

Charte Achats Responsables et Éthiques



SOMMAIRE

I.	Adhésion et engagement des partenaires commerciaux sélectionnés par Elis	2
II.	Engagements d'Elis	2
III.	Exigences et préconisations d'Elis pour ses partenaires commerciaux	3
A.	Sous-Traitance.....	3
B.	Certification.....	4
C.	Respect des collaborateurs	4
D.	Travail des enfants	4
E.	Discrimination.....	5
F.	Durée du travail.....	5
G.	Niveau de rémunération	6
H.	Travail forcé	6
I.	Travailleurs immigrés	6
J.	Libertés syndicales & négociations collectives	6
K.	Santé, sécurité, et bien être au travail.....	7
L.	Lutte contre la corruption et le trafic d'influence	7
M.	Blanchiment d'argent	8
N.	Lutte contre les pratiques anticoncurrentielles.....	8
IV.	Protection de l'environnement.....	8
A.	Respect des réglementations	8
B.	Utilisation de Produits chimiques	9
C.	Innovation et réduction des impacts environnementaux	9
D.	Valorisation des produits en fin de vie.....	9
E.	Mise à disposition des informations environnementales.....	9
V.	Impératifs liés à la Santé et à la Sécurité des Consommateurs	9
VI.	Commerce équitable & produits biologique	10
VII.	Dispositif d'alerte – Audit	10
A.	Dispositif d'alerte.....	10
B.	Audit.....	11
VIII.	Évolution de la Charte.....	11

PREAMBULE

Elis considère que son succès et sa croissance sont basés sur le respect d'autrui, l'exemplarité, l'intégrité et la responsabilité.

Ces valeurs constituent l'ADN d'Elis et son cadre de référence pour guider ses actions et inspirer ses choix.

Dans ce cadre, Elis est amenée à respecter un certain nombre d'engagements pour être une entreprise éthique et responsable, ainsi que pour limiter les impacts environnementaux de ses activités et se doit de promouvoir les exigences les plus élevées en matière d'intégrité.

Elis entend associer pleinement ses fournisseurs, fabricants, sous-traitants, licenciés et/ou distributeurs (ci-après désigné les « **partenaires commerciaux** » ou le « **partenaire commercial** »), quel que soit le produit et/ou service fourni, à sa conduite éthique et responsable, ce notamment à travers la présente Charte Achats Responsables et Éthique (ci-après la « **Charte** »).

Elis attend de ses partenaires commerciaux qu'ils adoptent un comportement conforme à l'esprit de ladite Charte afin de limiter les impacts environnementaux, d'œuvrer en faveur du développement durable et d'agir dans le respect de la réglementation en vigueur, notamment en ce qui concerne la lutte contre la corruption et le trafic d'influence.

La présente Charte ne saurait tout prévoir, mais grâce au discernement et au sens des responsabilités de chacun, doit aider à rechercher et à prendre la bonne décision dans une situation donnée et ce dans le respect des lois et règlements en vigueur dans chaque pays où le Groupe est présent.

I. Adhésion et engagement des partenaires commerciaux sélectionnés par Elis

Elis demande à ses partenaires commerciaux de s'engager à respecter la présente Charte, au travers notamment de la signature des contrats d'achats auxquels celle-ci est annexée ou par anticipation, sur demande d'Elis.

Les partenaires commerciaux d'Elis s'engagent à :

- de manière à assurer une chaîne de confiance entre tous les acteurs, à promouvoir la présente Charte ainsi que les principes qui y sont édictés auprès de fournisseurs et partenaires, ce par la mise en œuvre de démarches d'information et de sensibilisation ainsi que de cadres de référence sur l'éthique et l'intégrité;
- souscrire aux principes et engagements qui figurent dans cette Charte en se portant fort du respect de ladite Charte par leurs fournisseurs et partenaires;
- autoriser Elis ou des prestataires externes mandatés par cette dernière à réaliser des audits destinés à s'assurer du respect des dispositions de la présente Charte et, si nécessaire, mettre en œuvre les plans d'actions requis.

