

Le comportement en affaires

Directive de l'intégrité commerciale

Sommaire

	Introduction	2
1	Intégrité commerciale	3
1.1	Objectifs et thèmes	3
1.2	Définition de l'intégrité commerciale	3
2	Corruption et avantages indus	4
2.1	Position de Roche: tolérance zéro	4
2.2	Historique	4
2.3	Corruption	5
2.4	Pot-de-vin	5
2.5	Octroi d'avantages inappropriés	6
2.6	Avantages admissibles	7
2.7	Autorisé – Interdit	8
3	Cadeaux et invitations	9
3.1	La perception compte	9
3.2	Faire des cadeaux et des invitations	9
3.3	Recevoir des cadeaux et des invitations	9
3.4	Autorisé – Interdit	10
4	Rapports avec les partenaires commerciaux	11
4.1	Principes	11
4.2	Diligences	11
4.3	Contrats et rémunérations	12
4.4	Autorisé – Interdit	13
5	Conflits d'intérêts	14
5.1	Principes	14
5.2	Autorisé – Interdit	15
	Mise en œuvre	16
	Entrée en vigueur	16

Introduction

En tant que groupe opérant à l'échelle mondiale, Roche se fait un devoir d'observer dans toutes ses activités des normes déontologiques rigoureuses. L'intégrité, le courage et la passion sont les valeurs de base qui régissent sa conduite en affaires. Dans ses Principes fondamentaux¹, l'entreprise s'engage vis-à-vis de ses parties prenantes à appliquer en toute circonstance les normes de déontologie, de qualité et de responsabilité sociale les plus strictes.

Sa déclaration d'intention – *Doing now what patients need next* – fait obligation à Roche d'avoir pour les intérêts des patients la plus haute considération. Tout manquement aux principes d'intégrité pourrait conduire au retrait de sa licence d'exploitation et la mettre dans l'impossibilité d'assurer aux patients la mise à disposition continue des produits sûrs dont ils ont besoin. Plutôt que de payer des amendes substantielles, nous sommes déterminés à investir les ressources de l'entreprise dans la recherche et le développement de produits et de services innovants.

Nos attentes clés en matière d'intégrité commerciale sont énoncées dans le *Code de conduite du groupe Roche*. La présente Directive précise et explicite ces attentes. Une déontologie rigoureuse implique non seulement de respecter les lois et réglementations en vigueur, mais également d'éviter ne serait-ce que l'apparence de conduites non compliantes. Autant d'efforts qui sont nécessaires pour assurer une défense d'entreprise (corporate defense) adéquate, telle que l'exigent les lois et directives applicables.

En nous imposant des règles de déontologie rigoureuses, nous nous engageons aussi à les appliquer et à les faire appliquer à l'échelle mondiale, y compris là où la législation pourrait être moins stricte, et à pratiquer le *One Roche Approach*, principe considérant que ces normes s'imposent tout autant aux Group Functions qu'aux divisions Pharma et Diagnostics. Précisons enfin que nous attendons également de nos partenaires commerciaux qu'ils se conforment à nos normes d'intégrité lors de toute transaction en rapport avec Roche.

A nos collaborateurs, dont nous attendons une stricte intégrité, nous devons en tout lieu et tout temps une aide et un conseil adéquats. Quiconque aurait le moindre doute sur l'adéquation d'un comportement commercial peut s'adresser à son supérieur hiérarchique, au Compliance Officer local ou au Chief Compliance Officer, et utiliser les ressources d'aide et de conseil locales ainsi que la Help & Advice Line² du *Code de conduite du groupe Roche*. Tout collaborateur de Roche estimant de bonne foi que le *Code de conduite du groupe Roche* a été violé a en outre le devoir de le signaler par le biais des canaux "speak-up" existant à cet effet³.

Roche a mis en place pour l'application de ses normes d'intégrité un processus complet de gestion de la compliance. Tout en reconnaissant que le respect de ces normes peut lui faire perdre des affaires, l'entreprise a la certitude que cette rigueur constitue pour elle un avantage concurrentiel. Elle est convaincue que l'intégrité constitue le fondement même de sa durabilité, de sa réussite ainsi que de sa culture. Ayons toujours à l'esprit que chacun de ses collaborateurs concourt au succès de l'entreprise Roche et que c'est la raison pour laquelle la conduite de chacun d'eux compte!

¹ Voir p. 9 et 10 du *Code de conduite du groupe Roche*.

