

Date de révision : 12/01/2026	IN53 : Code de Conduite Fournisseur	 Circular services at work
----------------------------------	--	--

CODE de CONDUITE FOURNISSEUR

Version	Modifications	Validation	Date
v9	Refonte majeure du code, avec : 1. clarification de certaines formulations 2. précision des attendus envers les fournisseurs, et notamment extension des obligations à l'ensemble de la chaîne de valeur due aux nouvelles réglementations et précision des certifications sites et produits attendues 3. ajout de thèmes (sanctions et embargo, contrefaçon, propriété intellectuelle).	A. Etcheber L. Guyet-Paul	12 Janvier 2026

Table des matières

DEFINITIONS.....	2
1 PREAMBULE.....	3
2 CADRE DE L'APPROCHE ETHIQUE D'ELIS	3
2.1 PACTE MONDIAL DE L'ONU (PMONU)	3
2.2 LES CONVENTIONS FONDAMENTALES DE L'OIT	4
3 LES ENGAGEMENTS D'ELIS ENVERS SON PARTENAIRE COMMERCIAL.....	4
4 ENGAGEMENTS DU PARTENAIRE COMMERCIAL	5
5 SOUS-TRAITANCE	8
6 CERTIFICATIONS ET AUDITS	8
7 DROITS HUMAINS ET LEGISLATION DU TRAVAIL	8
7.1 TRAVAIL DES ENFANTS	8
7.2 CONTRAT DE TRAVAIL, TEMPS DE TRAVAIL ET REMUNERATION	9
7.3 TRAVAILLEURS ETRANGERS, CLANDESTINS ET TRAVAIL FORCE	9
7.4 SANTE, SECURITE ET BIEN-ETRE DES SALARIES SUR LE LIEU DE TRAVAIL	9
7.5 LUTTE CONTRE LA DISCRIMINATION ET DROITS DE LA PERSONNE	10
7.6 LIBERTES SYNDICALES ET NEGOCIATIONS COLLECTIVES.....	10
8 ENVIRONNEMENT	10
8.1 CONFORMITE AVEC LES REGLEMENTATIONS EN VIGUEUR.....	10
8.2 UTILISATION DES PRODUITS CHIMIQUES	11
8.3 RECYCLAGE DES PRODUITS ; INNOVATION ET IMPACT ENVIRONNEMENTAL	11
8.4 LABELS ENVIRONNEMENTAUX ET CERTIFICATIONS PRODUITS	12
9 LUTTE ANTI-CORRUPTION, RESPONSABILITE ECONOMIQUE ET DISPOSITIF D'ALERTE	12
9.1 LUTTE CONTRE LA CORRUPTION ET LE TRAFIC D'INFLUENCE :	12
9.2 LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT.....	13
9.3 LUTTE CONTRE LES PRATIQUES ANTI-CONCURRENTIELLES	13
9.4 LUTTE CONTRE LA CONTREFAÇON ET PROTECTION DE LA PROPRIETE INTELLECTUELLE	13
9.5 RESPECT DES SANCTIONS INTERNATIONALES, EMBARGOS ET CONTROLE DES EXPORTS	14
9.6 LUTTE CONTRE L'EVASION FISCALE	14
9.7 PROCEDURE DE DENONCIATION	14
10 AUDITS.....	15
11 EVOLUTION DU CODE DE CONDUITE	15

Définitions

Le « Code de Conduite » est le document *IN53 : Code de Conduite Fournisseur*.

Le « Partenaire Commercial » désigne toute personne physique ou morale, signataire du présent Code de Conduite, avec laquelle Elis entretient une relation contractuelle ou commerciale directe, notamment dans le cadre d'un contrat, des conditions générales d'achats ou de tout autre accord formalisé ou non, y compris à titre ponctuel.

La « Chaîne de Valeur » comprend l'ensemble des fournisseurs, fabricants, sous-traitants, consultants, agents, intermédiaires, partenaires, prestataires, distributeurs ou tout autre tiers qui participent directement ou indirectement aux activités de l'entreprise, et contribuent de quelque manière que ce soit à la conception, production, fourniture ou distribution de biens ou de services.

Les « Audits » sont entendus comme les processus d'évaluation, de contrôle ou de vérification visant à s'assurer du respect de dispositions réglementaires, contractuelles ou de standards éthiques, notamment en ce qui concerne l'application des principes et obligations définis dans le présent Code de Conduite, qui peuvent être réalisés par un tiers mandaté ou directement par l'entreprise, et qui peuvent prendre la forme d'analyses documentaires, d'auto-évaluations, d'entretiens, de questionnaires ou de visites sur site.

1 Préambule

Elis a construit son succès et sa croissance sur des valeurs clés : respect d'autrui, exemplarité, intégrité et responsabilité. Ces valeurs clés ont toujours été les piliers d'Elis et restent le cadre de référence qui guide nos actions et inspire nos choix.