Les partenaires commerciaux reconnaissent que le respect des règles et préconisations énoncées dans la présente Charte est un élément essentiel de la relation commerciale.

Il est entendu que les partenaires commerciaux d'Elis s'engagent à assumer toutes les conséquences des dommages de toute nature que ces derniers, leurs personnels, leurs sous-traitants et leurs personnels, pourraient causer en manquant de respecter les principes et valeurs édictés à travers la présente Charte, à Elis, ses filiales et établissements ou tout autre tiers de tout préjudice subi (y compris pénal) par Elis.

Quelle que soit la qualité et la compétitivité de ses produits et/ou services, un tel partenaire commercial pourra également être exclu des appels d'offres. Par ailleurs, Elis pourra mettre un terme à la relation commerciale sans préavis et sans que cela soit constitutif d'une faute de la part d'Elis.

II. Engagements d'Elis

Les relations d'Elis avec ses partenaires commerciaux dépassent le simple achat de biens et de services. Elis considère que ces relations sont essentielles au succès à long terme de l'entreprise et à la satisfaction de ses clients.

Chaque collaborateur Elis qui est en contact avec un partenaire commercial doit :

- aider le ou les partenaires commerciaux à répondre aux attentes d'Elis ;
- respecter l'indépendance et l'identité des partenaires commerciaux ;
- payer le ou les partenaires commerciaux aux échéances prévues dans le contrat (dès lors que les partenaires commerciaux ont respecté les obligations essentielles) et dans le respect de la réglementation en vigueur s'agissant des délais de paiement;
- préserver la confidentialité des informations des partenaires commerciaux d'Elis;
- ne pas laisser un quelconque intérêt personnel influencer ses actes et décisions,
- agir dans l'intérêt d'Elis et veiller au respect de la relation contractuelle et/ou commerciale, ainsi qu'au respect de la réglementation en vigueur.

Les Cadres et Chefs de Service de la Direction Achats et Approvisionnementnements doivent aussi :

- sélectionner ses partenaires commerciaux (sur la base de critères objectifs comme le coût, la qualité et les délais, dans le respect des principes énoncés dans la présente Charte), les traiter de manière impartiale and dans le respect de la des règles propres aux procédures de mise en concurrence;
- respecter les personnels du partenaire commercial avec qui ils sont en contact;
- lors de chaque visite chez un partenaire commercial, expliquer au personnel (à minima aux chefs d'équipes) le métier d'Elis, ses valeurs, et valoriser le travail du personnel ;
- s'efforcer autant que possible de faire en sorte que les relations avec les partenaires commerciaux soient pérennes;
- trouver, dans la relation avec chaque partenaire commercial, un partenariat source de synergies, ce notamment par la recherche d'économies;
- savoir mettre un terme à une relation avec un partenaire commercial qui, de façon répétée, ne satisferait plus aux attentes d'Elis en termes de qualité, économique, logistique ou de respect de la présente Charte ;
- s'assurer que les partenaires commerciaux ne soient pas dans une situation de proximité économique excessive avec Elis (plus de 30% du chiffre d'affaires consolidé au niveau groupe réalisé avec Elis). Dans ce cas, les alerter sur cette situation et envisager ensemble les actions à mettre en œuvre en conséquence;
- donner, lorsque cela est possible, un maximum de prévisions et s'efforcer de commander mois après mois des volumes les plus réguliers possibles pour faciliter la gestion des commandes par les partenaires commerciaux ;
- garantir la reprise des stocks de tissus ou autres produits éventuellement constitués par le partenaire commercial à la demande d'Elis, lorsque cela a été contractualisé ;
- être attentifs aux transactions financières effectuées afin de détecter tout blanchiment d'argent, en conformité avec les législations nationales applicables, à travers des mesures telles que la vérification du pays d'origine des fonds, la localisation de la banque concernée, ou l'inscription éventuelle sur une « liste noire ».

