaux doivent prendre des mesures pour garantir un comportement approprié des forces de sécurité. Les partenaires commerciaux doivent fournir des instructions et des contrôles adéquats aux forces de sécurité pour prévenir la torture, les traitements cruels, inhumains ou dégradants et pour empêcher les forces de sécurité de causer des atteintes à la vie ou à l'intégrité physique ou de porter illégalement atteinte au droit d'organisation ou d'entraver illégalement l'exercice du droit des employés à la liberté d'association, à condition que ces droits soient exercés de manière légale.

4.8 **Droits des communautés locales**

Les partenaires commerciaux doivent prendre des mesures pour prévenir les modifications nocives du sol, la pollution de l'eau ou de l'air, les émissions sonores nocives ou la consommation excessive d'eau, qui peuvent toutes entraîner une altération significative de la base naturelle de la conservation et de la production des aliments. En outre, les Partenaires commerciaux s'engagent à empêcher le refus ou la limitation de l'accès à l'eau potable propre et sûre, ou la destruction de l'accès individuel aux installations sanitaires et/ou à causer des dommages à la santé d'une personne.

Les partenaires commerciaux ne doivent pas s'engager dans l'exploitation illégale de ressources telles que les terres, les forêts et l'eau, qui garantissent les moyens de subsistance des individus et des communautés.

4.9 **Programme de diversité des fournisseurs.**

Les partenaires commerciaux sont encouragés à élaborer et à mettre en œuvre un programme de diversité des fournisseurs au sein de leurs chaînes d'approvisionnement. Les partenaires commerciaux doivent offrir le maximum d'opportunités possibles aux petits fournisseurs diversifiés qui apportent de la valeur. Les partenaires commerciaux doivent être en mesure de suivre et de rendre compte de l'avancement de leurs programmes respectifs de diversité des fournisseurs.

¹³ Disponible sur notre site Web : <https://www.freseniusmedicalcare.com/en/about-us/policies-and-standards>

5 Santé et sécurité au travail

5.1 Protection des travailleurs

Les partenaires commerciaux doivent protéger de manière adéquate les employés contre l'exposition nocive à des dangers chimiques, biologiques et physiques, des conditions insalubres, des tâches physiquement exigeantes sur le lieu de travail et dans tout lieu de vie fourni par l'entreprise. Les partenaires commerciaux doivent fournir un environnement de travail sûr et sain, des installations adéquates et des dispositions pour le bien-être de leur personnel, y compris des équipements de protection individuelle appropriés et une formation régulière en matière de santé et de sécurité. Les partenaires commerciaux doivent se conformer aux réglementations en matière de sécurité des produits, étiqueter correctement les produits et communiquer les exigences en matière de manipulation des produits. En cas de besoin légitime, les partenaires commerciaux doivent fournir aux parties concernées la documentation applicable contenant toutes les informations nécessaires en matière de sécurité pour toutes les substances dangereuses. Il s'agit notamment d'informations sur le produit, de fiches de données de sécurité, de notifications ou de confirmations d'enregistrement, de cas d'utilisation et de scénarios d'exposition. Les partenaires commerciaux partagent de manière proactive et transparente des informations sur la santé, la sécurité et les aspects environnementaux de leurs produits avec toutes les parties concernées. Les partenaires

commerciaux doivent également prendre des mesures appropriées pour prévenir une fatigue physique et mentale excessive due à une organisation du travail inadéquate en ce qui concerne les heures de travail et les pauses.

5.2 Suivi et amélioration des incidents liés à la santé et à la sécurité au travail

Les partenaires commerciaux doivent suivre et analyser les accidents de travail des employés, identifier leurs causes profondes et mettre en œuvre et évaluer les actions correctives et préventives appropriées, conformément aux lois et règlements applicables. Des processus appropriés de signalement des incidents doivent être fournis à tous les travailleurs.