² Voir p. 12 du *Code de conduite du groupe Roche*.

³ Voir p. 13 du *Code de conduite du groupe Roche*. Le feed-back des collaborateurs est également essentiel pour le Compliance Officer local, qui peut ensuite informer sur tout incident matériel via le *Business Ethics Incidents Reporting (BEIR)*. Tout cas de corruption est réputé matériel.

1 Intégrité commerciale

1.1 Objectifs et thèmes

En adoptant la présente *Directive de l'intégrité commerciale* (ci-après *Directive de l'intégrité*), Roche poursuit les objectifs suivants:

- spécifier et préciser les attentes centrales énoncées dans le *Code de conduite du groupe Roche* concernant l'intégrité commerciale;
- établir une conception commune de l'intégrité commerciale;
- prévenir les atteintes à l'intégrité commerciale en a) définissant les comportements considérés acceptables ou inacceptables et b) indiquant quand et où il est possible d'obtenir aide et conseil;
- donner accès via des liens à des directives et des règlements contenant des informations sur des sujets spécifiques.

La *Directive de l'intégrité* traite des sujets suivants:

- corruption et octroi d'avantages;
- cadeaux et invitations;
- rapports avec les partenaires commerciaux;
- conflits d'intérêts.

1.2 Définition de l'intégrité commerciale

Roche entend par **intégrité commerciale** un comportement en affaires éthique et perçu comme tel, conforme au *Code de conduite du groupe Roche* et à sa volonté d'exercer ses activités dans un esprit de responsabilité sociale⁴.

L'intégrité commerciale implique en tout premier lieu le respect des lois et des réglementations en vigueur, ainsi que celui des normes d'intégrité énoncées par Roche⁵. Nous devons avoir à l'esprit que les risques et les perceptions d'intégrité doivent constamment être appréciés et définis à la lumière d'un jugement commercial fondé et pro-actif. Il s'ensuit que les normes d'intégrité applicables doivent être adaptées aux changements que subit le contexte dans lequel évolue l'entreprise. Pour leur permettre de se tenir à jour, les collaborateurs ont accès à un programme e-learning, qui met à leur disposition les informations les plus récentes sur les questions d'intégrité, ainsi que des exemples et des études de cas.

⁴ Voir Principes fondamentaux du groupe Roche «Roche et la société», p. 10 du *Code de conduite du groupe Roche*.

⁵ Comprenant le *Code de conduite du groupe Roche*, toutes les directives, politiques, guidances et SOP adoptées par Roche, à savoir la Directive Roche *Le comportement en affaires*, la *Roche Insider Directive* et les *Roche Good Practice Guidelines on Working with Government Officials* ainsi que tout autre code ayant valeur légale, p. ex. le *Code IFPMA*, les *Codes EFPIA*, le *Code EUCOMED*, etc. Il est fait référence aux documents de guidance clés dans le *Code de conduite du groupe Roche* ainsi que dans la présente Directive (voir le site web du Group Legal Department).

2 Corruption et avantages indus

2.1 Position de Roche: tolérance zéro

Roche **rejette toute forme de corruption** (publique, privée, active et passive au sens des définitions ci-dessous) et **ne tolère aucune autre forme de corruption**⁶. Outre qu'il compromet l'intégrité et la réputation du groupe, tout acte de corruption, qu'il soit le fait de collaborateurs ou de l'entreprise, constitue une infraction pénale passible de lourdes peines, sous forme d'amendes pour l'entreprise ou d'emprisonnement pour ses collaborateurs. Les entreprises convaincues de corruption risquent en outre d'être mises sur une liste noire et de ne plus avoir accès aux offres de marché public.

2.2 Historique

Un climat sain et équitable, profitant à toutes les parties prenantes, a besoin pour s'établir et se maintenir d'une conception élevée de l'éthique commerciale. Des comportements déplacés conduisent à une société corrompue, dans laquelle les décisions économiques et politiques sont faussées, freinant ainsi le progrès social, entravant le développement économique et falsifiant le prix des produits et des services. Une société corrompue est une société inégalitaire et injuste.

