



Directive anti-corruption.

Directive sur la gestion des avantages liés à l'activité professionnelle.

Sommaire

I. Préambule	03
II. Informations générales sur la directive anti-corruption	04
01. Contexte	04
02. Objectifs	05
03. Champ d'application personnel	05
04. Relation entre la directive anti-corruption et le droit national	06
05. Champ d'application matériel	06
III. Règles de base pour l'octroi/la réception de gratifications.	07
IV. Limites de valeur pour les gratifications à/de partenaires commerciaux habituels.	09
V. Application de la directive anti-corruption.	10
01. Application générale	10
02. Module A : aide à la décision dans les cas concernant des partenaires commerciaux habituels	10
03. Module B : Règles supplémentaires pour les invitations à des repas et événements chez des partenaires commerciaux habituels	12
04. Module C : Aide à la décision dans les cas concernant des clients du secteur public et des fonctionnaires	14
VI. Gratifications à/de membres des organes de direction.	17
01. Membres du directoire de Bechtle AG	17
02. Membres du directoire des holdings intermédiaires ayant la forme juridique	17
03. Membres des organes dirigeants d'autres entreprises Bechtle	17
VII. Comptabilité, documentation et imposition.	18
01. Comptabilité et documentation	18
02. Imposition	18
VIII. Participation à des systèmes de bonus par Bechtle.	19
01. Programmes de bonus (système de point /primes matérielles)	19
02. Mise à disposition de matériel informatique sans incidence sur les coûts	20
03. Bons d'achat	20

I. Préambule

Dans notre code de conduite Bechtle, nous nous engageons à être honnêtes, justes et dignes de confiance dans tous les aspects de notre activité commerciale. Dans le cadre de ce principe, nous ne tolérons aucune forme de corruption dans nos relations d'affaires, conformément aux lois anti-corruption en vigueur. Même une simple impression doit être évitée. Le fait d'offrir et d'accepter des cadeaux et des invitations peut donner lieu à des accusations de corruption, telles que les pots-de-vin, la corruption active ou toute autre infraction de corruption, si cela n'est pas fait de manière appropriée.

La présente directive sur la gestion des avantages liés à l'activité professionnelle (ci-après dénommée « directive anti-corruption ») s'applique à la fois à la réception et à l'octroi d'avantages dans le cadre des activités professionnelles quotidiennes. Elle concrétise à cet égard les directives correspondantes du code de conduite Bechtle et sert ainsi à la prévention contre la corruption et les pots-de-vin. Dans le contexte de notre analyse de matérialité selon les European Sustainability Standards (ESRS), cette directive est un élément central de notre Environmental Social Governance (ESG) et s'inscrit dans le catalogue d'actions visant à prévenir la corruption et les pots-de-vin.

En outre, nous nous référons - en plus du droit en vigueur - aux principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, partie 1, chapitre 7 : Lutte contre la corruption sous toutes ses formes ; sur l'Objectif de développement durable (ODD) 16 « Paix, justice et institutions efficaces ». des Nations Unies, point 5 : « Réduire nettement la corruption et la pratique des pots-de-vin sous toutes leurs formes. » ainsi que le point 10 des dix principes directeurs du Pacte mondial des Nations unies « Agir contre la corruption sous toutes ses formes, y compris l'extorsion de fonds et les pots-de-vin ».

II. Informations générales sur la directive anti-corruption

01. Contexte

Par corruption, on entend généralement l'abus d'un pouvoir confié dans le cadre professionnel pour son propre bénéfice privé ou pour le bénéfice d'un tiers. Le pot-de-vin est un sous-cas de corruption dans lequel un avantage, généralement financier, est promis ou accordé en échange d'un traitement de faveur illicite.

Les gratifications visant à influencer indûment les décisions sont interdites par la loi dans le monde entier. Le simple fait d'offrir ou de solliciter de tels avantages est déjà punissable. Cela s'applique non seulement aux gratifications faites à des personnes exerçant une fonction ou un mandat, mais aussi aux gratifications faites à des partenaires commerciaux du secteur privé, que ce soit directement à la personne à influencer ou indirectement par le biais d'intermédiaires.

Cependant : nous souhaitons entretenir des relations étroites, basées sur la confiance, avec nos clients et nos partenaires. Elles sont un facteur important de notre réussite économique et, dans le meilleur des cas, elles perdurent pendant des années. Nous l'exprimons également par l'attribut de « lié » qui fait partie de l'identité de notre marque. Les cadeaux et les invitations peuvent être un aspect de la promotion d'une bonne relation commerciale basée sur la reconnaissance mutuelle, à condition qu'ils soient occasionnels et de valeur modeste.