5.3 Conformité et systèmes de gestion de la santé et de la sécurité au travail

Les partenaires commerciaux doivent se conformer à toutes les obligations en matière de santé et de sécurité au travail applicables en vertu des lois locales. Les partenaires commerciaux doivent prendre, dans la mesure du possible, les mesures nécessaires pour établir des processus ou des programmes appropriés afin de prévenir ou d'atténuer les dangers et les risques qui affectent ou peuvent affecter la santé

et la sécurité des employés, des voisins, des communautés environnantes ou de toute autre partie prenante concernée. Les partenaires commerciaux doivent identifier et évaluer les situations d'urgence, ainsi qu'élaborer et mettre en œuvre des procédures d'intervention pour faire face à ces urgences. Les plans d'intervention doivent être testés périodiquement pour s'assurer de leur viabilité et de leur validité.





6 Sécurité et protection des actifs et des données

6.1 Confidentialité et protection des données

Les partenaires commerciaux doivent se conformer à toutes les lois et à tous les règlements applicables, ainsi qu'aux obligations contractuelles, lorsqu'ils recueillent, utilisent, divulguent, stockent et traitent des données que FME partage avec eux, des données qu'ils traitent pour le compte de FME ou des données dont ils prennent connaissance dans le cadre de la relation d'affaires entre les parties. Cela comprend les données personnelles relatives aux employés, aux patients, aux clients, aux professionnels de santé, aux fournisseurs et autres, de FME, ainsi que les informations confidentielles ou exclusives relatives aux activités de FME ou aux accords avec des tiers, tels que des informations stratégiques, financières, techniques ou commerciales non publics.

Par exemple, en fonction de la nature des données et de l'activité commerciale, le partenaire commercial peut être limité au traitement, à l'utilisation ou à la divulgation de ces données conformément à un besoin commercial légitime ou à une base juridique d'une manière convenue par FME ; il peut être tenu de mettre en œuvre des mesures techniques et organisationnelles pour protéger les données contre l'accès, la divulgation, l'altération ou la destruction non autorisés ; et garantir l'exactitude, la pertinence et l'intégrité des données

tout au long de leur cycle de vie. Les partenaires commerciaux peuvent également être tenus d'aviser FME des atteintes à la protection des données ou des incidents de sécurité ayant une incidence sur FME et de coopérer pleinement avec FME dans le cadre d'enquêtes et des efforts de correction liés à la protection des données.

6.2 Droits de la propriété intellectuelle

Les partenaires commerciaux doivent protéger leurs droits de propriété intellectuelle, les droits de propriété intellectuelle de leurs employés, de leurs propres partenaires commerciaux et la propriété intellectuelle de FME développée dans le cadre de nos activités contre l'accès par tout tiers, y compris leurs chaînes d'approvisionnement. La propriété intellectuelle comprend, sans s'y limiter, toute invention, brevet, marque, droit d'auteur, connaissances techniques et scientifiques ou savoir-faire et expertise. Il en va de même pour les secrets commerciaux de toute nature. Le partenaire commercial doit informer FME de tout risque lié à la propriété intellectuelle, évident et matériel, auquel FME pourrait être exposée en raison de la relation d'affaires avec le partenaire commercial.

6.3 Mesures de sécurité et de lutte contre la contrefaçon

Les partenaires commerciaux doivent appliquer les bonnes pratiques dans l'ensemble de leurs opérations et de leurs chaînes d'approvisionnement et veiller à ce que des mesures contre la contrefaçon soient mises en œuvre et appliquées. Les partenaires commerciaux doivent assurer l'intégrité de chaque envoi à FME en vertu de l'accord contractuel.

6.4 Publicité

Nous ne permettons pas aux partenaires commerciaux d'utiliser la marque ou le logo de FME sur tout affichage public ou document sans autorisation préalable. Sans une telle approbation préalable, les partenaires commerciaux ne peuvent pas divulguer leur relation avec FME ou ses produits, pièces, conceptions ou informations non publiques dans des lieux publics, y compris les communiqués de presse, les sites Web, les médias sociaux, les salons professionnels et les installations des partenaires commerciaux.