C'est pourquoi les efforts internationaux visant à combattre la corruption se sont intensifiés au cours de ces dernières décennies, amenant la publication par l'OCDE⁷ de la *Convention sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales*, dont les Etats signataires s'engagent à promulguer des lois punissant la corruption d'agents publics étrangers. Cette convention a en outre pour exigence explicite que soit instauré le principe de la responsabilité de la personne morale, de façon à ce que les sanctions ne frappent pas seulement les individus convaincus de corruption, mais également les entreprises coupables d'actes de corruption. Cette responsabilité de l'entreprise est matérialisée par l'introduction d'une **infraction d'entreprise** (corporate offence) frappant les entreprises qui négligent d'empêcher les actes de corruption. Ces dernières sont poursuivies pour ne pas avoir pris les mesures organisationnelles visant à prévenir, détecter et sanctionner les actes de corruption et y réagir.

L'entreprise peut toutefois se dégager de sa responsabilité s'il est prouvé qu'elle a pris pour prévenir, détecter et sanctionner les actes de corruption des mesures adéquates, constitutives de ce que l'on appelle la **défense d'entreprise** (corporate defence).

Etat signataire de la Convention de l'OCDE, la Suisse a transposé les normes de l'OCDE dans son droit en 2003 et opté pour un système d'infraction et de défense d'entreprise défini à l'article 102 du *Code pénal suisse*. Société de droit suisse, Roche est tenue d'appliquer cette législation et de se doter d'un programme de conformité

⁶ Voir également p. 24 du *Code de conduite du groupe Roche*.

⁷ L'*Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)* est un forum international de pays ayant pour mission d'améliorer le bien-être économique et social partout dans le monde. Voir www.oecd.org. Sont à citer parmi les autres instances internationales de lutte contre la corruption, la *Convention des Nations Unies contre la corruption (UNCAC)*, le *Pacte mondial des Nations Unies* et les *Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux Entreprises et aux Droits de l'homme* (tels que proposés par John Ruggie, représentant spécial des Nations Unies).

propre à prévenir, à détecter et à réagir aux actes de corruption. Etant donné que la loi vise non seulement les pots-de-vin versés à des agents publics étrangers, mais également la corruption d'agents publics et d'acteurs du secteur privé, le programme de compliance de Roche doit englober toute forme de corruption. Sachant qu'une documentation solide est aussi un élément clé de la défense d'entreprise, ce dispositif doit également comprendre la «preuve de conformité», laquelle atteste l'étendue de nos activités de compliance.

D'autres pays ayant également introduit ou adapté leurs lois anti-corruption, leurs entreprises peuvent avoir à répondre d'actes de corruption, où qu'ils aient été commis, devant de multiples juridictions.

2.3 Corruption

On entend par **corruption** le fait d'abuser de son pouvoir à des fins d'enrichissement personnel illégal. Roche ne tolère aucune forme de corruption. Tout collaborateur convaincu d'un acte de corruption est passible de mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement et à l'ouverture de poursuites pénales. Outre les pots-de-vin (voir chapitre 2.4 ci-dessous), cette définition englobe des actes de corruption tels que le détournement de fonds, la fraude, le vol et l'abus de biens sociaux.

La **fraude** est un délit consistant à tromper délibérément une personne dont on espère tirer un avantage économique indu (biens ou services).

Le **détournement de fonds** consiste pour une personne à s'approprier frauduleusement, pour en faire son propre usage, des biens ou de l'argent lui ayant été confiés mais ne lui appartenant pas.

Le **vol** est un acte par lequel une personne s'approprie illicitement, et sans intention de les lui restituer, des biens appartenant à l'entreprise.

L'**abus de biens sociaux** consiste pour un collaborateur de Roche à utiliser des actifs de l'entreprise à des fins autres que les activités de cette dernière.

2.4 Pot-de-vin

Le pot-de-vin est une forme particulière de corruption impliquant au moins deux personnes et consistant à échanger des avantages indus. On distingue en la matière la corruption active et la corruption passive.

La **corruption active** s'entend comme la promesse ou la remise d'un avantage pécuniaire ou autre, directement ou par des intermédiaires, à une personne exerçant une fonction publique (*corruption publique*) ou à un acteur du secteur économique (*corruption privée*) dans l'intention et l'espoir d'obtenir en échange un avantage indu.

2

La **corruption passive** s'entend comme la sollicitation ou l'acceptation d'un avantage pécuniaire ou autre, directement ou par des intermédiaires, procuré par une personne et en échange duquel le bénéficiaire de l'avantage favorise de manière indue celui qui le procure.

