

The background of the cover features a blurred world map in warm tones. Overlaid on this is a close-up of two hands shaking in a firm grip. A large, semi-transparent blue diagonal band cuts across the lower half of the image, serving as a backdrop for the title text.

Code de conduite anticorruption

Version juillet 2025

SOMMAIRE

MESSAGE DU PRESIDENT	3
POURQUOI LUTTER CONTRE LA CORRUPTION	4
<i>Bénéfices de la lutte contre la corruption</i>	4
<i>Environnement juridique</i>	4
<i>Risques pour le Groupe GINGER et ses collaborateurs</i>	4
LE DISPOSITIF ETHIQUE & CONFORMITE DU GROUPE GINGER	5
NOS REGLES DE CONDUITE ANTICORRUPTION	5
<i>La corruption</i>	5
<i>Le trafic d'influence</i>	7
<i>Les paiements de facilitation</i>	7
<i>Les conflits d'intérêts</i>	9
<i>Cadeaux et invitations</i>	10
<i>Partis politiques – lobbying</i>	12
LE DEPLOIEMENT DE LA DEMARCHE CONFORMITE & ETHIQUE	12
<i>Diffusion</i>	12
<i>Comment lancer une alerte d'ordre éthique</i>	12
<i>La formation des collaborateurs</i>	13
<i>Les sanctions disciplinaires en cas de manquement</i>	13

MESSAGE DU PRESIDENT

Le Groupe GINGER étudie, apporte et met en œuvre des solutions, pour des projets des plus simples aux plus complexes, en les rendant plus sûrs et durables, dans tous les domaines qui permettent à l'homme de répondre à ses besoins de travailler, circuler, se loger, se nourrir.

Le présent code de conduite anti-corruption s'intègre dans le dispositif Ethique & Conformité du Groupe GINGER. Il a pour objet de décliner le volet anticorruption de notre Charte Ethique afin d'être un guide concret pour l'ensemble de nos collaborateurs.

Si vous avez des questions, ou si vous avez besoin d'aide pour comprendre la façon dont ce code s'applique à votre travail, demandez conseil à votre manager ou au référent éthique.

Notre Groupe ne tolérera aucune mesure de rétorsion contre une personne de bonne foi qui pose des questions ou exprime des inquiétudes. Vous pouvez donc vous sentir à l'aise.

Je compte sur vous pour nous aider à protéger et à renforcer la qualité première du Groupe GINGER, à savoir notre réputation d'intégrité.

Philippe MARGARIT
Président du Groupe GINGER

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'P' followed by several loops and a horizontal stroke.

POURQUOI LUTTER CONTRE LA CORRUPTION

La corruption est un phénomène répandu aussi bien dans le secteur public que dans le secteur privé. Elle peut prendre diverses formes et est présente dans les pays développés comme dans les pays émergents.

Bénéfices de la lutte contre la corruption

- ❖ Pour les entreprises, c'est la garantie de pouvoir opérer, innover et investir dans un environnement concurrentiel sain et équitable.
- ❖ Pour l'État, cela participe à la confiance des citoyens dans leurs institutions, la stimulation de la croissance économique, des ressources fiscales plus importantes et une dépense publique de plus grande qualité.
- ❖ Pour les citoyens, c'est la garantie de l'intégrité et la stabilité d'institutions démocratiques et de l'État de droit.
- ❖ Pour les consommateurs, c'est un accès à des produits et des services de qualité, sans surcoûts.

Environnement juridique

La loi française anti-corruption, dite « loi Sapin II », a pour objectif principal de moderniser la législation française dans le respect de principes reconnus au niveau international.