III. Exigences et préconisations d'Elis pour ses partenaires commerciaux

A. Sous-Traitance

Elis, notamment à travers sa Charte, contrôle le recours à la sous-traitance et interdit à ses partenaires commerciaux de sous-traiter tout ou partie du marché qu'il leur est attribué sans obtenir au préalable un accord écrit de la part d'Elis étant précisé que pour les besoins des présentes, un email est constitutif d'un écrit.

Il est entendu qu'un tel accord ne limite en aucun la responsabilité du partenaire commercial eu égard à la présente Charte. Les partenaires commerciaux s'engagent par ailleurs à faire appliquer ces obligations à leurs sous-traitants.

Le recours à la sous-traitance, sans accord écrit et préalable d'Elis est strictement prohibé.

B. Certification

Tous les partenaires commerciaux non européens d'Elis doivent être accrédités pour la norme SA 8000 ou engager des démarches pour respecter les principes de cette norme, sauf si la législation du pays est plus contraignante que le standard SA 8000.

Lorsqu'un partenaire commercial majeur (i.e. un partenaire commercial sélectionné par Elis pour des achats directs et réguliers) est attendu d'accréditation, Elis pourra, directement ou indirectement en faisant appel à un cabinet d'audit indépendant, auditer le partenaire commercial afin de s'assurer de la bonne conduite des démarches utiles à l'obtention de l'accréditation.

Dans l'hypothèse où il s'avérerait nécessaire de conduire un autre audit en raison d'un résultat insuffisant, les frais liés aux audits et/ou visites supplémentaires pourront être refacturés à un tel partenaire commercial.

A cette fin, le partenaire commercial s'engage à donner accès aux sites de production étant précisé que par accès aux sites de production, il faut entendre l'accès aux installations, à tout document (complet, authentique et à jour), ainsi qu'aux employés et aux sous-traitants.

Si cet audit donne lieu à des remarques, un plan d'actions correctives devra être proposé et mis en œuvre étant entendu que ce plan sera associé à une présentation régulière de son suivi.

Elis pourra étudier les rapports d'audit établis par d'autres clients du partenaire commercial, sous réserve qu'ils soient issus de sociétés externes, indépendantes et reconnues.

C. Respect des collaborateurs

Le respect de ses collaborateurs est une valeur forte pour Elis que cette dernière entend promouvoir aussi chez ses partenaires commerciaux.

Le partenaire commercial doit tout mettre en œuvre pour refuser les pratiques avilissantes dans l'entreprise, telles que les punitions corporelles, le harcèlement moral et sexuel ou encore, le travail sous la contrainte et/ou la menace.

Le partenaire commercial s'engage à prendre les dispositions nécessaires pour que chaque collaborateur soit traité avec respect et dignité.

Pour mémoire Elis s'engage à ce que ses salariés en visite chez un partenaire commercial soient exemplaires, respectueux et attentifs aux employés de ce partenaire commercial.

Dans ce sens, Elis demande à ses partenaires commerciaux qu'ils informent leur personnel du métier d'Elis afin de comprendre les enjeux et contraintes de la location entretien.

Pour ce faire, Elis pourra fournir des « fiches descriptives des produits » aux partenaires commerciaux.

Elis demande à ses partenaires commerciaux dans la mesure du possible de maintenir des équipes stables (idéalement sur plusieurs années) pour travailler sur les produits Elis.

D. Travail des enfants

Elis condamne toutes les formes de travail des enfants et demande à ses partenaires commerciaux de veiller au respect de toutes les normes sociales applicables en droit du travail dans chaque pays où il est présent, ainsi qu'au respect des conventions et recommandations de l'Organisation Internationale du Travail lesquelles sont consultables sur le site ci-après indiqué :

www.ilo.org/ipec/facts/ILOconventionsonchildlabour/lang--fr/index.htm

Les partenaires commerciaux d'Elis ne peuvent employer et/ou engager des personnes/salariés qui n'ont pas l'âge minimal légal prévu par la loi locale ou qui n'ont pas fini leur scolarité obligatoire et, en tout état de cause, qui auraient moins de quinze (15) ans.