On entend par **avantage** toute chose de valeur, telle que versements en espèces, remises, repas, cadeaux, frais de voyage, bourses, parrainages et dons à des œuvres de charité. Même le fait d'aider quelqu'un à obtenir un poste peut être considéré comme un avantage même s'il n'est pas matériel. Un tel avantage est considéré comme **indu** s'il est illégal ou si le bénéficiaire n'y a pas droit⁸.

Inversement, le **bénéfice** obtenu en échange du pot-de-vin est réputé **indu** dès lors que celui qui reçoit le pot-de-vin abuse de sa position pour recevoir ledit bénéfice, c'est-à-dire n'agit pas dans l'intérêt de l'entreprise mais dans le sien propre. En règle générale, le corrupteur vise à s'assurer un bénéfice indu ayant la forme d'un avantage commercial tel que l'octroi d'un contrat ou le maintien d'une relation d'affaires.

Le fait de proposer ou de solliciter un avantage inapproprié en échange d'un bénéfice indu est punissable en soi, alors même que l'autre partie le refuse et qu'aucun échange n'a lieu. Sont également interdits les avantages consentis à des membres de la famille ou à des amis du destinataire potentiel du pot-de-vin, ainsi qu'à toute autre personne désignée par lui. On notera également que tout service, même mineur, peut être interprété comme un pot-de-vin dès lors que l'on en abuse⁹.

2.5 Octroi d'avantages inappropriés

On entend par **octroi d'avantages inappropriés** le fait de promettre ou de donner un avantage sans intention de visée commerciale particulière; à la différence du pot-de-vin tel que défini ci-dessus, il n'est pas question de «retour d'ascenseur». Dans ce cas, l'avantage inapproprié peut être considéré comme un paiement de «goodwill» ou un geste censé s'attirer des sympathies. Le fait d'octroyer un avantage inapproprié à un agent public, en revanche, constitue un acte de corruption pouvant être passible de sanctions.

Le terme *d'agent public*¹⁰ s'applique à toute personne qui exerce une fonction publique, est employée par l'Etat ou possède une influence politique. Font partie de cette catégorie les députés, les membres des forces armées, les juges, les agents des douanes, les fonctionnaires, les politiciens, les agents de la santé publique (médecins compris) et toutes personnes travaillant dans des organisations gouvernementales.

Roche interdit l'octroi de tout avantage inapproprié à des agents publics, que l'argent provienne de fonds de l'entreprise ou de fonds privés. Cette règle s'applique également

⁸ Pour les circonstances dans lesquelles un avantage n'est pas considéré inapproprié et peut donc être octroyé, se référer au chapitre 2.6, Avantages admissibles.

⁹ Voir chapitre 3, Cadeaux et invitations.

¹⁰ Les employés travaillant avec des agents publics consulteront également la page 41 du *Code de conduite du groupe Roche* ainsi que le document *Roche Good Practice Guidelines on Working with Government Officials* (voir le site web du Group Legal Department).

aux avantages indirects, tels que les versements effectués par l'intermédiaire de consultants, de conseillers, de fournisseurs ou de tiers.

Sont également exclus, parce que non conformes aux normes d'intégrité de Roche, les avantages inappropriés consentis à des partenaires commerciaux du secteur privé.

2.6 Avantages admissibles

Il existe toutefois des cas où l'octroi d'un avantage est autorisé. Les collaborateurs ont par exemple le droit de proposer ou d'octroyer un avantage à un partenaire commercial si les conditions ci-dessous sont cumulativement remplies, c'est-à-dire si l'avantage:

- est autorisé par la législation locale en vigueur;
- est conforme aux usages locaux;
- est approprié;
- est enregistré en bonne et due forme dans la comptabilité de l'entreprise;
- est octroyé dans le pays où les prestations sont fournies.



Les paiements dits de facilitation (facilitation payments) sont interdits, à moins qu'ils puissent être qualifiés d'avantages juridiquement admissibles.



Pour décider si un avantage est approprié ou non, il est recommandé d'avoir en tête les valeurs de Roche ainsi que les normes d'intégrité énoncées dans le *Code de conduite du groupe Roche* et la présente Directive. Il faut également être conscient des règles auxquelles sont soumis les versements à certains groupes de personnes et savoir que les interactions avec les professionnels, leurs associations et les établissements de santé, les fournisseurs de soins et les associations de patients sont régies par des réglementations particulièrement strictes¹¹. En cas de doute, il est conseillé de consulter son supérieur hiérarchique ou son Compliance Officer et d'utiliser les ressources d'aide et de conseil locales ou de contacter la Help & Advice Line du *Code de conduite du groupe Roche*.