Parmi les points majeurs de la loi au titre I « de la lutte contre les manquements à la probité », figurent :

- ✓ L'obligation générale de prévention et de détection de la commission, en France ou à l'étranger, des faits de corruption ou de trafic d'influence
- ✓ La protection des lanceurs d'alerte
- ✓ L'introduction dans le Code de procédure pénale d'une disposition permettant de conclure une convention judiciaire d'intérêt public
- ✓ La création d'une Agence Française Anticorruption (AFA)
- ✓ L'extraterritorialité de la loi française en matière de délits de corruption et de trafic d'influence actifs et passifs

Risques pour le Groupe GINGER et ses collaborateurs

La violation des réglementations nationales et internationales en matière de lutte contre la corruption expose le Groupe GINGER à d'importantes sanctions judiciaires (pénales et civiles) mais également à des sanctions commerciales, financières et administratives.

Le Groupe GINGER pourrait ainsi être interdit de soumissionner aux appels d'offres publics ou être exclu des appels d'offres internationaux financés par les bailleurs de fonds (Banque Mondiale, Union Européenne, AFD...).

Les collaborateurs du Groupe GINGER peuvent encourir des sanctions pénales (peines d'emprisonnement et peines d'amendes) mais également des sanctions disciplinaires.

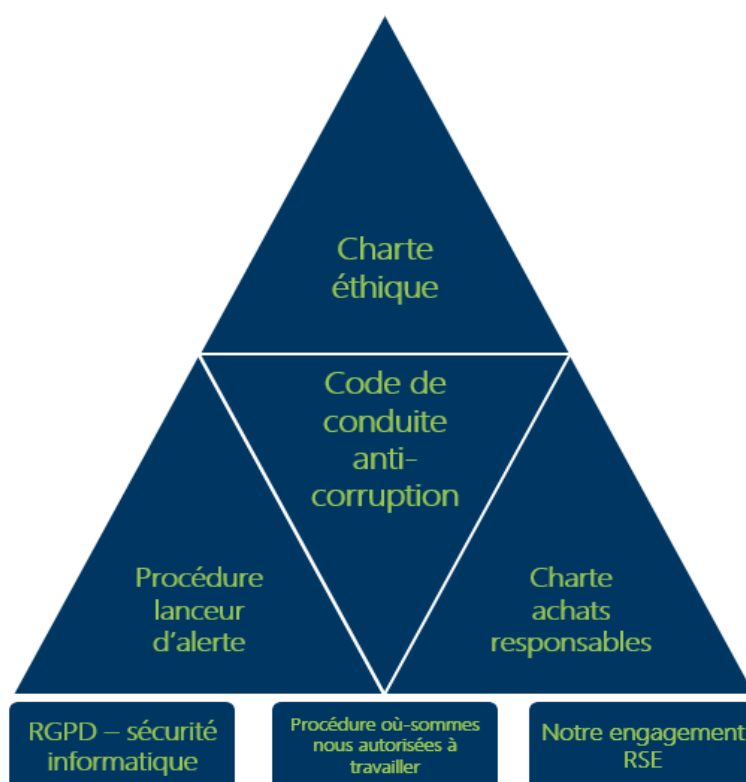
Les faits de corruption portent une grave atteinte à la réputation des entreprises et à celles des personnes physiques impliquées.

LE DISPOSITIF ETHIQUE & CONFORMITE DU GROUPE GINGER

Le Groupe GINGER s'est doté d'un dispositif Ethique & Conformité dont la **Charte éthique** est la pierre angulaire. Elle définit les valeurs du Groupe GINGER et les attendus de la part de chaque collaborateur du Groupe mais également de la part des différentes parties prenantes à nos activités (sous-traitants, co-traitants, clients, fournisseurs, intermédiaires).

Le présent **Code de conduite anticorruption** a pour objet d'identifier et de préciser les lignes de conduite au travers de développements opérationnels des valeurs afin de garantir leur mise en œuvre pour nos activités en France et l'international.

D'autres éléments viennent compléter le dispositif Ethique & Conformité.



NOS REGLES DE CONDUITE ANTICORRUPTION

La corruption

La corruption est le fait **de solliciter ou d'accepter**, directement ou indirectement, un avantage indu (cadeau, invitation, argent, information...) **afin d'accomplir, de retarder ou d'omettre d'accomplir un acte qui affecte l'exercice normal d'une fonction.**

La corruption peut être active (du côté du corrupteur) ou passive (du côté du corrompu).