Aucune personne de moins de dix-huit (18) ans ne peut effectuer un travail dangereux ou de nuit chez nos partenaires commerciaux.

Le partenaire commercial doit utiliser tous les moyens possibles dans son pays pour vérifier l'âge de ses employés et en cas de doute, appliquer un principe de précaution.

DEROGATIONS :

Nos partenaires commerciaux peuvent solliciter une dérogation auprès de la Direction des Achats sur présentation d'un dossier complet (scolarisation, type de contrat, conditions d'embauche, type de travail).

Ces dérogations sont uniquement possibles :

** Pour des cas d'apprentissage sous réserve que ce travail n'affecte pas la santé et la sécurité ou l'assiduité scolaire des enfants, que la loi locale le permette et qu'ils bénéficient d'un tuteur interne chez le partenaire commercial.*

** Dans le cadre du travail à domicile qui existe dans certains pays pour certaines filières (agricole par exemple) il est réaliste de considérer que des enfants de la famille puissent parfois aider et cela peut être accepté dans la mesure où les enfants sont scolarisés dans le cadre de la législation locale (le partenaire commercial titulaire du contrat devra en donner attestation).*

Ces dérogations seront accordées discrétionnairement par le Directeur des Achats Elis.

E. Discrimination

Le partenaire commercial s'engage à lutter contre toutes les formes de discrimination, notamment celles liées au sexe, à l'origine, à la religion ou l'appartenance politique.

Elis sera notamment vigilante aux faits suivants :

- l'absence de discrimination des minorités religieuses notamment s'agissant des partenaires commerciaux opérant dans des pays où l'État et la religion ne sont pas strictement séparés;
- le soutien de l'émancipation des femmes par le travail.

Elis encourage également le recours à du personnel handicapé chez ses partenaires commerciaux.

F. Durée du travail

Si la législation nationale n'est pas plus contraignante, le partenaire commercial veillera à ce que ses employés travaillent au maximum quarante-huit (48) heures par semaine et disposent d'un jour libre par semaine.

Il est possible que les salariés travaillent un maximum de douze (12) heures supplémentaires par semaine, sous forme de volontariat et dans le respect de la loi nationale.

Le partenaire commercial devra pouvoir justifier de ce respect du temps de travail via ses registres.

Par ailleurs il s'assure que le personnel bénéficie de temps de repos suffisant, dans la journée ou via des congés payés à minima en conformité avec la législation du pays.

G. Niveau de rémunération

Le partenaire commercial respecte sa législation nationale.

Ce dernier s'engage à verser de façon régulière leurs salaires aux employés, ce conformément aux contrats de travail signés et sans faire de retenue liée à la productivité ou à une quelconque punition ou réprimande. En revanche les primes de productivité/qualité individuels ou par groupe sont encouragées.

Elis est attentif au fait que les rémunérations se fassent dans le respect des lois sociales du pays, et que l'ensemble des cotisations sociales de droit local soit régulièrement payé par le partenaire commercial

S'il n'y a pas de système d'assurance maladie et retraite obligatoire dans le pays, Elis encourage ses partenaires commerciaux à en mettre en place au niveau de la société.

Les rémunérations versées devront être traçables via des bulletins de paye ou un registre.

H. Travail forcé

Le partenaire commercial s'interdit d'utiliser de la main d'œuvre forcée.

Tout recours à des prisonniers ou à de la sous-traitance en établissement pénitentiaire est interdite sauf dérogation donnée par le Directeur Achats Elis.

Cela peut sembler paradoxal, dans la mesure où le travail en prison se pratique aussi en Europe et que le système a ses vertus (formation, occupation, revenus pour les prisonniers), mais nous connaissons et assumons ce paradoxe. Elis ne souhaite pas porter de jugement sur les valeurs et le système propre à chaque pays, mais nous ne voulons pas prendre le risque que des prisonniers soient forcés de travailler sur nos produits.