7 Gouvernance

7.1 Systèmes et documentation

Les partenaires commerciaux doivent intégrer le présent Code de conduite dans leurs systèmes de gestion, leurs contrôles et leurs politiques. Cela implique une répartition claire des responsabilités internes et la mise en œuvre de normes et de procédures pertinentes. Tous les documents applicables (par exemple, les permis, les certificats, les licences et les enregistrements) doivent être obtenus, conservés et tenus à jour pour en démontrer la conformité. Cette documentation peut être examinée par FME d'un commun accord.

7.2 Gestion du risque

Les partenaires commerciaux doivent mettre en œuvre des mécanismes appropriés pour identifier, évaluer et gérer régulièrement les risques dans tous les domaines abordés par le présent Code de conduite (qui sont pertinents et applicables au Partenaire commercial). Les partenaires commerciaux détermineront en permanence l'importance relative de chaque risque et prendront des mesures pour le prévenir et l'atténuer. Les partenaires commerciaux doivent également prendre les mesures nécessaires pour prévenir les risques, cesser les violations et minimiser les risques de réputation pour FME et le partenaire commercial. Les partenaires commerciaux sont également invités à informer de manière proactive FME de toute infraction, de tout risque d'infraction ou de toute enquête concernant leurs propres opérations ou chaînes d'approvisionnement.

7.3 Exactitude des registres

Tous les livres et registres financiers doivent être conformes aux lois et réglementations applicables, aux exigences locales, ainsi qu'aux principes comptables généralement reconnus. Afin de donner une image fidèle de leur situation financière, les registres des partenaires commerciaux doivent être exacts à tous égards et tenus à jour. Les registres doivent être complets, lisibles, transparents, traités en temps opportun et refléter les opérations et les paiements réels. Les partenaires commerciaux ne doivent pas cacher, omettre d'enregistrer ou faire de fausses entrées. Tous les documents commerciaux doivent refléter avec exactitude la nature et l'étendue véritables de l'opération ou de la dépense. Les partenaires commerciaux doivent établir des processus et des contrôles adéquats pour garantir l'exactitude, l'exhaustivité et la préparation en temps opportun de leurs comptes et états financiers.

La facturation des partenaires commerciaux doit être exacte, véridique, complète et opportune pour tous les produits et services. Afin de garantir une facturation exacte, tous les registres doivent fournir une documentation fiable sur les produits achetés/vendus ou les services rendus/reçus.

7.4 Continuité des affaires

Les partenaires commerciaux doivent mettre en œuvre des plans de continuité des activités et une gestion de la reprise appropriés, en cas de sinistre, pour les opérations soutenant les activités de FME.



7.5 Amélioration continue

Les partenaires commerciaux doivent démontrer leur engagement à l'amélioration continue de la mise en œuvre du présent Code de conduite en fixant des objectifs de performance, en exécutant des plans de mise en œuvre et en prenant les mesures correctives nécessaires pour remédier aux déficiences identifiées dans le cadre d'évaluations internes ou externes, d'inspections et d'exams de la direction. Les partenaires commerciaux sont encouragés à partager leurs actions respectives avec FME sur demande.



7.6 **Transparence et communication**

Les partenaires commerciaux sont encouragés à rendre compte régulièrement de leurs performances sociales et environnementales en externe conformément au présent Code de conduite. Les partenaires commerciaux doivent rester transparents sur leurs activités commerciales, leur structure, leur situation financière, leurs performances et leurs activités, comme l'exigent les lois et réglementations applicables, ainsi que les normes de l'industrie. Les partenaires commerciaux sont encouragés à divulguer leurs condamnations ainsi que les mesures d'atténuation.

7.7 **Formation et compétence**

Les partenaires commerciaux doivent élaborer, mettre en œuvre et maintenir des mesures de formation appropriées pour permettre à leurs employés d'acquérir un niveau approprié de connaissance et de compréhension du présent Code de conduite, des lois et réglementations applicables, ainsi que des normes de l'industrie.