La corruption vient en violation d'une obligation légale, contractuelle ou professionnelle.

La tentative, seule, peut être qualifiée de délit de corruption, indépendamment du fait que l'avantage ait été reçu, accepté, ou que la demande ait abouti.



Exemples de sollicitations

- 1) Le client sollicite un avantage indu (cadeau, somme d'argent...) afin que GINGER puisse obtenir la validation de ses livrables ou obtenir le paiement de sa facture en instance.
- 2) Le client vous demande l'achat de matériels non prévus lors de la réalisation du projet (exemple : achat d'une imprimante).
- 3) Un client demande la modification ou la suppression d'un résultat d'essai, d'un livrable, d'un rapport moyennant l'octroi d'un avantage indu.



Les bonnes pratiques

- Refuser catégoriquement toutes sollicitations illicites / de recevoir ou d'octroyer tout avantage indu, et ce quelles que soient les pratiques locales.
- Eviter de laisser s'installer des ambiguïtés dans les relations avec les parties prenantes / être transparent.
- Informer votre supérieur hiérarchique.

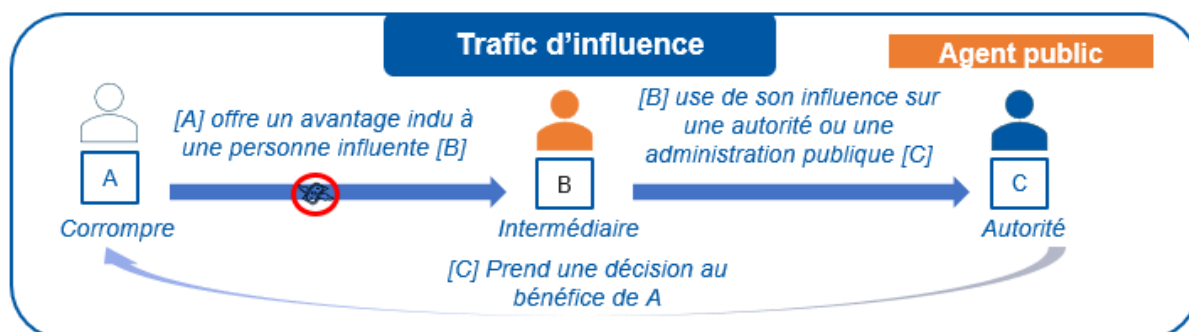


Les interdictions

- Proposer, solliciter ou accepter un avantage indu.
- Etablir des rapports avec des parties prenantes qui vous placent dans une situation où vous vous sentez redevable ou encore obligé.
- modifier/supprimer jamais vos résultats d'essai, d'analyse ou d'expertise.

Le trafic d'influence

Le trafic d'influence est le fait de solliciter ou d'accepter un avantage indu afin qu'une personne exerce son influence réelle ou apparente pour obtenir une décision favorable d'un agent public.



Exemples de trafic d'influence

- 1) Un intermédiaire du Groupe GINGER propose d'utiliser de son influence auprès d'un ministre dans le but que ce dernier favorise GINGER dans l'obtention d'un marché. L'intermédiaire percevant une somme d'argent en contrepartie de son intervention.
- 2) Un collaborateur du Groupe GINGER souhaite obtenir un visa rapidement pour se rendre dans le pays de réalisation de sa mission. Le collaborateur invite à déjeuner dans un restaurant étoilé une personne proche du responsable de l'ambassade afin que ce dernier use de son influence pour accélérer les délais de délivrance du visa.



Les bonnes pratiques

- Être transparent dans ses relations avec les parties prenantes
- Ne pas participer aux prises de décisions et aux missions pouvant engendrer un risque de conflit d'intérêt.
- Informer votre supérieur hiérarchique.



Les interdictions

- Passer outre les procédures administratives pour toutes les obtentions de documents.
- Etablir des rapports avec des parties prenantes qui vous placent dans une situation où vous vous sentez redevable ou encore obligé.