DEROGATIONS

Ces dérogations seront accordées de manière discrétionnaire par le Directeur des Achats Elis, elles sont essentiellement envisageables en Europe. En cas de dérogation, les informations fournies devront faire l'objet d'une vérification systématique dans l'établissement pénitentiaire qui devra pouvoir faire l'objet d'un audit.

I. Travailleurs immigrés

Elis s'oppose aux pratiques qui ont cours dans certains pays consistant à faire venir de la main d'œuvre d'autres pays et notamment de pays pauvres pour les faire travailler sur un site en les logeant sur place en restreignant leurs déplacements (parfois en confisquant les passeports) et en les coupant de leur famille.

Le recours à des travailleurs clandestins, quel que soit l'esprit de la loi locale, est strictement prohibé.

J. Libertés syndicales & négociations collectives

Le partenaire commercial doit se conformer à la législation de son pays.

Elis considère que le dialogue social et l'implication des salariés et de leurs représentants est un élément important de la gestion d'une entreprise et incite ses partenaires commerciaux à les développer.

K. Santé, sécurité, et bien être au travail

Le partenaire commercial veille à maintenir des conditions d'hygiène et de sécurité sur le lieu de travail conformes à la réglementation en vigueur, en vérifiant régulièrement notamment la conformité de ses installations aux normes du pays en matière de qualité de l'air intérieur (fumées, particules et ventilation appropriée), de niveaux sonores, de niveau d'éclairage et des niveaux de température sur le lieu de travail.

Il veille à ce que ses activités ne nuisent pas à la santé et à la sécurité de son personnel, de ses sous-traitants, des intervenants liés à l'opération, des populations avoisinantes, et des utilisateurs de ses produits.

Toute opération de travail pouvant être dangereuse devra être encadrée et des équipements de protection individuels fournis par le partenaire commercial à ses salariés.

Le partenaire commercial doit être attentif au bon fonctionnement des systèmes de sécurité des machines et autres équipements utilisés dans la production afin d'éviter les blessures et les accidents.

Des équipements anti-incendie (aux normes du pays) et des issues de secours dans les locaux, devront être en place et identifiés.

Le partenaire commercial devra former ses employés au moins une fois par an à l'évacuation en cas d'incendie.

Le partenaire commercial doit tout mettre en œuvre pour que des précautions soient prises pour protéger les salariés lors de la manipulation et du stockage des produits toxiques (acides, solvants, encre,...).

Elis est attentif à ce que le personnel du partenaire commercial dispose de sanitaires propres et en nombre suffisant.

Elis demande à ses partenaires commerciaux de disposer d'une infirmerie, et dans la mesure du possible de faire bénéficier gratuitement de l'accès à un médecin et à des vaccinations.

Tout partenaire commercial doit donner un libre accès à l'eau potable à ses employés.

Elis encourage ses partenaires commerciaux des pays en voie de développement à offrir un repas équilibré quotidien à leurs employés.

L. Lutte contre la corruption et le trafic d'influence

Elis applique un principe de zéro tolérance en matière de lutte contre la corruption, qu'elle soit active ou passive, publique ou privée. Le Groupe condamne fermement toute forme de corruption et de trafic d'influence tant dans le cadre de relations avec les entités publiques que dans le cadre de relations privées avec ses différents partenaires, et s'engage pleinement dans la lutte contre la corruption et le trafic d'influence.

Dans ce cadre, Elis attend de ses partenaires commerciaux, ainsi que de leurs cocontractants (notamment les sous-traitants) qu'ils s'engagent dans cette lutte contre la corruption et le trafic d'influence et qu'ils prennent toutes mesures utiles à cette fin.

Ainsi, les partenaires commerciaux d'Elis ne peuvent en aucun cas solliciter ou accepter, offrir, donner ou recevoir, directement ou indirectement, un avantage à toute personne publique ou privée, en vue d'accomplir, de retarder ou d'omettre d'accomplir un acte susceptible d'affecter l'exercice normal d'une fonction.