Ces valeurs sont transcrites dans notre Code de Conduite, qui reprend également un corpus plus large, reconnu et mis en application au sein de notre groupe (le "Groupe") par les Principes directeurs ainsi que les outils pratiques suivants :

- La Déclaration Universelle des Droits de l'Homme des Nations Unies,
- La Convention des Nations Unies sur les droits de l'enfant,
- La Convention Européenne des Droits de l'Homme,
- Le Pacte Mondial de l'ONU (PMONU) auquel Elis a adhéré en 2006,
- Les conventions fondamentales de l'Organisation Internationale du Travail (ILO),
- Les principes directeurs des Nations unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'Homme,
- Les lignes directrices de l'OCDE en matière de diligence raisonnable,
- La Child Labour Platform (ILO-IOE).

Elis travaille à être une entreprise toujours plus éthique et responsable, à limiter son impact sur l'environnement et à promouvoir les plus hauts standards en matière d'intégrité.

Nous entendons impliquer l'ensemble de notre Chaîne de Valeur dans cette approche et ces valeurs. Le présent Code de Conduite formalise les besoins et les attentes du Groupe vis-à-vis de chaque Partenaire Commercial.

2 Cadre de l'approche éthique d'Elis

2.1 Pacte Mondial de l'ONU (PMONU)

En tant que participants à l'initiative du Pacte mondial de l'ONU depuis 2006, nous appliquons les dix principes visant à respecter les Droits Humains et du Travail de même que la protection de l'Environnement et à lutter contre la corruption.

2.1.1 Droits Humains

- Les entreprises doivent soutenir et respecter la protection des droits humains proclamée à l'échelle internationale ; et
- S'assurer de ne pas être complices d'un non-respect des droits humains.

2.1.2 Travail

- Les entreprises doivent garantir la liberté d'association et la reconnaissance effective du droit de négociation collective ;
- La suppression de toute forme de travail forcé et obligatoire ;
- L'interdiction effective du travail des enfants ; et
- L'élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession.

2.1.3 Environnement

- Les entreprises doivent adopter une approche de précaution face aux défis environnementaux ;
- Soutenir les initiatives pour promouvoir de plus grandes responsabilités environnementales ; et

- Encourager le développement et la diffusion de technologies respectueuses de l'environnement.

2.1.4 Anti-Corruption

- Les entreprises doivent lutter contre la corruption sous toutes ses formes y compris l'extorsion et la corruption.

2.2 Les conventions fondamentales de l'OIT

Elis adhère également aux dix conventions fondamentales de l'OIT, conformément à la loi française (dont une liste est rappelée ci-après):

- Prohibition du travail forcé (conventions 29 et 105)
- Prohibition du travail des enfants (conventions 138 et 182)
- Elimination de la discrimination en matière d'emplois et de profession (conventions 100 et 111)
- Liberté d'association et garantie du droit d'organiser des Conventions (convention 87)
- Droit d'organisation et de négociations collectives (convention 98)
- Inclusion d'un milieu de travail sûr et salubre (conventions 155 et 187)

Nous adhérons également aux autres conventions définies comme non fondamentales de l'OIT, dont la Convention concernant :

- Les représentants des travailleurs (convention 135),
- La négociation collective (convention 154),
- Le travail de nuit pour les jeunes (convention 79),
- Le travail des enfants (recommandation 146),
- L'égalité de rémunération (convention 100),
- La lutte contre la discrimination (convention 111)
- La recommandation en matière de sécurité et de santé au travail (convention 164)
- La fixation du salaire minimum (convention 131)
- Les heures de travail (convention 1)
- Le repos hebdomadaire (convention 14)
- La protection des salaires (convention 95)
- La cessation d'emploi (convention 158)
- Le travail à temps partiel (convention 175)
- Ainsi qu'aux articles 1 (toute personne se trouvant légalement sur le territoire d'un État a le droit de circuler librement et d'y choisir librement sa résidence), 2 (toute personne a droit à la liberté d'expression) et 7 (nul ne sera soumis à la torture ni à des peines ou traitements cruels, inhumains ou dégradants) du Pacte des Nations Unies relatif aux droits civils et politiques et
- A la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes.

3 Les engagements d'Elis envers son Partenaire Commercial

Nous considérons que nos relations avec le Partenaire Commercial ne se limitent pas à l'achat de biens et de services mais qu'elles sont également la garantie d'un succès à long terme et vectrices de satisfaction des clients.

En conséquence, chacun des salariés du Groupe ayant des relations avec le Partenaire Commercial a l'obligation :

Date de révision : 12/01/2026	IN53 : Code de Conduite Fournisseur	
---	--	---

- D'aider le Partenaire Commercial à répondre aux attentes du Groupe ;
- De respecter l'indépendance et l'identité du Partenaire Commercial ;
- De protéger les informations confidentielles du Partenaire Commercial et veiller à la protection de ses données personnelles en respectant la réglementation en vigueur ;
- De veiller à ce que ses intérêts personnels n'influencent pas ses actions et ses décisions ;
- D'agir dans l'intérêt du Groupe et le respect des relations commerciales et/ou contractuelles.