Toutefois, si les gratifications sont excessives, elles peuvent être considérées comme de la corruption et faire l'objet d'une enquête pénale. Les limites entre un comportement encore admissible (on parle aussi de comportement dit « socialement approprié ») d'une part et un comportement corrompu d'autre part sont parfois floues et difficiles à reconnaître.

C'est pourquoi nous formulons, avec cette directive anti-corruption, une ligne directrice contraignante pour un comportement intègre dans les relations commerciales. La directive anti-corruption a pour but d'apporter transparence et clarté pour une gestion appropriée des gratifications chez Bechtle, de définir les limites entre les comportements acceptables et interdits et de réduire ainsi le risque que les cadeaux, invitations ou autres avantages que vous recevez ou offrez puissent être interprétés comme des pots-de-vin.

02. Objectifs

Nous poursuivons différents objectifs, tout aussi importants les uns que les autres, avec la politique anti-corruption :

Éviter les risques pénaux :

nous voulons protéger chaque collaborateur de poursuites pénales et donc des risques d'amendes et/ou de peines d'emprisonnement. La première impression d'influence illicite peut déjà conduire à des enquêtes des autorités de poursuite pénale et doit donc être évitée.

Protéger la réputation de l'entreprise :

la corruption nuit à la réputation de l'entreprise Bechtle et à la confiance du marché des capitaux dans notre entreprise.

Protéger les actifs :

la corruption peut s'accompagner de lourdes amendes à l'encontre de l'entreprise. Elle peut entraîner l'exclusion des marchés publics et de l'accès au commerce dans certaines juridictions, la cessation des relations contractuelles et l'absence d'opportunités commerciales futures.

Répondre aux attentes légitimes des clients :

les clients attendent de nous un comportement intègre et nous obligent souvent à identifier et à prévenir les risques de corruption et à payer des pénalités en cas d'infraction. Dans certaines branches et juridictions de nos clients, les exigences légales accrues ont également un impact indirect sur Bechtle. En outre, des directives transparentes et claires en matière de gestion des subventions favorisent la confiance et donc les affaires, et sont perçues comme un atout face à la concurrence.

Construire une société pérenne :

de manière générale, la corruption conduit à une société caractérisée par l'injustice et l'inégalité, qui sont contraires à nos principes fondamentaux. Chez Bechtle, notre principe commercial repose sur le progrès et l'innovation économique et technique, qui seraient bloqués par un comportement corrompu.

03. Champ d'application personnel

La version actuelle de la directive anti-corruption s'applique de façon contraignante à tous les collaborateurs des entreprises du groupe Bechtle, indépendamment de leur position et du site de l'entreprise Bechtle concernée. Le non-respect de la directive peut entraîner des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'à la cessation de la relation de travail.

Tous les collaborateurs sont en outre invités à œuvrer pour le respect des principes présentés dans la directive anti-corruption également auprès de tiers qui agissent au nom ou pour le compte de Bechtle.

04. Relation entre la directive anti-corruption et le droit national

Dans tous les pays, il existe des lois locales sur la corruption et les pots-de-vin, qui peuvent varier considérablement d'un pays à l'autre. Si les lois nationales dans lesquelles le site Bechtle concerné est actif et la gratification doit être évaluée prévoient un standard plus élevé que les principes de cette directive de lutte contre la corruption, le droit national s'applique respectivement. En revanche, si la directive anti-corruption fixe une norme plus élevée, celle-ci prévaut sur le droit national lors de l'évaluation d'une opération.

05. Champ d'application matériel

La directive de lutte contre la corruption ne couvre que les gratifications personnelles liées à l'activité professionnelle. Elle s'applique aussi bien lorsque nous accordons des gratifications à des collaborateurs de partenaires commerciaux que lorsque nous recevons nous-mêmes des gratifications personnelles d'un partenaire commercial.

Partenaires commerciaux désignent ici les entreprises et leurs collaborateurs qui n'appartiennent pas au groupe Bechtle. Les gratifications personnelles d'une entreprise Bechtle à ses propres collaborateurs ou à ceux d'une autre entreprise Bechtle ne sont donc pas concernés par cette directive - indépendamment de leur traitement en matière de taxe sur les salaires.

Par gratification, nous entendons aussi bien les cadeaux (c'est-à-dire généralement des objets de valeur) que tous les autres avantages matériels (par exemple, argent liquide, bons d'achat, voyages de vacances, billets de train ou d'avion, rabais sur des achats privés) ainsi que les avantages immatériels qui conduisent à une amélioration objectivable de la situation des bénéficiaires de la gratification (par exemple, honneurs, perspectives d'emploi, perspectives de carrière). Les invitations à des manifestations culturelles, sportives, culinaires ou à d'autres manifestations à valeur pécuniaire, les invitations à des repas ou à des activités de loisirs à valeur pécuniaire sont également ici considérées comme des gratifications.