Les paiements de facilitation

Les paiements de facilitation sont des paiements non officiels, en général de faible montant, destinés à accélérer ou garantir le bon déroulement de formalités administratives, comme la réalisation de procédures simples ou d'actes nécessaires, qui devraient être normalement obtenues par des voies légales normales.

Les paiements de facilitations, quels que soient leur fréquence et leur montant, constituent un délit de corruption et, en France ou à l'étranger, sont passibles de poursuites pénales.

Ils sont proposés ou demandés par :

- Des personnes publiques comme des agents des douanes, de l'immigration ou d'autres services pour accélérer une formalité administrative (dédouanement de matériel, obtention d'un visa ou d'un permis...)
- Des personnes privées comme des prestataires de services afin d'assurer ou faciliter les services qu'on est en droit d'exiger d'elles.

Les paiements de facilitation peuvent, dans certains pays, être des pratiques courantes quasi « institutionnalisées ». De telle sorte qu'il peut vous apparaître plus simple d'y consentir afin de ne pas perdre de temps et de mettre en « péril » le bon déroulement de votre mission.

La position du Groupe GINGER est ferme et consiste à interdire à tout collaborateur de réaliser des paiements de facilitation.

Toutefois, dans le cas où un tel refus ferait peser une menace sur l'intégrité physique, la sécurité ou la liberté du collaborateur, le paiement de facilitation pourra être effectué sous réserve de l'enregistrer en l'identifiant dans la comptabilité de l'entreprise.

Exemples de paiement de facilitation

- 1) Un projet requiert l'importation de voitures ou d'une foreuse. Lors du passage des frontières, les douanes sollicitent un pot-de-vin en contrepartie de l'autorisation de passage de la frontière.
- 2) Pour la réalisation d'un projet, GINGER doit se munir du casier judiciaire d'un expert. Un membre de l'administration en charge de la délivrance de ce document sollicite un pot-de-vin en contrepartie de l'obtention plus rapide du document.



Les bonnes pratiques

- Refuser la demande.
- Anticiper au maximum les démarches administratives afin de ne pas être pris par le temps et se retrouver dans une situation pouvant être bloquante pour la mission ou le contrat.
- Privilégier les démarches officielles en ligne.
- Informer votre supérieur hiérarchique.



Les interdictions

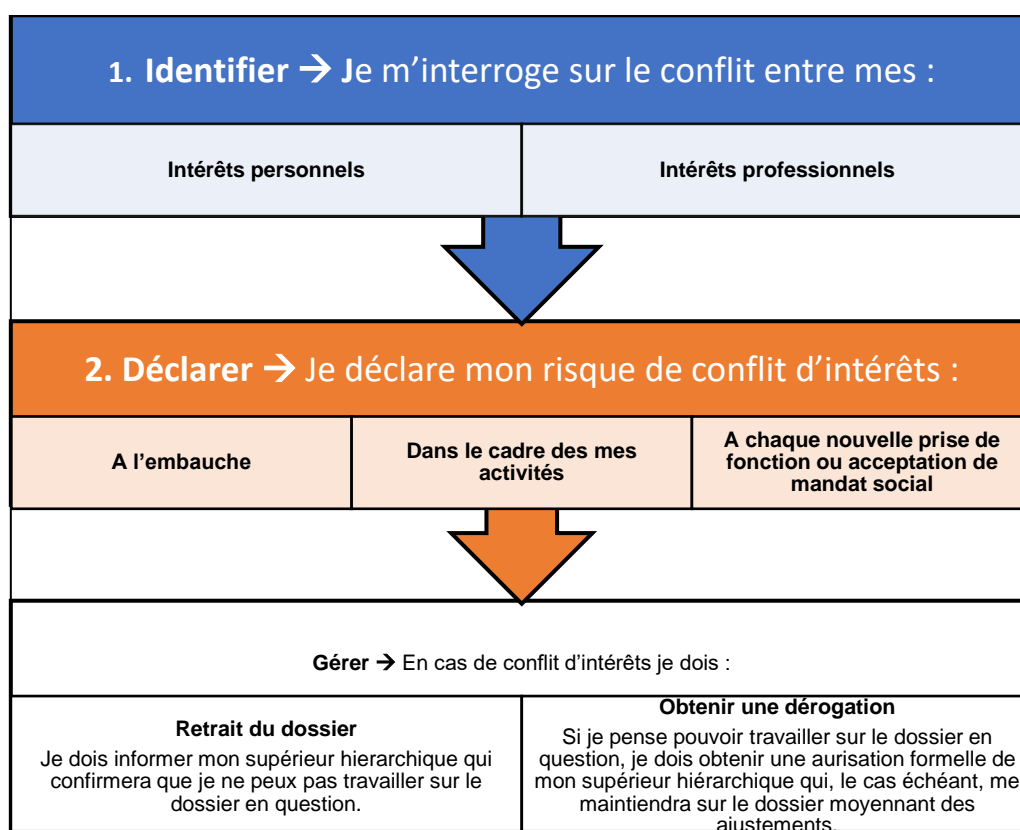
- Passer outre les procédures administratives officielles du pays lorsqu'elles paraissent démesurées.
- S'imaginer qu'il est impossible de procéder autrement.
- Estimer que le montant sollicité est minime et donc sans importance.