Les managers et les directeurs des Départements Achats et Approvisionnement doivent également :

- Garantir l'objectivité du Groupe quant au choix du Partenaire Commercial (sur la base de critères tels que le coût, la qualité, le délai de livraison et le respect du contenu et de l'esprit du Code de Conduite), en respectant les procédures relatives aux appels d'offres pour tout achat significatif, et le traiter avec équité ;
- S'assurer que le Partenaire Commercial soit payé conformément aux termes prévus au contrat et en accord avec la législation en vigueur avec la législation applicable à la relation entre Elis et le Partenaire Commercial ;
- À chaque fois qu'ils rendent visite à un Partenaire Commercial : présenter aux salariés de ce dernier les activités et les valeurs du Groupe (a minima aux chefs de service), valoriser le travail fourni par les salariés concernés et respecter les salariés avec lesquels ils sont en relation ;
- S'efforcer, autant que possible, de construire avec le Partenaire Commercial des relations sur le long terme ;
- Trouver, dans la relation avec chaque Partenaire Commercial, un partenariat synergétique profitable aux deux parties par le biais, notamment, de réductions de coûts ou l'amélioration des pratiques en matière de RSE ; étant précisé que, en cas de réductions de coûts, de telles économies doivent être partagées de manière équitable entre le Partenaire Commercial et le Groupe ;
- Chercher à éviter qu'un Partenaire Commercial ne se trouve dans une situation de dépendance économique vis-à-vis du Groupe. Si le cas se présente, alerter le Partenaire Commercial concerné sur cette situation et déterminer ensemble les actions à mettre en place en conséquence ;
- Fournir au Partenaire Commercial, pendant toute la durée de la relation commerciale et lorsque cela est possible, un maximum d'informations permettant d'estimer les quantités de produits ou services requis, et faire de leur mieux pour passer des commandes régulières et stables, afin de faciliter la gestion des stocks du Partenaire Commercial.
- Être attentifs aux transactions financières effectuées afin de détecter, en accord avec la réglementation en vigueur, d'éventuels blanchiments d'argent, grâce notamment à des mesures telles que la vérification du pays de provenance des fonds ou la localisation de la banque concernée.

4 Engagements du Partenaire Commercial

Nous demandons à chaque Partenaire Commercial de s'engager sur un commerce responsable et des pratiques éthiques. A ce titre, le Partenaire Commercial s'engage à respecter et veiller au respect de l'ensemble des principes et obligations définis dans le Code de Conduite, dans le cadre de ses propres activités ainsi que dans ses relations avec des tiers. Ces obligations s'imposent au Partenaire Commercial que le Code de Conduite constitue une annexe au contrat conclu entre Elis et son Partenaire Commercial ou un document spécifique et autonome auquel il est souscrit à la demande d'Elis.

Ainsi, le Partenaire Commercial s'engage, tout au long de sa relation avec nous, à :

- Respecter en toute circonstances la loi et la réglementation applicable à ses opérations, produits et services, et à assurer le respect du Code de Conduite par chacun de ses administrateurs, dirigeants, employés et préposés, dans l'ensemble de ses activités ;
- Prendre toutes les mesures nécessaires pour s'assurer que sa Chaîne de Valeur respecte les principes et obligations définis dans le Code de Conduite, et plus particulièrement en ce qui concerne les parties prenantes de sa Chaîne de Valeur susceptibles d'intervenir dans la production ou livraison de biens ou de services au Groupe, à travers notamment mais sans s'y limiter :
 - (i) Le fait de développer l'information, la sensibilisation et encourager l'adhésion à des conventions et certifications internationales en matière d'éthique et d'intégrité au sein de sa Chaîne de Valeur ;
 - (ii) L'insertion de déclarations et d'obligations équivalentes dans ses contrats au sein de sa Chaîne de Valeur ;
 - (iii) La mise en place de procédures de contrôle pour vérifier activement et régulièrement la bonne application de ces principes et obligations dans sa Chaîne de Valeur. Le Partenaire Commercial est encouragé, par exemple, à déployer des Audits au sein de sa Chaîne de Valeur, ainsi qu'à mettre en place sa propre ligne d'alerte, et à veiller à ce que des dispositifs équivalents soient mis en place dans l'ensemble de la Chaîne de Valeur.
- Conserver toute documentation utile permettant de vérifier le respect des engagements pris par lui, l'établissement des rapports de durabilité et de transparence (requis dans le cadre de notre stratégie climat) et à se conformer aux obligations légales et réglementaires applicables en matière de responsabilité sociale, environnementale et de vigilance dans la chaîne d'approvisionnement. Notamment et sur simple demande d'Elis (y compris de manière automatisée), le Partenaire Commercial s'engage à partager les informations relatives :
 - (i) Aux certificats concernant les produits livrés et services réalisés,
 - (ii) Aux substances chimiques utilisées pour la production,
 - (iii) Aux étapes de fabrication,
 - (iv) A l'empreinte environnementale et/ou des données sous-jacentes permettant l'évaluation des Scopes 1, 2 et 3 du Partenaire Commercial,
 - (v) Aux empreintes environnementales des produits ou toute information afférente,
 - (vi) A la mise en place du *Digital Product Passport*,
 - (vii) Ou à toute autre demande spécifique,Ainsi que toutes les informations utiles aux vérifications liées aux sanctions, à la lutte contre la corruption, le blanchiment d'argent, et à l'identification de ses bénéficiaires effectifs.
- Utiliser tout nouvel outil mis en place par le Groupe afin de faciliter les procédures de vérification des tiers et de référencement, la collecte d'informations et de documents ;
- Autoriser Elis ou tout prestataire externe mandaté par Elis à réaliser des Audits, et si besoin à collaborer activement à l'élaboration et au déploiement de plans d'action correctifs nécessaires pour assurer le respect des obligations et principes du Code de Conduite, tel que précisé dans la partie 4 de ce dernier.
- Le Partenaire Commercial s'engage à mettre en œuvre des mesures appropriées pour garantir la sécurité de ses systèmes d'information, la protection des données personnelles