III. Règles de base pour l'octroi/la réception de gratifications.

La question de savoir si un acte n'est plus considéré comme « socialement approprié » au vu de l'ensemble des circonstances mais peut donc être considéré comme illicite et si le seuil de pénalisation est potentiellement franchi dépend du contexte global (notamment du moment, de l'objectif et de la nature de la gratification), mais il existe des règles de base qui doivent être respectées lors de la réception ou de l'octroi de toute gratification et qui sont toutes aussi importantes les unes que les autres. Celles-ci sont énumérées ci-dessous (sans pondération), puis concrétisées au point V :

pas d'influence ni de lien avec des décisions professionnelles :

Une gratification ne doit jamais être destinée ou appropriée, ou donner l'impression de l'être, à influencer le comportement ou une décision commerciale du/de la bénéficiaire, à lui procurer un avantage professionnel ou à le/la mettre dans une relation de dépendance (« appâter »).

Pas d'argent ou de cadeaux assimilables à de l'argent :

nous n'accordons ni ne recevons jamais, quelle qu'en soit la valeur, d'argent liquide, de virements ou d'objets assimilables à de l'argent ou d'avantages pouvant être utilisés de manière similaire à de l'argent (crédits sans intérêt/à taux réduit, mise à disposition de cartes de crédit, de bons d'achat ou de cartes-cadeaux).

Pas de demande (de tiers) de gratifications :

nous ne demandons jamais à nos partenaires commerciaux de nous offrir des gratifications et nous rejetons toute demande de gratification qui nous est adressée, en nous référant à notre politique de conformité.

Respect des directives des bénéficiaires de gratifications :

nous nous abstenons de faire des gratifications qui ne peuvent pas être acceptées par les bénéficiaires en raison des directives de l'entreprise (qui peuvent être plus restrictives que la norme sociale).

Principe de retenue et de pertinence :

nous faisons toujours preuve de retenue en ce qui concerne les gratifications. Elles doivent être raisonnables et conformes aux usages commerciaux. Les gratifications ne doivent être que sporadiques et ne doivent pas être versées de manière répétée au même bénéficiaire. Même de petites gratifications autorisées en soi peuvent être inappropriées si elles sont fournies fréquemment.

Caractère professionnel de la gratification toujours nécessaire :

nous refusons les gratifications dont le contexte professionnel n'est pas évident au vu de l'occasion, du contenu de la gratification ou des circonstances. C'est le cas, par exemple, des gratifications accordées dans un cadre purement privé ou des invitations à des manifestations purement récréatives.

Protection de l'image de Bechtle à l'extérieur :

Nous n'accordons ni ne recevons de gratifications qui, si elles étaient rendues publiques, jetteraient le discrédit sur la bonne réputation de Bechtle ou du partenaire commercial (« test public »).

Primauté des lois, des usages et des coutumes :

l'octroi ou l'acceptation de gratifications ne doit pas aller à l'encontre des lois, des coutumes et des usages locaux, ni des contrats conclus avec le partenaire commercial. À cet égard, il convient de noter que les partenaires commerciaux tendent à nous obliger à respecter de telles directives internes dans les contrats.

Transparence dans la gestion des gratifications :

nous traitons les gratifications de manière ouverte et transparente. Nous demandons conseil et aide à nos supérieurs, au responsable de la conformité du site Bechtle ou au service central Droit et Conformité lorsqu'il existe une incertitude quant à la correction d'un comportement professionnel. En cas de doute persistant, nous n'acceptons pas la gratification.

IV. Limites de valeur pour les gratifications à/de partenaires commerciaux habituels.

Conformément aux principes d'équité et de retenue, les invitations et autres avantages accordés aux partenaires commerciaux habituels sont soumis à des limites de valeur qui ne doivent être dépassées qu'à titre exceptionnel :

- en principe, la valeur de chaque gratification ne doit pas dépasser 50 euros ou l'équivalent en monnaie locale.
- Pour les invitations à des repas ou à des événements, la limite est de 75 euros ou l'équivalent en monnaie locale pour le repas ou l'événement en question (par personne).
- Si la valeur de la gratification dépasse la limite de valeur susmentionnée, mais que la renonciation ou le refus de la gratification semble déraisonnable ou qu'il existe un autre cas exceptionnel et justifié qui rend l'octroi ou l'acceptation de la gratification nécessaire, il est impératif d'obtenir l'accord préalable du supérieur hiérarchique de Bechtle, qui vérifie également les critères de cette politique anti-corruption (« principe du double contrôle »).
- Il n'existe pas de limite de valeur fixe par trimestre ou par an pour les gratifications ou les invitations. Toutefois, si plusieurs gratifications et invitations sont offertes par an et que leur valeur n'atteint pas le seuil fixé, le ou la supérieur(e) hiérarchique doit être informé(e) de la manière dont les gratifications sont gérées.