Elis attend par ailleurs de ses partenaires commerciaux et de leurs salariés qu'ils s'interdisent d'offrir ou d'accepter (ou toute autre action permettant à tout autre tiers de le faire au nom d'Elis ou du partenaire commercial), toute chose de valeur, que ce soit de l'argent, un cadeau, une invitation, un service, ou un avantage de quelque nature que ce soit, y compris le parrainage et le mécénat, qui pourrait être perçu comme venant indûment influencer les décisions du bénéficiaire et/ou du partenaire commercial. Les partenaires commerciaux et leurs employés s'interdisent également de proposer (ou permettre à toute autre tiers de le faire au nom d'Elis) un avantage financier (quel qu'en soit l'objet, la nature ou le montant) à toute personne publique ou privée, ainsi qu'à tout agent administratif notamment pour tenter de diminuer les délais des procédures administratives.

Elis attend également de ses partenaires commerciaux qu'ils mettent en place une politique anti-corruption conformément aux textes en vigueur.

Par ailleurs les partenaires commerciaux d'Elis doivent savoir que :

- Elis paye les déplacements et frais de séjour de ses salariés ;
- Elis autorise des invitations à déjeuner ou à dîner pour un salarié Elis en visite chez un partenaire commercial dès lors que cela relève d'une relation d'affaire habituelle et s'inscrit dans le respect de la procédure mise en place par Elis en matière notamment de cadeaux et d'invitations. En retour et dans le respect de ladite procédure, les personnels du partenaire commercial seront invités à déjeuner ou à dîner par Elis lorsqu'ils visitent un site Elis ;
- les salariés d'Elis n'ont pas le droit sauf dérogation du Directeur Achats (accordées dans le respect de la procédure susvisée), de participer à des animations de type cocktail, exposition, vernissage, événements sportifs ou culturels [...] prises en charge par des partenaires commerciaux ;
- tous les cadeaux éventuellement reçus par du personnel d'Elis pourront être mutualisés et ne sont donc pas conservés à priori par la personne qui l'a reçu et ce, dans le respect des règles déterminées par Elis à travers sa procédure cadeaux. Dans tous les cas, leur valeur doit être modique et non significative.

M. Blanchiment d'argent

Les partenaires commerciaux d'Elis s'engagent à lutter contre le blanchiment d'argent dans chaque pays où ils exercent leur activité. Ils doivent redoubler la vigilance vis-à-vis des transactions financières effectuées afin de détecter toute irrégularité (vérification du pays d'origine des fonds et de l'entité de paiement concernée, localisation de la banque et sa non-inscription sur une « liste noire », etc.).

N. Lutte contre les pratiques anticoncurrentielles

Les partenaires commerciaux d'Elis prennent toute mesure permettant d'éviter les pratiques anticoncurrentielles. Ils s'engagent notamment à ne pas participer à des ententes et/ou abus de position dominante.

Ils s'abstiennent de partager toute information sensible (fichiers clients, plans marketing, stratégies commerciales, prix d'achat et de vente, etc.) avec des tiers, et en particulier avec les concurrents d'Elis. Ils sont par ailleurs invités à se familiariser avec les dispositions législatives et réglementaires applicables en matière de concurrence dans chaque pays où ils exercent leur activité et à consulter un professionnel en la matière si besoin est.

IV. Protection de l'environnement

En sa qualité d'acteur industriel, Elis place les aspects liés à la responsabilité environnementale au centre de ses préoccupations et priorités.

A. Respect des réglementations

Le partenaire commercial doit respecter la réglementation environnementale internationale, nationale et locale. Il dispose des permis nécessaires à l'exercice de son activité et se conforme à leurs prescriptions en matière d'émissions dans l'air, de rejets dans le sol et dans l'eau ainsi que de pollution sonore.