Les conflits d'intérêts

Un conflit d'intérêts est une situation où les intérêts personnels d'un collaborateur entrent en concurrence avec les fonctions ou les missions qui lui sont confiées par l'entreprise. Ce collaborateur ne peut donc plus être impartial et indépendant dans ses décisions professionnelles.

Chaque individu est lié par différents intérêts de nature très hétérogène, économiques, politiques, syndicaux, associatifs, familiaux, amicaux, etc. Il importe peu que l'intérêt soit direct ou indirect, qu'il concerne l'individu ou l'un de ses proches, qu'il soit présent, passé ou futur.

Le Groupe GINGER demande à l'ensemble de ses collaborateurs de détecter et de traiter les conflits d'intérêts réels ou supposés en saisissant son supérieur hiérarchique.



Exemples de conflits d'intérêts

- 1) Une personne candidate pour un stage chez GINGER, l'entretien est mené par un proche (membre de la famille, amis, etc.) de cette dernière.
- 2) GINGER doit sélectionner une entreprise de terrassement. Des devis sont demandés à trois entreprises. Une des entreprises des soumissionnaires a pour mandataire social le mari d'une collaboratrice de GINGER concernée par le dossier.



Les bonnes pratiques

- Chacun doit conduire ses activités dans le strict et unique intérêt de GINGER et jamais en fonction de ses intérêts personnels.
- Chacun doit pouvoir identifier un conflit d'intérêts qu'il soit réel ou supposé. Il faut donc être attentif à son entourage proche (parents, enfants, amis) ou ses collaborateurs qui auraient des relations d'affaires ou intérêts financiers avec un client, fournisseur, sous-traitant, intermédiaire ou encore concurrent de GINGER.
- Chacun doit déclarer un conflit d'intérêts qu'il soit réel ou supposé à l'embauche, dans le cadre de ses activités.
- Tout conflit d'intérêts se traduit par une abstention ou une autorisation préalable de son supérieur hiérarchique.



Les interdictions

- Utiliser sa position au sein de GINGER ou les informations à disposition pour un intérêt personnel ou celui de proches.

Accepter des cadeaux, invitations, voyages de nature à influencer les prises de décision ou donner l'impression de pouvoir les influencer.

Cadeaux et invitations

Si l'entretien de bonnes relations professionnelles peut parfois amener les collaborateurs de GINGER à offrir ou à accepter des cadeaux ou des invitations, il est essentiel de pouvoir décrypter le contexte. Les cadeaux et invitations peuvent être assimilés à de la corruption.

Les cadeaux et invitations ne sont pas interdits mais ils ne doivent pas avoir pour but et conséquence d'influencer ou donner l'impression d'influencer les décisions ou d'obtenir un avantage indu.