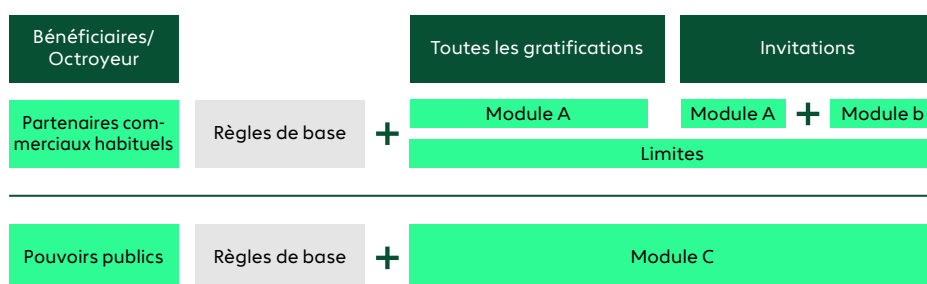
Veillez noter que :

- les cadeaux ne peuvent pas être divisés « artificiellement » afin de réduire leur valeur nominale pour qu'ils passent sous le seuil de valeur. Informez votre supérieur(e) si, au cours d'une année civile, vous recevez plusieurs gratifications inférieures au seuil susmentionné.
- Le seuil de 50 euros s'inspire des règles fiscales (en Allemagne) relatives à la déductibilité des cadeaux d'entreprise en tant que dépenses d'exploitation et plaide donc en faveur de la transparence et donc d'une certaine adéquation de la gratification.

V. Application de la directive anti-corruption.

01. Application générale

Les modules suivants, régis dans le présent chiffre V, concrétisent les [règles de base](#) mentionnées précédemment et servent d'aide à la décision pour l'acceptation et l'octroi de gratifications et d'invitations. Le schéma de contrôle suivant s'applique donc à l'évaluation d'une gratification :



02. Module A : aide à la décision dans les cas concernant des partenaires commerciaux habituels

Si vous pouvez répondre aux points a à d ci-dessous par « correspond à la situation », la gratification est autorisée dans le respect des [règles de base](#).

02.01. La gratification n'est pas liée à une décision commerciale.

Elle n'est pas faite dans l'attente d'une contrepartie, n'a en aucun cas une influence potentielle sur les décisions commerciales et ne semble pas impliquer un traitement préférentiel dans les décisions commerciales ou une autre contrepartie.

Il est strictement interdit de faire des gratifications pendant ou à proximité de négociations, de conclusions de contrats ou d'appels d'offres en cours avec le partenaire commercial concerné.

Posez-vous les questions de contrôle suivantes :

La personne offrant la gratification a-t-elle un intérêt dans un acte commercial particulier du bénéficiaire ?

D'un point de vue raisonnable, la gratification est-elle de nature à altérer la capacité de jugement objectif et à influencer une décision entrepreneuriale ?

Y a-t-il un risque que la gratification soit perçue comme ayant une influence en raison de sa nature ou de sa valeur ?

Le bénéficiaire pourrait-il avoir le sentiment d'être redevable à l'auteur de la gratification ?

02.02. Il n'y a pas d'obligation de dissimulation (« test public »), ni pour la personne offrant la gratification ni pour le bénéficiaire.

Posez-vous les questions de contrôle suivantes :

La gratification mettrait-elle l'entreprise Bechtle dans l'embarras si elle était connue au sein du groupe ou publiquement ?

Vous sentez-vous mal à l'aise à l'idée de parler de cette gratification à votre supérieur/collègue ?

Seriez-vous plutôt contre, si des collègues avaient choisi d'accepter ou d'accorder la gratification de la même manière ?

02.03. La gratification a un caractère manifestement professionnel et non purement privé.

Les gratifications qui, de par leur nature, ne concernent que la sphère privée, par exemple les cartes de piscine familiales, les invitations à des voyages de vacances, les prestations de services destinées à la sphère privée, sont offertes directement ou indirectement à des membres de la famille ou à des personnes proches du bénéficiaire, ou sont adressées à l'adresse privée du bénéficiaire ou à son adresse e-mail privée, ou encore les gratifications qui constituent un mandat/contrat privé pour le bénéficiaire (par exemple en raison d'une activité secondaire du collaborateur).