et la confidentialité des échanges dans le cadre de la relation commerciale. À ce titre, il est attendu de manière non exhaustive qu'il respecte les principes suivants :

- Mise en œuvre de politiques internes de cybersécurité et de gestion des risques informatiques.
- Conformité avec les réglementations applicables, notamment le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD du 27 avril 2016).
- Protection des données personnelles, des données confidentielles et des secrets commerciaux.
- Sécurisation des systèmes informatiques (gestion des vulnérabilités, protection antivirus/antimalware, pare-feu, chiffrement des communications et des données sensibles, ...)
- Formation et sensibilisation du personnel aux risques cyber.
- Mise en place d'audit de sécurité et de tests de pénétration réguliers sur ses systèmes informatiques
- Notification immédiate de tout incident de sécurité susceptible d'avoir un impact sur nos données, nos systèmes ou nos utilisateurs.

L'ensemble de nos exigences applicables en matière de sécurité informatique et de protection des données sont communiquées au Partenaire Commercial dans le cadre du processus de contractualisation. Le Partenaire commercial s'engage à en prendre connaissance et à s'y conformer.

- Respecter l'IA Act (règlement (UE) 2024/1689)
- Informer immédiatement Elis de toute non-conformité ou risque de violation du Code de Conduite identifié dans ses propres activités ou sa Chaîne de Valeur ; Si le Partenaire Commercial identifie un quelconque décalage entre le Code de Conduite et ses pratiques courantes, il doit en référer à son contact au sein du Groupe afin de définir et de convenir d'un plan de progrès.

En signant ce Code de Conduite ou en acceptant expressément les termes dans tout autre document contractuel, le Partenaire Commercial reconnaît que le respect des règles et recommandations établies par le présent document constitue un élément essentiel de la relation commerciale. Toute violation par le Partenaire Commercial de l'une quelconque des dispositions du Code de Conduite pourra être considérée comme un manquement du Partenaire Commercial à ses obligations et pourra conduire, du fait du Partenaire Commercial, à l'arrêt des relations commerciales et/ou contractuelles entre nous, indépendamment des pénalités qui pourraient s'appliquer au Partenaire Commercial.

Tout Partenaire Commercial qui ne respecterait pas les principes et obligations du présent Code de Conduite sera responsable à notre égard de tous les dommages portés à notre réputation, image ou nos intérêts, et sera tenu responsable de toutes les conséquences légales et réglementaires applicables à ce manquement.

Quelles que soient la qualité et la compétitivité de ses biens et/ou services, ledit Partenaire Commercial pourrait également être exclu d'un appel d'offres du Groupe. Par ailleurs, Elis pourrait mettre immédiatement fin à ses relations commerciales avec celui-ci en cas de violation avérée du dit Code de Conduite, de refus de mise en conformité, de refus de transmission d'informations nécessaires.

5 Sous-traitance

Elis interdit au Partenaire Commercial de sous-traiter tout ou partie de tout contrat conclu et/ou toute commande passée, sans accord écrit préalable de la part d'Elis. Si la sous-traitance était consentie, le Partenaire Commercial initial demeurerait pleinement responsable du respect du Code de Conduite par son sous-traitant.