Il est recommandé aux collaborateurs de ne pas octroyer d'avantages admissibles sans avoir consulté auparavant leur Compliance Officer local ou en avoir obtenu l'autorisation. Des processus d'approbation basés sur les risques, gérés par les supérieurs hiérarchiques et/ou le Compliance Officer local sont à mettre en place par les sociétés du groupe.


On veillera en outre à ce que les avantages octroyés à des partenaires commerciaux soient enregistrés en bonne et due forme dans les livres de l'entreprise. Dans un but de transparence, Roche est en effet tenue par des réglementations telles que le *US Sunshine Act* ou le *EFPIA HCP/HCO Disclosure Code* d'enregistrer et de publier certaines dépenses. Cette publication nécessite généralement que le destinataire de l'avantage donne son consentement informé, si bien que l'avantage ne peut être octroyé sans que ce dernier ne l'ait accepté par écrit.

¹¹ Ce sont notamment le *Code IFPMA*, le *Code PhRMA*, le *Code EFPIA HCP*, le *Code EFPIA PO*, le *Code AdvaMed* et le *EDMA Code of Ethics*. Voir également sous *Directive on Interactions with Healthcare Professionals and Healthcare Organisations* et *Directive on Grants, Sponsorships and Donations*. A consulter aussi le *Roche Marketing and Sales Compliance Questionnaire* (voir le site web du Group Legal Department).

2

2.7 Autorisé – Interdit

- Appliquez strictement les normes d'intégrité de Roche. Souvenez-vous que même un paiement licite peut donner l'impression d'un pot-de-vin et causer des dommages de réputation et/ou donner lieu à l'ouverture d'une enquête. 
- Si vous avez un doute, demandez aide et conseil sur le comportement à adopter.
- Travaillez avec les organismes locaux à l'établissement d'un environnement juridique et réglementaire interdisant et punissant toute forme de corruption.
- Vous pouvez octroyer un avantage si celui-ci:
 - est autorisé par la législation nationale en vigueur;
 - est conforme aux usages locaux;
 - est approprié;
 - est enregistré en bonne et due forme dans la comptabilité de l'entreprise;
 - est octroyé dans le pays où les prestations sont fournies.
- Souvenez-vous que, trop souvent octroyé, même un avantage admissible peut devenir inapproprié.
- Prenez connaissance du *Roche Position Paper on Respecting Human Rights*¹² et expliquez clairement la position de Roche lorsque vous discutez avec des parties prenantes internes ou externes.
- Signalez immédiatement, au moyen des canaux "speak-up" disponibles¹³, tout comportement vous paraissant, en toute bonne foi, suspect.

- Vous ne devez ni pratiquer, ni tolérer ou favoriser quelque forme de corruption commerciale que ce soit. 
- Ne promettez pas ni n'octroyez d'avantages inappropriés à des partenaires d'affaires.
- Ne demandez aucun avantage inapproprié à des partenaires d'affaires ou n'en acceptez pas.

¹² Le *Roche Position Paper on Respecting Human Rights* est disponible sous <http://www.roche.com>.

¹³ Voir p. 4 de la présente Directive ainsi que p. 13 du *Code de conduite du groupe Roche*.

3

Cadeaux et invitations

3.1 La perception compte

Même échangés en toute amitié personnelle ou professionnelle, sans la moindre arrière-pensée, cadeaux et invitations peuvent être source de malentendus. Un cadeau offert à un collaborateur de Roche peut par exemple passer pour une tentative d'inciter ce collaborateur à procurer à l'auteur du cadeau des mandats de Roche. De la même façon peut avoir l'apparence d'un acte de corruption le fait, pour des collaborateurs de Roche, d'inviter des partenaires commerciaux.

Pour éviter que Roche n'entretienne ou donne l'impression d'entretenir des relations inappropriées avec des partenaires commerciaux existants ou potentiels, du secteur public ou privé, de même que pour préserver l'intégrité et l'indépendance de l'entreprise et de ses collaborateurs, Roche a établi pour les cadeaux et les invitations, donnés ou reçus, des règles rigoureuses. Sont soumis à ces règles, les frais de voyage et d'hébergement, les repas ainsi que les divertissements. Il est à noter que les sociétés du groupe peuvent avoir à cet égard des règles encore plus strictes, allant jusqu'à l'interdiction pure et simple des cadeaux et des invitations.