02.04. Dans l'ensemble, la gratification est objectivement appropriée et se situe dans le cadre des usages commerciaux.

Les gratifications à l'occasion d'événements tels que les jubilés, les anniversaires, les fins de projets ou les événements sociaux comme Noël ou le Nouvel An sont légitimes et donc généralement appropriées. Ce qui n'est pas le cas d'une gratification totalement libre de tout motif.

Les gratifications à caractère extravagant, luxueux ou dispendieux sont en règle générale à proscrire.

Il convient de s'abstenir sans exception de toute gratification à caractère choquant (invitation à se rendre dans des boîtes de nuit, des casinos ou autres « divertissements pour adultes »).

Posez-vous les questions de contrôle suivantes :

La gratification pourrait-elle être considérée comme excessive d'un point de vue raisonnable, compte tenu de son motif, de la position du/de la bénéficiaire, du lieu et de la valeur ?

La gratification sort-elle du cadre de ce que le bénéficiaire pourrait se permettre lui-même ?

03. Module B : Règles supplémentaires pour les invitations à des repas et événements chez des partenaires commerciaux habituels

03.01. Le caractère commercial d'une invitation détermine son admissibilité

La participation à des déjeuners d'affaires qui ont plus qu'un simple caractère de « collation » ou la participation à des manifestations avec des partenaires commerciaux lors de manifestations comportant une part de loisirs servent au dialogue avec les (futurs) partenaires commerciaux dans une atmosphère décontractée et sont l'expression d'une relation d'affaires marquée par une estime mutuelle. Cela est dans l'intérêt de Bechtle. Dans ce cadre, nous ou le partenaire commercial prenons régulièrement en charge tout ou partie des frais de repas ou de participation à l'événement.

Même dans le cas d'une invitation, les risques potentiels de corruption doivent être évalués en fonction de leur caractère essentiel. Pour cela, le rapport entre les éléments liés aux affaires et la part de divertissement/loisirs est déterminant :

En règle générale, il n'y a pas de problème si l'invitation à un repas est conforme à la courtoisie courante ou si elle sert simplement à couvrir des besoins humains (par exemple, boissons, snacks, service de restauration, repas à la cantine) ou si elle a lieu dans le cadre d'événements à caractère clairement commercial (par exemple, dans le contexte d'événements professionnels, de présentations de produits, de formations et de conférences). Si, en revanche, le caractère commercial du repas ou de la manifestation passe au second plan, s'il s'agit par exemple d'un repas ou d'une manifestation sans ou avec peu de rapport avec le domaine professionnel, mais avec une certaine part de divertissement/loisir, il convient d'examiner de près si l'organisation ou la participation est appropriée et donc autorisée. Moins le lien commercial est visible, plus la part de divertissement/loisir et la valeur des avantages qui en découlent pour le participant (invité) sont importantes, plus votre examen doit être approfondi.

Voici quelques exemples d'invitations à des événements

- Voyages : le fabricant/distributeur invite une ou plusieurs personnes à des voyages dont le contexte commercial n'est pas toujours évident.
- Événements sportifs : Invitations à différents événements sportifs tels que la Formule 1, le golf, la ligue nationale de football, les championnats d'Europe et du monde.
- Invitations à des cours de cuisine et des dîners
- Week-ends voiture : Le fabricant/distributeur remet pendant un certain temps un véhicule dans le cadre d'une prime, généralement dans la catégorie luxe ou sport.

03.02. Vérification des invitations

Les invitations pour et par des partenaires commerciaux doivent également être examinées à la lumière des [règles de base](#), point III, des [valeurs](#) seuil, point IV, et des exigences du [module A](#), avec les éléments supplémentaires suivants en ce qui concerne l'adéquation et le caractère commercial :

Sur le caractère approprié de l'invitation :

- Les invitations doivent servir un objectif commercial justifié tel que l'acquisition ou le développement d'un savoir-faire propre et/ou l'entretien de la relation commerciale dans l'intérêt de Bechtle. En d'autres termes, la discussion d'affaires constitue le cœur et l'essentiel du repas ou de l'événement. Cette dernière doit avoir une valeur informative ou publi-

citaire déterminante ou la participation du collaborateur doit avoir un autre sens commercial.

- Suivant le principe du caractère approprié et de la retenue, une invitation à un repas dans un restaurant particulièrement haut de gamme (« gastronomie étoilée ») ou une invitation à un événement haut de gamme ou très exclusif ne sont généralement plus appropriées.
- Frais de déplacement/d'hébergement : ces frais sont généralement pris en charge par la personne invitée, en particulier lorsque la manifestation comporte une partie divertissement/loisirs.