7.8 **Application à la chaîne d'approvisionnement du partenaire commercial**

Les partenaires commerciaux doivent reproduire le présent Code de conduite en aval de leurs chaînes d'approvisionnement, en s'assurant que tout tiers ou sous-traitant agissant au nom du partenaire commercial et affectant une relation d'affaires avec FME respecte le présent Code de conduite. Sur demande, les partenaires commerciaux doivent fournir à FME des renseignements sur leurs chaînes d'approvisionnement afin d'identifier les risques et les mesures préventives en lien avec l'application du présent Code de conduite.

7.9 **Évaluation et Compliance**

Nos relations commerciales sont fondées sur l'honnêteté et le respect mutuel. FME a le droit de contrôler et d'évaluer, à sa discrétion et moyennant un préavis raisonnable, le respect du présent code de conduite par le partenaire commercial en lui fournissant des certifications ou en participant à des évaluations, par exemple. S'il existe des preuves raisonnables que le partenaire commercial ne se conforme pas aux dispositions du présent Code de conduite, FME se réserve le droit d'effectuer des évaluations ad hoc en utilisant les mesures jugées appropriées par FME. L'évaluation doit être effectuée par FME (directement ou par l'intermédiaire d'un tiers engagé). Les autres obligations contractuelles ne sont pas affectées par le présent Code de conduite et prévalent sur les dispositions du présent Code.

7.10 **Résiliation du contrat**

Si FME détermine que le partenaire commercial ne respecte pas les exigences du Code de conduite, FME se réserve le droit de demander aux partenaires commerciaux de prendre des mesures correctives pour prévenir, faire cesser ou minimiser la violation dans un délai raisonnable. Si les partenaires commerciaux ne prennent pas de mesures correctives, FME a le droit (i) de suspendre le contrat jusqu'à ce qu'il soit remédié aux violations, ou (ii) de donner un préavis extraordinaire de résiliation après l'expiration du délai d'exécution imparti, sans aucune amélioration et à la seule discrétion de FME.

7.11 **Modifications**

FME se réserve le droit de modifier raisonnablement le présent Code de conduite. Les partenaires commerciaux sont encouragés à se conformer à la dernière version du présent Code de conduite et doivent, au plus tard, se conformer aux modifications du Code de conduite dans les contrats renouvelés.



8 Parlez-en!

Les partenaires commerciaux doivent établir une procédure de signalement au sein de leur organisation, permettant à leur personnel et à d'autres groupes concernés de signaler à tout moment des préoccupations ou des incidents de non-compliance potentielle, y compris, mais sans s'y limiter, les violations potentielles des lois et réglementations applicables telles que décrites dans le présent Code de conduite.

Les partenaires commerciaux veillent à ce que la procédure de signalement soit clairement définie et communiquée dans un format facilement accessible à toutes les parties intéressées, y compris le public. La procédure comprend des informations sur la manière de signaler les préoccupations et le processus de résolution prévu, et permet un signalement anonyme. La procédure doit garantir une enquête indépendante et impartiale, ainsi que l'absence de mesures de rétorsion à l'encontre de la personne déclarante

Tout signalement effectué de bonne foi doit être couvert par une politique de non-rétorsion et traité de manière confidentielle, tout en protégeant l'identité de la personne déclarante dans la mesure du possible. Les partenaires commerciaux s'engagent à

enquêter rapidement et correctement sur ces rapports et, s'il y a des constatations, de prendre des mesures correctives au besoin. Toute réponse ou tout renseignement à l'intention de la personne déclarante doit être fourni à la discrétion de FME et conformément aux lois et règlements applicables.

En cas d'identification d'un risque grave pour les droits de l'Homme, d'une violation effective, ou d'une application de la loi et/ou d'un litige connexe, les partenaires commerciaux sont tenus d'aviser FME de manière proactive et de fournir des détails sur les mesures prises pour éviter ou atténuer une telle situation. Cela s'applique également aux situations où les partenaires commerciaux ont causé ou contribué à une telle situation, mais ne sont pas en mesure d'atténuer ou de remédier à l'impact négatif sur les droits de l'Homme.