B. Utilisation de Produits chimiques

Par produit chimique nous entendons substances et produits chimiques comme les huiles, le fioul, la colle, les laques, les solvants, les peintures, les teintures, les durcisseurs, les teintures, les cires, les acides, les additifs, etc...

Le partenaire commercial d'Elis doit respecter les lois, les règlements et la législation en vigueur dans son pays, ainsi qu'au besoin, obtenir les permis nécessaires à l'exercice de son activité et s'y conformer en matière d'utilisation, de stockage et d'importation de tout produit chimique.

Quelque soit la législation nationale, les produits chimiques doivent être stockés sur une surface appropriée (béton, ciment, etc.) exempte de trous de drainage et privilégier les rétentions de seuil. Si les produits chimiques sont stockés à l'extérieur, ils doivent également être stockés dans un environnement approprié limitant les risques de pollution.

C. Innovation et réduction des impacts environnementaux

Le partenaire commercial pourra proposer à Elis des produits et services lui permettant de réduire ses impacts directs, par exemple sa consommation d'énergie, que cela soit par la conception du produit, sa production ou son packaging et transport.

Elis privilégie pour ses partenaires commerciaux lointains le recours au transport maritime plutôt qu'aérien, ce dernier devant rester une exception.

Elis encourage ses partenaires commerciaux à limiter ou réduire la quantité des apprêts et produits chimiques ajoutés dans le processus de fabrication car ces derniers sont susceptibles d'être rejetés en partie dans l'environnement.

A titre d'illustration, Elis demande à ses partenaires commerciaux de ne pas utiliser de blanchiment faisant intervenir des composés halogénés et de préférer un processus de blanchiment à l'eau oxygéné. Les halogènes sont difficiles à traiter en station d'épuration.

D. Valorisation des produits en fin de vie

Dans une démarche de développement durable, le partenaire commercial fera ses meilleurs efforts afin de proposer à Elis des produits recyclables et valorisables en fin de vie.

E. Mise à disposition des informations environnementales

Le partenaire commercial se doit de communiquer à Elis toutes les informations nécessaires à la réalisation des bilans environnementaux de ses produits et services et de son reporting environnemental.

V. Impératifs liés à la Santé et à la Sécurité des Consommateurs

Elis met tout en œuvre pour garantir à ses clients, la fourniture de produit ne comportant aucun risque pour leur santé et pour l'environnement, et qui sont conformes à la réglementation REACH.

Les partenaires commerciaux d'Elis s'engagent à fournir des produits conformes au règlement REACH n°1907/2006 du parlement européen et du conseil du 18 décembre 2006, et à fournir sur simple demande d'Elis

toutes les informations concernant les substances répertoriés dans la convention REACH susceptibles d'être contenues dans les produits fournis.

Elis demande par ailleurs à ses partenaires commerciaux textiles l'obtention d'une certification Oeko-Tex® pour tous les articles textiles livrés.

En outre, les partenaires commerciaux d'Elis susceptibles de fournir des équipements électriques et électroniques s'engagent à respecter la Directive RoHS (2002/95/CE) (Restriction of hazardous substances) visant à limiter l'utilisation de certaines substances. Les partenaires commerciaux devront par ailleurs justifier de l'obtention de la certification RoHS sur l'ensemble des équipements électriques et électroniques fournis.

VI. Commerce équitable & produits biologique

Elis encourage ses fournisseurs d'articles textiles à obtenir la certification Fairtrade, auprès de l'organisme de certification FLO-Cert (www.flo-cert.net), afin d'être en mesure de pouvoir transformer ou produire des articles à base de coton équitable.

Le commerce équitable reposant également sur des principes de transparence, Elis requiert de ses partenaires commerciaux qu'ils donnent la traçabilité complète des articles en coton équitable, c'est-à-dire les identifiants FLO-Cert de chaque opérateur impliqué dans la chaîne de transformation du coton équitable.

Elis encourage également ses partenaires commerciaux à utiliser des produits biologiques et à utiliser des produits issus du commerce équitable, que ce soit dans le cadre des relations commerciales entretenues avec Elis ou tout autre tiers par ailleurs.