Il n'en va autrement que si la prise en charge des frais apparaît comme une contrepartie appropriée à une prestation de la personne invitée (par exemple une conférence) ou si l'invitation à la manifestation a un motif purement professionnel qui rend normale, voire nécessaire, la prise en charge des frais.

Sur le caractère professionnel de l'invitation :

- Une invitation doit être adressée - au moins par e-mail - à l'adresse professionnelle officielle de l'entreprise et ne doit pas être envoyée personnellement ou à l'adresse privée. Une invitation de Bechtle est envoyée à partir de l'adresse de l'entreprise ou sur papier à en-tête de l'entreprise.
- Le contenu de l'invitation (type et étendue de la gratification comme la restauration, les avantages comme les places spéciales dans les loges VIP, etc.) doit être mentionné concrètement.
- Les invitations doivent être faites en présence de la personne invitante ou d'un membre du personnel qui la représente de manière appropriée.
- Les invitations envoyées par ou au partenaire commercial ne devraient en principe pas s'appliquer aux personnes qui l'accompagnent, comme le conjoint ou le partenaire de la personne invitée. Des exceptions à cette règle sont autorisées si l'invitation est socialement appropriée ou si un tel événement est habituellement suivi en compagnie d'un(e) partenaire (par ex : dîner dansant, opéra).

04. Module C : Aide à la décision dans les cas concernant des clients du secteur public et des fonctionnaires

Le risque d'être accusé de corruption et d'être sanctionné en conséquence est beaucoup plus élevé lorsqu'on agit avec des agents publics ou d'autres personnes exerçant des fonctions publiques qu'avec des partenaires commerciaux du secteur privé. Cela s'applique au monde entier.

En Allemagne aussi, tout avantage accordé à des fonctionnaires pour l'exercice (même légal) de leur fonction est punissable. Les membres de l'équipe de direction sont tenus de respecter les règles de conduite et de comportement en vigueur dans l'exercice de leurs fonctions et de promouvoir la bonne volonté des membres de l'équipe.

La question de savoir quand une personne est un agent public peut être évaluée différemment d'un pays à l'autre et être définie de manière très large.

Les collaborateurs d'entreprises privées qui assument des tâches étatiques peuvent également être des « agents publics » s'ils remplissent des tâches publiques et agissent ainsi comme « bras armé de l'État ». Il est donc difficile de faire la distinction entre les agents publics et les autres collaborateurs, en particulier chez nos clients publics (outre l'État fédéral, les Länder et les communes, il s'agit également d'entreprises de droit privé qui assument des tâches fonctionnelles des pouvoirs publics et qui sont majoritairement contrôlées et financées par les pouvoirs publics, par exemple les services municipaux, les entreprises communales de gestion des déchets, etc). Dans ce cas, vous pourriez être avoir affaire à des fonctionnaires. Le risque pénal qu'une gratification de notre part soit considérée comme de la corruption est donc particulièrement élevé pour les acheteurs publics.

En ce qui concerne les gratifications accordées aux employés des pouvoirs publics, les règles suivantes s'appliquent :

de manière générale, il est interdit d'offrir des gratifications de quelque nature que ce soit à des agents publics, mais aussi à d'autres collaborateurs de donneurs d'ordre publics.

Ceci s'applique sans tenir compte des [valeurs](#) seuils mentionnées au point IV, qui ne sont pas pertinentes pour le secteur public.

Ce n'est qu'à titre exceptionnel qu'une subvention est autorisée pour les collaborateurs du secteur public adjudicateurs, si toutes les conditions des points 1 à 3 ci-dessous sont remplies :

Le type et la valeur de la gratification répondent aux critères suivants :

a) Il s'agit soit de simples articles publicitaires à diffuser (valeur < 10 euros, p. ex. stylos à bille ; bloc ; documentation de la conférence)

ou

b) Il s'agit d'une invitation à un événement à caractère clairement commercial (par exemple, un événement professionnel, une présentation de produit ou d'entreprise).

ou

c) il s'agit d'une simple restauration (au maximum un repas de travail habituel ou un « snack »).

ou

d) la gratification est d'une autre nature, mais l'autorité compétente du bénéficiaire ou les pouvoirs publics ont donné leur accord préalable à la participation ou à l'acceptation de la gratification (l'approbation du bénéficiaire lui-même ne suffit pas !).

et

les [règles de base](#), chapitre III, sont respectées.

et

le cas échéant, les directives de conformité des pouvoirs publics sont respectées.