Les partenaires commerciaux sont encouragés à informer leurs employés de la Hotline Compliance de FME. La Hotline Compliance de FME peut également être utilisée par les partenaires commerciaux ou leur personnel pour signaler toute préoccupation liée aux activités de FME, ainsi qu'aux activités de la main-d'œuvre de FME, de la direction de FME ou des agents de FME.

Si vous souhaitez faire un rapport ou si vous avez d'autres questions, veuillez consulter www.fresenius.ethicspoint.com, ou

Contactez-nous:

- complianceactionline1@freseniusmedicalcare.com (à l'échelle mondiale, sauf aux États-Unis et à Ruska),
- compliance.actionline@freseniusmedicalcare.com (pour les États-Unis), ou
- complianceactionline-russia@fmc-ag.ru (pour la Russie).



Références

Convention de Bâle | Organisation des Nations unies

www.basel.int

Rapport Belmont : Principes éthiques et lignes directrices pour la protection des sujets humains de la recherche

www.hhs.gov/ohrp/regulations-and-policy/belmont-report/read-the-belmont-report/index.html

Déclaration d'Helsinki | Association Médicale Mondiale

www.wma.net/what-we-do/medical-ethics/declaration-of-helsinki/

Systèmes de management de l'énergie (ISO 5001) | Organisation internationale de normalisation

www.iso.org/home.html

Systèmes de management environnemental (ISO 14001) | Organisation internationale de normalisation

www.iso.org/home.html

Politiques et normes internes de FME

www.freseniusmedicalcare.com/en/about-us/policies-and-standards

Règlement général sur la protection des données (RGPD) | Union européenne

gdpr.eu

Bonnes pratiques cliniques de l'ICH | Agence européenne des médicaments

www.ema.europa.eu/en/ich-e6-r2-good-clinical-practice-scientific-guideline

Normes internationales du travail | Organisation internationale du travail

www.ilo.org/international-labour-standards

Convention de Minamata | Organisation des Nations unies

minamataconvention.org/en

Guide de l'OCDE sur le devoir de diligence pour des chaînes d'approvisionnement responsables en minerais

www.oecd.org/corporate/mne/mining.html



Références

Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales sur la conduite responsable des entreprises

www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-guidelines-for-multinational-enterprises-on-responsible-business-conduct_81f92357-en

Accord de Paris | Organisation des Nations unies

unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement

Convention de Stockholm | Organisation des Nations unies

pops.int

Déclaration universelle des droits de l'Homme | Organisation des Nations unies

un.org/en/documents/udhr/

Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'Homme (UNGP)

www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_EN.pdf

Loi sur la corruption au Royaume-Uni | Royaume-Uni

www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/23/introduction

Loi sur les pratiques de corruption à l'étranger des États-Unis | ÉTATS-UNIS

www.justice.gov/criminal/criminal-fraud/foreign-corrupt-practices-act

Initiative Science Based Targets (SBTi)

sciencebasedtargets.org

Contact

Si vous avez des questions ou des préoccupations concernant le présent document, veuillez communiquer avec votre contact FME.

Copyright

Diapositive 1 : Fauxels (Pexels) ;
Diapositive 4 : Youssef Naddam (Unsplash) ; Diapositive 5 : Christina Zhang (Unsplash) ; Diapositive 8 : Tim van der Kuip (Unsplash, upraveno) ; Diapositive 10 : Soins médicaux Fresenius ; Diapositive 11 : Oleksii Syrotkin (Stocksy) ; Diapositive 12 : Bonninstudio (Stocksy) ; Diapositive 14 : Luis Velasco (Stocksy)

Éditeur

Fresenius Medical Care AG
Else-Kroener-Straße 1
61352 Bad Homburg v.d.H. / Allemagne
www.freseniusmedicalcare.com

En vigueur à partir du 01 février 2025