3.2 Faire des cadeaux et des invitations

Seuls sont admis les cadeaux et les invitations appropriés, ne risquant pas de donner l'impression que l'on cherche à influencer les partenaires commerciaux qui en sont les destinataires. La valeur d'un cadeau doit être insignifiante, le coût d'une invitation raisonnable. Les cadeaux et les invitations somptuaires peuvent constituer un acte de corruption strictement interdit. Les collaborateurs auront également à l'esprit les règles du chapitre 2.6 concernant les avantages admissibles.

3.3 Recevoir des cadeaux et des invitations

Il est interdit aux collaborateurs de Roche de solliciter de partenaires commerciaux existants ou potentiels des cadeaux ou des invitations de quelque sorte que ce soit, qu'il s'agisse d'objets ou d'avantages de toute nature.

Les collaborateurs peuvent accepter des cadeaux ou des invitations non sollicités pour autant qu'ils représentent tout au plus un geste de courtoisie conforme aux usages locaux. Leur valeur et leur fréquence ne doivent pas pouvoir faire naître chez le bénéficiaire un quelconque sentiment d'obligation. Tout avantage ne remplissant pas ces conditions doit être refusé.


On entend par cadeau acceptable un objet publicitaire ou une attention telle que des fleurs ou un panier garni d'un prix raisonnable, offerts rarement et à des occasions appropriées. Il est interdit, en revanche, d'accepter du numéraire ou des équivalents numéraires (par exemple des bons d'échange).


3

Les invitations peuvent uniquement être acceptées à condition qu'elles soient faites dans le cadre des activités courantes, qu'elles ne puissent être considérées comme somptuaires et qu'elles se déroulent dans un lieu approprié. Elles ne doivent pas comprendre des membres de la famille, des amis ou des personnes étrangères au milieu professionnel.

Si vous avez un doute sur l'opportunité d'accepter un cadeau non sollicité, renseignez-vous auprès de votre supérieur hiérarchique et suivez son avis.

3.4 Autorisé – Interdit

- Vous pouvez accepter des cadeaux ou des invitations si ceux-ci 
 - n'ont pas été sollicités;
 - ne sortent pas du cadre des usages courants;
 - sont conformes aux usages locaux;
 - ne font pas de vous un obligé.
- Souvenez-vous que, trop fréquents, même des cadeaux et des invitations de peu de prix peuvent devenir inappropriés.
- Si vous ne savez pas si vous devez ou non accepter un cadeau ou une invitation, renseignez-vous et demandez conseil.

- Ne sollicitez pas de la part de partenaires commerciaux existants ou potentiels des cadeaux, des invitations ou d'autres avantages personnels. 
- Ne faites ni n'acceptez de cadeaux ou d'invitations dont vous n'aimeriez pas que parlent les journaux.

4 Rapports avec les partenaires commerciaux

4.1 Principes

Toutes les transactions que Roche réalise avec des partenaires commerciaux sont fondées sur la qualité, le service, un prix compétitif, l'adéquation et la durabilité. Roche cherche, en appliquant ces principes, à nouer avec ses partenaires commerciaux des relations durables, auxquelles chacun trouve son compte.

Les collaborateurs de Roche qui sont en relation avec des partenaires commerciaux du secteur public et/ou privé sont tenus d'appliquer les normes édictées par Roche¹⁴ de même que toute autre loi ou réglementation en vigueur. Ils ont l'obligation de soumettre leurs partenaires commerciaux à des diligences préalables raisonnables et de s'assurer que leurs contrats et leurs rémunérations sont conformes aux principes et réglementations les régissant.

4.2 Diligences

Aux yeux des lois anti-corruption actuelles, les entreprises sont responsables de toutes les personnes et sociétés agissant en leur nom¹⁵, en vertu de quoi Roche peut donc avoir à répondre d'actes commis par ses partenaires commerciaux. Des diligences approfondies sont donc capitales. On entendra en l'occurrence par diligence le fait de **choisir, instruire, auditer et contrôler** soigneusement ses partenaires commerciaux selon une approche basée sur les risques. Roche attend de ses partenaires commerciaux qu'ils aient des règles de déontologie commerciale aussi strictes que les siennes.