VI. Gratifications à/de membres des organes de direction.

Pour les membres de la direction supérieure d'une entreprise Bechtle, il peut arriver plus fréquemment que des gratifications dont la valeur dépasse les [valeurs](#) seuils mentionnées au chapitre IV ne puissent pas être refusées ou ignorées. Cela s'applique en particulier aux invitations à des repas ou à des manifestations si elles servent à entretenir des contacts commerciaux existants et si elles doivent être considérées, au niveau de la direction, comme faisant partie intégrante de la représentation et des réseaux dont Bechtle est tributaire. L'exigence d'une approbation par l'organe de surveillance ne semble pas appropriée dans ces cas. L'exigence d'une approbation peut également entraîner des ruptures dans la répartition des compétences au sein de l'entreprise, en particulier dans une société anonyme, qui doit en soi être impérativement respectée sur le plan juridique.

Dans ce contexte, les règles suivantes s'appliquent en ce qui concerne les [valeurs](#) seuils visées au chapitre IV :

01. Membres du directoire de Bechtle AG

Pour les gratifications et les invitations de/aux membres du directoire de Bechtle AG, les dispositions des contrats de travail respectifs avec Bechtle AG ou - si elles existent et sont pertinentes - les dispositions du règlement intérieur du directoire de Bechtle AG s'appliquent en priorité, sans préjudice des autres dispositions de cette directive de lutte contre la corruption en ce qui concerne les [valeurs](#) seuils selon le chapitre IV.

02. Membres du directoire des holdings intermédiaires ayant la forme juridique

Pour les membres du conseil d'administration des holdings intermédiaires ayant la forme juridique d'une société anonyme (ci-après : « membres des organes de la SA holding intermédiaire »), ce sont le cas échéant, les dispositions du règlement intérieur de la SA holding intermédiaire qui s'appliquent en priorité en ce qui concerne les [valeurs](#) seuils définies au chapitre IV, sans préjudice des autres dispositions de la présente directive anti-corruption et, pour le reste, les conditions suivantes :

Si une gratification à/par des membres des organes d'une société holding intermédiaire dépasse les [valeurs](#) seuils mentionnées au chapitre IV, le membre de l'organe concerné de la société holding intermédiaire doit signaler cette opération aux autres membres du conseil d'administration de la société holding intermédiaire et la rendre ainsi transparente (obligation d'information au lieu de la réserve d'approbation). Le service central Droit & Conformité de Bechtle AG met à disposition un modèle à cet effet sur demande.

03. Membres des organes dirigeants d'autres entreprises Bechtle

Pour les membres des organes des autres entreprises Bechtle, les [valeurs](#) seuils selon le chapitre IV s'appliquent sans restriction, sachant qu'à ce niveau hiérarchique, c'est le directeur de secteur compétent de la SA holding intermédiaire (ou, pour les entreprises Bechtle directement rattachées à Bechtle AG, le directoire compétent de la SA) qui décide de l'approbation de la gratification.

VII. Comptabilité, documentation et imposition.

01. Comptabilité et documentation

Les gratifications commerciales doivent également être dûment enregistrées dans les livres et documents commerciaux. Toutes les transactions doivent être reflétées fidèlement et avec suffisamment de détails dans les livres et registres. Si des gratifications sont effectuées secrètement ou si elles figurent dans les comptes sous une dénomination erronée, cela peut constituer un indice fort de leur caractère illicite.

Vous devez également documenter les gratifications reçues et accordées, y compris les communications faites à ce sujet, telles que l'accord du supérieur hiérarchique ou du partenaire commercial (tout particulièrement pour les partenaires du secteur public !), et conserver la documentation et les justificatifs. En cas d'invitation, exigez une facture vérifiable et conservez-la. Les responsables de la conformité de votre site Bechtle peuvent prévoir d'autres règles pour la documentation et la déclaration des gratifications.

02. Imposition

L'évaluation de l'admissibilité de l'acceptation et de l'octroi de gratifications ou de la participation ou de l'invitation à des repas et autres événements est effectuée indépendamment de la question du traitement fiscal de la gratification chez nous ou chez le partenaire commercial.

Vous êtes toutefois tenu(e) de veiller à ce que Bechtle puisse s'acquitter de ses obligations fiscales découlant de cadeaux, invitations et autres gratifications. Les gratifications versées à des partenaires commerciaux ou par des parte-

naires commerciaux font régulièrement l'objet de contrôles de l'entreprise ou de contrôles fiscaux des salaires chez Bechtle. Il faut donc s'occuper à temps de la question de l'imposition des gratifications, conformément aux règles en vigueur dans votre pays.