6 Certifications et audits

Nous encourageons le Partenaire Commercial à obtenir les certifications basées sur des normes internationales, telles que, mais ne se limitant pas à :

- Norme ISO 9001 : Système de Management de la qualité
- Norme ISO 14001 : Système de Management environnemental
- Norme ISO 27001 : Système de Management de la sécurité de l'information
- Norme ISO 45001 : Système de Management de la santé et de la sécurité au travail
- Norme ISO 50001 : Système de Management de l'énergie
- Norme SA8000 : Responsabilité sociétale et environnementale (RSE)

Nous encourageons le Partenaire Commercial de produits (textile, hygiène et bien-être...) à satisfaire les standards internationaux relatifs à l'évaluation et à la certification sociales et environnementales de leurs sites de production et de leur chaîne de valeur avec des certifications et audits tels que :

- Oekotex STeP
- Oekotex Made in Green
- FairWear
- BSCI
- SMETA
- WRAP

7 Droits Humains et législation du travail

7.1 Travail des enfants

Elis condamne le travail des enfants, sous quelque forme que ce soit, et veille au respect de toutes les normes sociales applicables en vertu du droit du travail en vigueur dans chacun des pays dans lesquels le Groupe et/ou le Partenaire Commercial et sa Chaîne de Valeur sont présents, ainsi que des principaux textes internationaux.

Plus précisément, le Partenaire Commercial ne doit pas employer et/ou recruter une personne n'ayant pas atteint l'âge légal fixé par la réglementation locale en vigueur ou n'ayant pas terminé le cursus scolaire obligatoire et, dans tous les cas, ne doit pas employer et/ou recruter une personne âgée de moins de quinze (15) ans.

De plus, le Partenaire Commercial n'est pas autorisé à employer et/ou recruter une personne âgée de moins de dix-huit (18) ans pour effectuer un travail dangereux ou un travail de nuit.

Au-delà du respect total des principes 4 et 5 du Pacte Mondial de l'ONU (PMONU), le Partenaire Commercial pourrait être amené à recruter des apprentis, dans le respect de la législation applicable. Cela n'est autorisé que dans le cas où le travail de ces apprentis ne porte pas atteinte à leur santé, à leur sécurité ou à leur éducation, si les lois nationales l'autorisent et à condition qu'un tuteur leur soit assigné.

7.2 Contrat de travail, temps de Travail et rémunération

Le Partenaire Commercial s'engage à respecter la réglementation applicable en matière de conclusion, d'exécution et de rupture du contrat de travail.

Le Partenaire Commercial doit payer les cotisations sociales, impôts et les taxes dus.

Le Partenaire Commercial doit respecter la réglementation locale en vigueur sur le temps de travail et la rémunération.

Le Partenaire Commercial doit s'assurer du respect de la réglementation locale en matière de temps de travail, d'heures supplémentaires, de périodes de repos au cours de la journée et de congés payés.

Le Partenaire Commercial doit s'assurer que ses employés ne travaillent pas plus de quarante-huit (48) heures par semaine et qu'ils ont au moins une (1) journée de repos par semaine, dans le respect de toute réglementation locale nationale plus contraignante.

Les employés ne doivent pas effectuer plus de douze (12) heures supplémentaires par semaine dans le respect de la réglementation locale en vigueur.

Le Partenaire Commercial s'engage à verser à ses employés un salaire supérieur ou égal aux minima prévus par la réglementation locale en vigueur ou à défaut de réglementation spécifique, un salaire décent.

Nous encourageons le Partenaire Commercial à mettre en place une assurance maladie et des dispositifs de retraite lorsque le pays concerné ne dispose pas de systèmes d'assurance maladie et de retraite légaux.

Le respect des lois sur la durée du travail et la rémunération doit être suivi et des justificatifs doivent être fournis à notre demande ou à celle de toute autorité compétente.

7.3 Travailleurs étrangers, clandestins et travail forcé

Le Partenaire Commercial s'engage à respecter strictement toutes les dispositions légales et réglementaires en vigueur relatives au statut des travailleurs étrangers dans les pays où ils exercent ses activités.

À ce titre, il s'oblige à fournir, à notre demande, tous les documents légaux obligatoires attestant de la régularité du statut des travailleurs étrangers employés dans le cadre de ses prestations, notamment les autorisations de travail, titres de séjour, visas, et tout autre document requis par la législation locale applicable.

Aucun travailleur clandestin ou aucun travail forcé n'est accepté dans quelque pays et en vertu de quelque loi que ce soit. Le Partenaire Commercial s'engage à ne pas fournir des marchandises, biens, articles, ou produits d'extraction fabriqués en tout ou partie par le travail forcé ou le travail sous contrat sous peine de sanctions pénales.

Le Partenaire Commercial doit s'assurer de proscrire toutes formes de maltraitance, de traitement inhumain ou toutes formes de harcèlement (moral, physique ou sexuel).

7.4 Santé, sécurité et bien-être des salariés sur le lieu de travail

Le Partenaire Commercial doit s'assurer que ses lieux de travail sont conformes à la réglementation en matière de santé et de sécurité. Il est aussi de la responsabilité du Partenaire Commercial de veiller à évaluer les risques, périodiquement, afin que ses activités ne comportent aucun danger pour la santé et la sécurité de ses employés, sous-

traitants ou de toute autre personne, y compris le voisinage ou les utilisateurs des produits, ou afin de minimiser les dangers.