Les cadeaux et invitations reçus d'une valeur inférieure à 200 € peuvent être acceptés par les collaborateurs sous réserve d'en informer sans délai son supérieur hiérarchique.

Dans un souci de transparence, ils doivent être livrés sur le lieu de travail et non au domicile des collaborateurs concernés.

Au-delà d'une valeur de 200 €, il vous faut une autorisation expresse de votre supérieur hiérarchique, lequel peut décider d'interroger le référent éthique en cas de doute.

Pour vous permettre d'appréhender le bien-fondé de l'offre ou de la réception de cadeaux ou invitations, voici les questions réflexes à se poser :

- **Contexte** : Le cadeau ou invitation envisagé(e) ou reçu(e) intervient-il au cours d'une période particulière (par exemple, sélection d'un partenaire, négociation, renouvellement d'un contrat, appel d'offre public ou privé etc.) ?
- **Intention** : Quelle est l'intention réelle derrière ce cadeau ou invitation ? Est-ce que j'attends quelque chose en retour ? Est-ce que mon partenaire attend quelque chose en retour ?

- **Equité** : Est-ce que je traite tous les partenaires commerciaux ou relations professionnelles de cette manière ? Est-ce que mon client traite tous ses clients de cette manière ?
- **Redevabilité** : Est-ce que je propose cet avantage afin que la personne se sente redevable ? Est-ce que si j'accepte ce cadeau ou cette invitation je suis redevable de mon partenaire ? Est-ce que je prendrais la même décision si je n'acceptais pas ce cadeau/cette invitation ? Est-ce qu'en offrant ou en recevant ce cadeau ou cette invitation, je peux rester indépendant ?
- **Valeur et fréquence** : La valeur et la fréquence du cadeau ou de l'invitation sont-elles objectivement raisonnables et mesurées ? Sont-ils, par leur valeur ou récurrence, de nature à affecter l'exercice de mes fonctions ou à porter atteinte à la réputation de GINGER ?
- **Cadre** : Est-ce que je reste dans un cadre professionnel ? Est-ce que l'invitation inclut des proches ou des personnes qui n'interviennent pas directement sur le dossier ?

Vous n'êtes pas autorisé à offrir ou à accepter des cadeaux si :

- Ils sont destinés ou émanent de clients ou maîtres d'ouvrage pour qui vous préparez ou évaluez une offre. Cette interdiction vaut aussi pendant les phases de négociation de l'offre.
- Ils sont offerts pour influencer un processus décisionnel.
- Ils sont offerts en secret.
- Ils sont offerts à une fréquence déraisonnable.
- Leur valeur est excessive vu la situation financière de la personne qui offre ou qui reçoit le cadeau et vu les circonstances dans lesquelles il est offert.

 Les bonnes pratiques	 Les interdictions
<ul style="list-style-type: none"> • Se renseigner sur les réglementations et les usages locaux en vigueur avant d'offrir un cadeau ou de proposer une invitation. • Offrir et accepter des cadeaux et invitations de valeur raisonnable sans fréquence en dehors de périodes critiques (négociation, appel d'offre public ou privé, renouvellement...) • Demander l'avis de son supérieur hiérarchique en cas de doute. • Informer votre supérieur hiérarchique en cas d'offre ou de réception de cadeau ou invitation. • Tout cadeau ou invitation d'une valeur supérieure à 200 € doit être autorisé par le supérieur hiérarchique. 	<ul style="list-style-type: none"> • Offrir ou recevoir des cadeaux ou invitations (y compris les invitations au restaurant pour repas d'affaires) lors d'un appel d'offre public ou privé ou tout autre moment clé de la relation d'affaires (négociation, renouvellement d'un contrat, etc.). • Offrir ou recevoir des paiements (espèces, virements bancaires, chèques, crypto monnaies etc.). • Offrir ou recevoir des cadeaux ou invitations comme compensation pour un service rendu ou dans le but d'obtenir quelque chose (immédiatement ou ultérieurement). • Recevoir des cadeaux à son adresse personnelle. Tout cadeau accepté doit être adressé au salarié sur son lieu de travail, l'adresse personnelle ne peut en aucun cas être communiquée aux tiers (clients, fournisseurs, sous-traitants, experts ou bailleurs de fonds).