En Allemagne, Bechtle procède généralement à une imposition forfaitaire lorsque nous accordons des gratifications à des partenaires commerciaux. Le/la bénéficiaire est ainsi exonéré(e) d'impôt sur la gratification. Il/elle doit toutefois être informé(e) de l'application de l'impôt forfaitaire. En revanche, si vous recevez une gratification d'un partenaire commercial, ce dernier doit également prendre en charge l'impôt forfaitaire - nous vous demandons d'adresser activement cette demande à votre interlocuteur du partenaire commercial qui vous offre une gratification ! Compte tenu de la charge de travail interne, ce n'est que dans des cas exceptionnels - en règle générale, uniquement si le partenaire commercial qui fait la gratification est situé à l'étranger ou s'il ne peut pas prendre en charge l'impôt forfaitaire pour d'autres raisons juridiques impératives - que le site Bechtle devrait enregistrer une gratification personnelle en tant que recette d'entreprise et verser ensuite pour vous individuellement l'impôt sur le salaire et la sécurité sociale. Dans ce cas, parlez-en à votre supérieur avant de recevoir la gratification.

Des exigences supplémentaires peuvent découler de la législation fiscale locale en matière d'imposition. Veuillez vous adresser à cet effet au service spécialisé concerné.

VIII. Participation à des systèmes de bonus par Bechtle.

Les explications suivantes se réfèrent à des cadeaux dans le secteur des ventes (par exemple des primes lorsque certains seuils de chiffre d'affaires sont atteints ou dans le cadre de systèmes de bonus) qui sont offerts par des partenaires commerciaux à l'entreprise Bechtle concernée et non à des collaborateurs concrets, et qui ne leur sont pas non plus remis ultérieurement de manière ciblée (mais tout au plus indirectement par un principe aléatoire comme une tombola).

01. Programmes de bonus (système de point /primes matérielles)

Brève description : Les chiffres d'affaires avec les fabricants/distributeurs sont liées à un système de points. Lorsque certains échelons de points sont atteints, des primes matérielles peuvent être commandées par des collaborateurs Bechtle au nom du site Bechtle (et non au nom du collaborateur en personne !). La caractéristique de ces primes est qu'il s'agit en général de produits non informatiques.

Ces programmes peuvent être maintenus dans les conditions suivantes :

- Soit les distributeurs/fabricants qui font des gratifications prennent en charge l'imposition des gratifications, soit elles sont saisies par le site Bechtle en tant que recettes d'entreprise et imposées elles-mêmes.
- Création d'une documentation sur toutes les gratifications reçues (date, type de gratification, montant net) par le site Bechtle concerné et copie de la documentation au service financier (au plus tard à la fin de l'année civile correspondante).
- Pas d'attribution de primes en nature aux collaborateurs (exception : tombola pour les collaborateurs).
- Utilisation des primes en nature uniquement pour les actifs immobilisés ou les incentives des clients.

02. Mise à disposition de matériel informatique sans incidence sur les coûts

Brève description : Le fabricant/distributeur accorde au site Bechtle des produits informatiques gratuits qui sont utilisés par le site Bechtle dans le cadre de son exploitation. Cela se produit par exemple lorsque des marchandises sont achetées en bonne et due forme via le service Achats de Bechtle et qu'un crédit est ensuite établi par le fabricant, de sorte qu'il s'agit d'une gratification du fabricant sans incidence sur les coûts. Ou bien il s'agit de tests sans rémunération et le fabricant renonce à un retour.

Ces programmes peuvent être maintenus dans les conditions suivantes :

- Création d'une documentation sur toutes les gratifications reçues (date, type de gratification, montant net) par le site Bechtle concerné et copie de la documentation au service financier (au plus tard à la fin de l'année civile correspondante).
- Aucune gratification n'est accordée aux collaborateurs à la suite d'une utilisation dans l'entreprise (exception : tombola pour les collaborateurs)
- Pas de transfert des marchandises sans documentation correspondante (p. ex. convention de mise à disposition).

03. Bons d'achat

Brève description : Le fabricant/distributeur annonce une action/(de vente) au cours de laquelle des bons peuvent être achetés comme motivation pour augmenter le chiffre d'affaires. Des bons d'achat seront envoyés après la réussite de l'action(l'inscription n'est pas obligatoire). Ce qui est caractéristique, c'est que les actions visent en général la gratification des collaborateurs.

Les conditions fixées pour les programmes de bonus s'appliquent par analogie, c'est-à-dire qu'il est notamment interdit aux partenaires commerciaux de faire des gratifications directement aux collaborateurs (voir ci-dessus).

Contact

Martin Knappenberger
Chief Compliance Officer
Téléphone : +49 7132 9814111
complianceboard@bechtle.com

État : Avril 2025

Bechtle AG

Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm
Téléphone : +49 7132 981-0
Fax : +49 7132 981-8000
kontakt@bechtle.com