Toute tâche ou activité qui comporterait un danger doit être correctement encadrée et toutes les mesures pour éliminer ou réduire les risques en question doivent être mises en place, en ce compris la mise à disposition d'équipements de protection individuelle (EPI) adaptés pour les employés, la sécurisation des machines et autres équipements utilisés ainsi que des mesures adéquates pour éviter les accidents. Les salariés doivent être formés régulièrement à la sécurité (procédures d'urgence, utilisation des EPI ...).

Le Partenaire Commercial doit s'assurer que les protections incendie, les équipements anti-incendie et les issues de secours (i) sont en nombre suffisant, (ii) correspondent à la réglementation en vigueur dans le pays et (iii) sont clairement identifiés. Le Partenaire Commercial doit former ses employés aux procédures d'évacuation en cas d'incendie conformément à la réglementation en vigueur et au moins une fois par an, par le biais d'un exercice d'évacuation.

Le Partenaire Commercial doit veiller à ce que ses locaux soient équipés d'un nombre suffisant de sanitaires/toilettes séparés par sexe et dans un état d'hygiène permettant d'assurer la santé et la sécurité des travailleurs.

Le Partenaire Commercial doit fournir à ses employés de l'eau potable dont la qualité est validée par un organisme officiel.

7.5 Lutte contre la discrimination et droits de la personne

Le Partenaire Commercial doit lutter contre tout type de discrimination, notamment toute exclusion ou préférence en matière d'embauche, de rémunération, d'accès aux programmes de formation, de promotion, de licenciement ou de retraite en raison du sexe, de l'origine, de la religion ou de l'idéologie, du handicap, de l'âge, de l'apparence physique, de l'orientation sexuelle, de l'appartenance à un syndicat ou des opinions politiques.

Le Partenaire Commercial est encouragé à développer et déployer ses propres politique et procédure visant à lutter contre tout type de discrimination, en mettant en place, par exemple, des outils de signalements de faits délictueux.

7.6 Libertés syndicales et négociations collectives

Le Partenaire Commercial doit se conformer à la réglementation en vigueur en la matière dans son (ses) pays.

Nous considérons, en effet, que le dialogue entre les employeurs, les employés et leurs représentants est un facteur clé dans la gestion d'une entreprise et encourageons le Partenaire Commercial à appliquer ces principes et, que ce dernier s'engage à s'abstenir de toutes représailles contre les salariés pour le fait d'exercer leur liberté syndicale.

8 Environnement

8.1 Conformité avec les réglementations en vigueur

Le Partenaire Commercial doit appliquer les réglementations environnementales existant à l'échelle internationale, nationale et régionale dans la mesure où elles lui sont applicables. Il doit détenir les permis et autorisations nécessaires à l'exercice de ses activités et doit répondre aux exigences relatives à la qualité de l'air, du sol, de l'eau, au

traitement des déchets et à la pollution sonore ainsi qu'à l'utilisation, au stockage et à l'importation de tout produit chimique.

Le Partenaire Commercial doit s'assurer de fournir des produits conformes au règlement européen n°1907/2006 du 18 décembre 2006 (le Règlement REACH) et être en mesure de communiquer au Groupe, si nécessaire, toutes les informations relatives aux substances listées dans le Règlement REACH que pourraient contenir les produits fournis.

Également, le Partenaire Commercial doit lui fournir une évaluation de ses produits à la lumière de la liste SIN ou de toute autre liste de produits chimiques généralement admise sur simple demande.

Dans le cadre de la mise en place des interdictions et restrictions réglementaires concernant l'utilisation de PFAS, telles que, mais ne se limitant pas à la loi française n° 2025-188 du 27 février 2025, leur utilisation doit être restreinte aux cas spécifiques pour lesquels il n'y a pas d'alternatives.

De plus, le Partenaire Commercial doit s'engager à ne pas utiliser ou livrer de substances pouvant porter préjudice à la prévention de la pollution et la lutte contre la pollution chimique, et ce conformément à la Taxonomie européenne. Il doit notamment respecter les règles de l'Appendice C du Règlement délégué (UE) 2023/2486 de la Commission du 27 juin 2023.

Dans le domaine des équipements électriques et électroniques, le Partenaire Commercial doit obtenir la certification RoHS (Restriction of hazardous substances) pour tous les équipements électriques et électroniques livrés, et doit être à même de présenter tous les éléments relatifs à cette certification à n'importe quel moment.

Ces exigences s'appliquent à tous produits destinés à des pays où les réglementations précédentes sont en vigueur.

Dans le cas où les biens et produits sont destinées à des entités du Groupe localisées hors du territoire de l'Union Européenne, nous souhaitons que le Partenaire Commercial fournisse des biens et produits d'une innocuité équivalente.

Nous nous réservons le droit de prélever des articles livrés par le Partenaire Commercial pour vérifier la conformité de l'innocuité des produits en question.

8.2 Utilisation des produits chimiques

Indépendamment des réglementations applicables localement, tous les produits chimiques doivent être stockés sur une surface appropriée (telle que du ciment) sans trous de drainage et protégée par un système de rétention.