VII. Dispositif d'alerte – Audit

A. Dispositif d'alerte

Afin d'assurer l'effectivité des principes et valeurs exposés dans la présente Charte en matière de lutte contre la corruption et le trafic d'influence, Elis encourage la transparence.

C'est pourquoi, tout partenaire commercial susceptible de violer une loi, un règlement ou les principes énoncés dans cette Charte en rapport avec la lutte contre la corruption et le trafic d'influence, peut signaler librement cette situation dont il/elle aurait personnellement eu connaissance par le biais d'un dispositif d'alerte confidentiel. Le dispositif d'alerte est disponible à l'adresse suivante :

<https://report.whistleb.com/elis>.

Aucune sanction ni mesure de discrimination ne sera prise à l'égard d'un partenaire commercial faisant usage de ce dispositif d'alerte de bonne foi et sans intention de nuire.

Elis garantit la confidentialité de l'identité du lanceur d'alerte, des faits objet du signalement ainsi que des personnes visées par le signalement, ce quel que soit le mode de signalement. Toute divulgation des faits objet du signalement n'est possible que dans le strict respect de la réglementation en vigueur, notamment en ce qui concerne les procédures de signalement et son caractère proportionné à la sauvegarde de-des intérêts en cause.

B. Audit

Elis s'assure du bon respect des principes et valeurs affirmés dans la présente Charte auprès de ses partenaires commerciaux stratégiques notamment au moyen de procédure d'audit. Les dites procédures pourront être conduites directement par Elis ou par l'intermédiaire d'un cabinet d'audit indépendant afin de s'assurer de la bonne applicable des engagements visés dans la Charte.

Les partenaires commerciaux s'engagent à cette fin à laisser l'accès à Elis ou à un cabinet d'audit indépendant dûment mandaté par cette dernière afin de conduire une mission d'audit avec ou sans notification préalable.

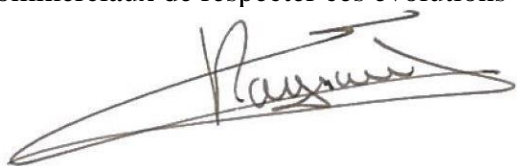
Pendant l'audit, le partenaire commercial devra donner un accès illimité à l'ensemble de ses sites, ainsi qu'aux collaborateurs travaillent sur le site concerné. Le partenaire commercial devra par ailleurs communiquer à Elis ou à tout cabinet d'audit indépendant toutes les informations et documents demandés par ces derniers. Il est entendu que ces documents (notamment les registres) et informations devront être authentiques, actualisés, disponibles conformément à l'esprit de la présente Charte. Le partenaire commercial se porte-fort du respect des termes de la procédure d'audit ci-avant décrite par l'ensemble de ses propres partenaires commerciaux.

En tout état de cause, ladite procédure ne dispense en aucun cas le partenaire commercial de réaliser des missions d'audit auprès de ses propres partenaires commerciaux.

Si cet audit donne lieu à des remarques, un plan d'actions correctives devra être proposé et mis en œuvre étant entendu que ce plan sera associé à une présentation régulière de son suivi.

VIII. Évolution de la Charte

Dans la mesure où la présente Charte est susceptible d'évoluer, notamment en fonction des évolutions législatives et réglementaires portées sur le traitement des données personnelles, le respect de l'environnement ou encore la lutte contre la corruption [...]; Elis demande à ses partenaires commerciaux de respecter ces évolutions dès à présent.



Pour Elis
Christophe RAYNAUD
Directeur des Achats Elis
Le2 Janvier 2019

Pour le partenaire commercial :

Nom de la société :

Monsieur/Madame :

En qualité de :

Date :

Je reconnais, par la signature de la présente Charte, avoir lu et compris les principes et valeurs ci-avant exposés et m'engage à les faire appliquer.

Merci par avance de retourner cette page signée à votre interlocuteur Elis.