Cette diligence doit démarrer, avant même que ne commence la négociation du contrat, par un processus de sélection rigoureux, cherchant à établir ce qu'il en est de l'intégrité, de la qualité, de l'adéquation et de la crédibilité du nouveau partenaire commercial¹⁶. Pour les points ayant trait à l'intégrité, le questionnaire Roche d'*Anti-Corruption des partenaires commerciaux*¹⁷ peut être utilisé comme guide. Une fois le partenaire choisi et les négociations enclenchées, une clause d'intégrité adéquate doit être intégrée dans le contrat¹⁸.

Le contrat signé et le partenaire étant instruit de ses devoirs d'intégrité et de ses autres tâches, la diligence devient un suivi servant à vérifier que le partenaire commercial respecte les règles du contrat. L'intensité du suivi sera fonction du niveau de risque. Toute violation des normes d'intégrité de Roche doit être signalée au Compliance Officer du pays ou au Chief Compliance Officer et faire l'objet d'un traitement rapide et approfondi. Les collaborateurs devront mettre en évidence les mesures mises en œuvre en matière de compliance.

14 Par exemple dans le *Procurement Code of Conduct* ou dans *Roche Good Practice Guidelines on Working with Government Officials* sur le site web du Group Legal Department.

15 Une distinction doit être opérée entre les partenaires commerciaux agissant au nom et pour le compte de Roche (p. ex. les agents) et ceux qui agissent en leur propre nom et pour leur propre compte (p. ex. les distributeurs). De ceux du premier groupe, Roche sera responsable comme s'il s'agissait de ses propres collaborateurs. Pour ceux du deuxième groupe, la question de la responsabilité de Roche devra être examinée au cas par cas, selon les circonstances et les lois entrant en ligne de compte, et cela dépendra également du degré d'instruction et de contrôle exercé par Roche.

16 Pour les contrats avec les professionnels de santé, voir également, avant de les engager, *Guiding Principles Regarding the Due Diligence of Healthcare Professionals*.

17 Le questionnaire est disponible sur le site web du Group Legal Department.

18 Ainsi, bien sûr, que d'autres documents, ne concernant pas l'intégrité (relatifs, par exemple, à la santé et à la sécurité).

4

4.3 Contrats et rémunérations

Lorsque des prestations sont fournies à Roche ou au nom de Roche par des partenaires commerciaux, tels que consultants, conseillers, agents ou spécialistes, s'appliquent les principes suivants:

- tout contrat doit être compatible avec la législation du pays dans lequel il a été établi et exécuté ainsi qu'avec les normes d'intégrité de Roche;
- selon les cas, les contrats doivent préciser, comme l'une des obligations du partenaire commercial, celle de se conformer au *Code de conduite Roche des fournisseurs (Roche Supplier Code of Conduct)*¹⁹;
- les contrats doivent toujours définir clairement les rôles et les responsabilités respectifs du partenaire commercial et de Roche, de même que les éléments de base des rémunérations;
- la rémunération du partenaire commercial doit être en rapport avec les prix normalement pratiqués²⁰ pour les prestations fournies. Dans tous les cas, le responsable Roche doit être en mesure d'expliquer et de justifier les sommes versées;
- les paiements doivent respecter la législation locale ainsi que les normes d'intégrité de Roche et être effectués dans le pays où les prestations contractuelles doivent être fournies. Tous les paiements doivent être enregistrés en bonne et due forme dans la comptabilité et la base de données de l'entreprise;
- la réglementation fiscale des pays concernés doit être respectée;
- les contrats doivent être revus à intervalles réguliers aux fins de vérifier qu'ils sont toujours d'actualité et adaptés aux activités exercées dans le pays auquel ils se rapportent;
- lorsqu'un partenaire commercial manque à ses obligations de compliance, Roche doit exiger de lui qu'il régularise sans délai la situation. Si le manquement est grave, le contrat doit être résilié²¹.

19 Document disponible sur le site web du Group Legal Department.

20 Concernant la rémunération des professionnels de santé, le document *Guiding Principles of Fair Market Value Determination for Services of Healthcare Professionals* contient des informations complémentaires.

21 Veuillez noter que les *Business Ethics Incident Reporting Regulations* font obligation de communiquer au Chief Compliance Officer ou au Compliance Officer local toute résiliation de contrat due au fait qu'un partenaire commercial a manqué à ses devoirs de compliance.

4.4 Autorisé - Interdit

- Contrôlez à intervalles réguliers ce que font vos partenaires commerciaux. ✓
- Vérifiez que les coûts facturés sont compatibles avec les prestations convenues.
- Exigez des factures.
- Vérifiez que figure dans les contrats passés avec des partenaires commerciaux une clause d'intégrité appropriée.
- Exigez une correction immédiate ou mettez fin au contrat si un partenaire commercial manque à ses devoirs de compliance.