8.3 Recyclage des produits ; innovation et impact environnemental

Afin de promouvoir le développement durable, le Partenaire Commercial doit être à même de fournir au Groupe des produits recyclables et récupérables à la fin de leur durée de vie lorsqu'applicable. A la première demande, le Partenaire Commercial doit nous fournir les informations relatives à l'impact environnemental de ses activités.

Le Partenaire Commercial doit nous proposer des produits et services permettant au Groupe de réduire son impact direct sur l'environnement (comme sa consommation d'énergie) que cela soit grâce au design du produit, à sa production, à son emballage, au produit final (y compris en ce qui concerne le réemploi ou recyclage), à son transport ou l'amélioration de processus et services.

8.4 Labels environnementaux et certifications produits

Nous encourageons le Partenaire Commercial à satisfaire aux normes ou standards internationaux relatifs à l'évaluation et à la certification environnementales pour les produits qu'il utilise, qu'il fabrique ou sous-traite.

Concernant le textile, le Partenaire Commercial doit obtenir la certification Oeko-Tex® Standard-100 pour tous les produits livrés à Elis. De plus, nous valorisons l'utilisation des labels ou des normes suivantes :

- EU Ecolabel et Nordic Swan pour la fabrication et/ou l'utilisation de produits respectant l'environnement ;
- La certification Fairtrade via Flo-CERT et le label BCI (Better Cotton initiative) pour les produits contenant du coton ou pour sa Chaîne de Valeur impliquée dans le traitement du coton ;
- La certification GOTS (Global Organic Textile Standard) pour les produits contenant des fibres organiques.
- La certification GRS (Global Recycling Standard) pour les articles contenant des matières recyclées.

Pour les autres types de produits et services, les labels et certifications pertinents selon le type d'activité et service doivent être partagés par le Partenaire Commercial.

Le Partenaire Commercial transmettra systématiquement les documents (valides) justifiant de la conformité aux normes précitées.

9 Lutte anti-corruption, responsabilité économique et dispositif d'alerte

9.1 Lutte contre la corruption et le trafic d'influence :

Nous appliquons un principe de tolérance-zéro au sein de tout notre Groupe dès qu'il s'agit de lutter contre la corruption, qu'elle soit active ou passive, publique ou privée. Le Groupe condamne fortement toute forme de corruption, d'extorsion ou de trafic d'influence.

Dans ce contexte, nous attendons du Partenaire Commercial ainsi que de sa Chaîne de Valeur qu'ils luttent également contre toute forme de corruption, d'extorsion ou de trafic d'influence et qu'ils prennent toutes les mesures nécessaires à cette fin.

A ce titre, le Partenaire Commercial déclare ne pas faire l'objet actuellement d'enquête, poursuite, condamnation ou procédure exécutoire devant toute juridiction judiciaire ou arbitrale, administrative ou gouvernementale, en rapport avec des faits de corruption, de fraude, d'extorsion ou de trafic d'influence, et s'engage à nous informer immédiatement de toute enquête, poursuite, condamnation ou procédure exécutoire dont il ferait l'objet à l'avenir, en lien avec de tels faits.

Par ailleurs, le Partenaire Commercial s'engage à prévenir toute situation de conflit d'intérêt qui pourrait compromettre l'objectivité, l'indépendance ou la loyauté de sa relation avec le Groupe. Il s'engage à nous informer, sans délais, de toute situation existante ou potentielle de cette nature. En cas de conflit d'intérêts non déclaré ou non résolu, nous nous réservons le droit de prendre les mesures nécessaires, pouvant aller jusqu'à la suspension ou la fin de la relation commerciale.

De plus, le Partenaire Commercial s'interdit formellement, que ce soit en son nom propre, au nom du Groupe, ou par l'intermédiaire de tiers, de proposer, demander, accepter, offrir, ou donner, directement ou indirectement, tout avantage (qu'il s'agisse d'argent, cadeaux, invitations, services, dons, mécénat, parrainage, etc.), qui pourrait

être considéré comme influençant, ou ayant pour effet d'influencer, indûment une décision ou l'obtention d'un traitement favorable. Les paiements de facilitation, c'est-à-dire les sommes versées pour accélérer ou garantir un service administratif habituel, sont également strictement interdits.

Par ailleurs, le Partenaire Commercial doit savoir que la pratique des cadeaux à ou par nos salariés, ainsi que les invitations à déjeuner, à dîner, ou à participer à un événement sportif ou culturel faites à ou par nos salariés est strictement encadrée par nos règles internes. Nous vous encourageons à nous consulter afin de connaître les règles encadrant cette pratique avant de soumettre toute invitation ou d'offrir tout cadeau à l'un de nos salariés.

Le Partenaire Commercial déclare donc pouvoir justifier de l'existence et de la mise en œuvre effective de ses propres politiques et procédures de prévention et de détection de la corruption, de la fraude, de l'extorsion ou du trafic d'influence, en conformité avec les lois et standards qui lui sont applicables, et nécessaires pour assurer le respect des engagements du Code de Conduite.