Partis politiques – lobbying

Les contributions politiques versées par le Groupe GINGER ou en son nom sont strictement interdites (une contribution consistant en un versement d'argent ou tout autre avantage tel que des cadeaux ou des prestations, de la publicité ou toute autre activité partisane).

Il vous est en revanche autorisé de participer à des événements montés par des organisations politiques à condition qu'ils servent un but commercial et qu'ils aient trait à nos domaines d'activités. Soyez prudent dans vos paroles : limitez-vous à évoquer notre entreprise et notre domaine et abstenez-vous le plus possible de déclarations politiques.

Le lobbying est toute activité destinée à influencer les décisions ou directives d'un gouvernement ou d'une institution en faveur d'une cause particulière ou d'un résultat attendu. La frontière entre lobbying et corruption est parfois mince.

En effet, le lobbying devient de la corruption dans le cas où le lobbyiste paierait un agent public ou offrirait des privilèges à celui-ci afin de l'inciter à soutenir une législation ou des activités favorables aux affaires de son mandataire : le lobbying franchit alors la frontière et peut être assimilé à de la corruption.

Transparence et responsabilité sont essentielles afin d'éviter toute illégalité dans les activités de lobbying, comme c'est le cas pour les dons et parrainages.

LE DEPLOIEMENT DE LA DEMARCHE CONFORMITE & ETHIQUE

Diffusion

Le Code de conduite anticorruption est disponible sur le site intranet du Groupe GINGER. Il est également remis aux nouveaux arrivants dans le livret d'accueil. Le Code de conduite anticorruption constitue une annexe au règlement intérieur

Chaque filiale, site, ou succursale s'assure que ses collaborateurs aient connaissance de ce code en utilisant les moyens les plus appropriés (séminaires, réunions...)

Comment lancer une alerte d'ordre éthique

Si un collaborateur est confronté à une violation supposée et avérée des règles du Code de conduite anti-corruption, il peut se référer à la Procédure d'Alerte Interne du Groupe GINGER disponible notamment sur l'intranet du Groupe. En saisissant le référent éthique (referent.ethique@groupeginger.com) via le dispositif de la Procédure d'Alerte Interne, le collaborateur bénéficie de la protection du lanceur d'alerte.

Le collaborateur peut également se rapprocher :

- de ses interlocuteurs habituels : son supérieur hiérarchique et/ou sa direction des ressources humaines,
- du référent éthique afin d'obtenir un conseil, préalablement à l'utilisation du dispositif d'alerte interne, en utilisant l'adresse mail suivante : referent.ethique@groupeginger.com.

Dans ces deux cas, le collaborateur ne bénéficie pas de la protection du lanceur d'alerte.

L'alerte déclenchée par le collaborateur sera traitée avec diligence, dans le respect des principes de confidentialité et de protection des données personnelles.

GINGER s'engage à ce qu'aucun collaborateur ne fasse l'objet de discriminations et/ou de mesures de sanctions pour avoir lancé une alerte de bonne foi et sans intention de nuire.

La formation des collaborateurs

Cultiver l'intégrité passe notamment par un programme de formation des collaborateurs du Groupe GINGER afin de les sensibiliser sur le risque de corruption, les aider à acquérir les bons réflexes et adopter les comportements adéquats.

Ce programme de formation comprend des modules de e-learning que chaque collaborateur devra suivre.

Les sanctions disciplinaires en cas de manquement

En cas de non-respect des prescriptions du Code de conduite anticorruption, GINGER pourra être amené à prendre envers le collaborateur des sanctions disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement. Les sanctions disciplinaires sont détaillées dans le règlement intérieur de la société dont dépend le collaborateur concerné.

Le collaborateur s'expose également à des poursuites judiciaires (civiles et pénales).