- Ne versez aucune somme ni rémunération à un partenaire commercial qui viole la législation locale. ✗
- Évitez toute surfacturation.
- N'ouvrez pas de compte bancaire pour un partenaire commercial.
- N'effectuez aucun paiement non justifié sur les plans formel et matériel.

5 Conflits d'intérêts

5.1 Principes

Il est conseillé aux collaborateurs de Roche d'éviter les situations dans lesquelles leurs intérêts personnels pourraient entrer ou ne serait-ce que donner l'impression d'entrer en conflit avec les intérêts de Roche. Il y a conflit d'intérêts lorsque les intérêts personnels d'un collaborateur ne sont pas compatibles avec ceux de l'entreprise et qu'en résulte un conflit de loyauté²². De tels conflits de loyauté peuvent, dans certaines situations, conduire un collaborateur à faire passer ses intérêts personnels avant ceux de Roche.

Les conflits d'intérêts naissent surtout de situations dans lesquelles un collaborateur est à même de peser sur des décisions appartenant à Roche. Par exemple:

- postulats soumis par des amis ou des membres de la famille du collaborateur;
- transactions avec des partenaires commerciaux employant des amis ou des membres de la famille du collaborateur ou appartenant (pour partie) au collaborateur, à des amis ou à des membres de la famille de celui-ci;
- toute autre situation représentant pour le collaborateur un intérêt personnel ou commercial important, susceptible de compromettre la loyauté qu'il doit à l'entreprise.

Il y a également conflit d'intérêts lors que les activités qu'un collaborateur exerce en dehors de Roche absorbent une partie excessive de son temps et de ses ressources et que son travail s'en ressent.

Lorsque naît un conflit entre les intérêts privés d'un collaborateur et ceux de Roche, le collaborateur doit en informer immédiatement son supérieur hiérarchique afin que puisse être trouvée une solution. Cette règle s'applique également en cas de changement de supérieur. Attention, là aussi, à la perception: au moindre soupçon de conflit d'intérêts, toute décision du collaborateur (même parfaitement conforme aux intérêts de Roche) est aussitôt examinée avec suspicion. Aussi est-il prudent de divulguer d'entrée de jeu l'existence possible d'un conflit d'intérêts.

Des conflits d'intérêts peuvent également naître de l'appartenance au conseil d'administration d'une entreprise tierce. Il est recommandé aux collaborateurs souhaitant exercer des responsabilités en plus de leur activité chez Roche de se conformer au document *Roche Directive on Employees Holding Board Memberships*²³ et d'en demander, le cas échéant, l'autorisation.

²² Voir également p. 19 du *Code de conduite du groupe Roche*.

²³ La directive, de même que des informations supplémentaires sur le sujet ainsi que le questionnaire d'auto-déclaration, sont disponibles sur le site web du Group Legal Department.

5.2 Autorisé – Interdit

- Evitez les situations dans lesquelles vos intérêts personnels peuvent entrer en conflit avec les intérêts de Roche. ✓
- Informez immédiatement votre supérieur hiérarchique de tout conflit d'intérêts.
- Agissez de même en cas de changement de supérieur hiérarchique.
- Si votre supérieur hiérarchique vous autorise à travailler sur un projet présentant un risque potentiel de conflit d'intérêts, demandez-lui de le confirmer par écrit (preuve de conformité).

- N'essayez pas de cacher un conflit d'intérêts. Le fait de le déclarer n'est pas punissable, alors que celui de le dissimuler peut vous valoir des sanctions. ✗
- N'acceptez pas de nomination au conseil d'administration d'une entreprise tierce sans avoir éclairci la question et, le cas échéant, y avoir été autorisé par Roche.

Mise en œuvre

Il appartient à chacune des sociétés du groupe Roche de faire appliquer la présente Directive de l'intégrité.

Tous les membres du personnel de Roche doivent être informés en conséquence.

Entrée en vigueur

Cette Directive de l'intégrité amendée a été revue et approuvée par le Healthcare Compliance Council le 19 septembre 2013. Le Directoire l'a validée le 11 novembre 2013; elle est entrée en vigueur le jour même.

F. Hoffmann-La Roche SA
Group Legal Department
4070 Bâle, Suisse

© Novembre 2013

2 001 341