9.2 Lutte contre le blanchiment d'argent

Le Partenaire Commercial doit lutter contre toute forme de blanchiment d'argent dans tous les pays dans lesquels il opère. Il doit se montrer particulièrement vigilant concernant les transactions financières afin de détecter toute anomalie (en vérifiant le pays d'origine des fonds et l'entité d'où ils proviennent, en vérifiant l'emplacement de la banque et en s'assurant qu'elle n'apparaît pas sur une « liste noire », etc.), et vérifier que tous les paiements effectués dans le cadre des commandes passées par le Groupe sont traçables, justifiées et réalisés via des comptes professionnels.

9.3 Lutte contre les pratiques anti-concurrentielles

Le Partenaire Commercial doit prendre toutes les mesures nécessaires afin d'empêcher toute pratique anti-concurrentielle. Il s'engage notamment, mais non-limitativement, à ne pas s'impliquer dans des cartels et/ou accords anti-concurrentiels, et/ou abus de position dominante et/ou abus de dépendance économique.

Il doit s'abstenir de partager des informations sensibles (fichiers clients, plan marketing, stratégies commerciales, prix de vente ou d'achat, etc.) avec des tiers et en particulier avec les concurrents du Groupe. Il doit connaître et appliquer les lois et règlements en matière de concurrence dans chacun des pays où il opère et consulter un spécialiste si nécessaire.

9.4 Lutte contre la contrefaçon et protection de la propriété intellectuelle

Le Partenaire Commercial s'engage à lutter activement contre la contrefaçon et à respecter strictement tous droits de propriété intellectuelle, afin, notamment, de prévenir tout risque juridique ou atteinte à la réputation du Groupe.

À ce titre, il s'interdit formellement de produire, vendre ou distribuer des produits contrefaisants ou non conformes, et veille à utiliser uniquement des pièces, composants et matériaux d'origine légale et traçable. Le Partenaire Commercial doit également garantir le respect des brevets, marques, droits d'auteur, dessins et modèles, appartenant à des tiers ou à nous-mêmes. En cas de suspicion de contrefaçon, le Partenaire Commercial s'engage à coopérer pleinement avec nous et/ou les autorités compétentes.

Toute utilisation du nom, du logo ou de l'image du Groupe par le Partenaire Commercial doit faire l'objet d'une autorisation écrite préalable ou d'une mention expresse au contrat qui nous lie.

9.5 Respect des sanctions internationales, embargos et contrôle des exports

Le Partenaire Commercial doit prendre toutes les mesures nécessaires afin de se conformer à, et d'empêcher toute violation de, toutes les lois et règlements applicables en matière de sanctions économiques internationales, contrôle des exports, et autres mesures restrictives connexes adoptées par les Nations Unies, les Etats-Unis, l'Union Européenne et ses Etats membres, le Royaume Uni, et par toute autre autorité ayant compétence sur le Partenaire Commercial (les « Sanctions »). Il s'engage à ne pas poursuivre de transaction directement ou indirectement avec des personnes physiques ou morales visées par des Sanctions en violation de ses dernières, et à ne nous fournir que des produits et services conformes aux Sanctions. Il s'engage à ne pas utiliser, directement ou indirectement, le produit et résultat issus de la relation commerciale avec le Groupe, de quelque manière que ce soit, qui pourrait résulter en une violation des Sanctions.

Le Partenaire Commercial déclare ne pas être présent dans un territoire faisant l'objet de Sanctions (y compris, sans limitation, la Corée du Nord, Cuba, l'Iran, la Syrie, la Crimée, le Donetsk et le Louhansk), ni être détenu ou contrôlé par une ou des personnes visées par des Sanctions ou par un gouvernement d'un territoire sous Sanctions. Il déclare également ne pas faire l'objet, actuellement, d'enquête, de poursuite, de condamnation ou de procédure exécutoire devant toute juridiction judiciaire ou arbitrale, administrative ou gouvernementale, en rapport avec des faits de violations des Sanctions et s'engage à nous informer immédiatement de toute enquête, poursuite, condamnation ou procédure exécutoire dont il ferait l'objet à l'avenir, en lien avec de tels faits.

9.6 Lutte contre l'évasion fiscale

Le Partenaire Commercial s'engage à respecter l'ensemble des obligations fiscales prévues par les législations locales, nationales et internationales applicables dans les juridictions où il opère. Il s'interdit tout recours à des pratiques de fraude fiscale ainsi qu'à l'utilisation de montages artificiels poursuivant un but d'optimisation fiscale agressive.

Le Partenaire Commercial s'engage à fournir, à notre demande, toute information comptable, fiscale ou financière pertinente et vérifiable permettant d'attester de leur conformité à la réglementation applicable, tel que par exemple la fourniture d'attestation de régularité fiscale émise par les autorités compétentes. Il accepte également de coopérer pleinement avec nous et, le cas échéant, avec les autorités compétentes en cas de contrôle ou de vérification liée à ces sujets.

9.7 Procédure de dénonciation

Afin de mettre réellement en œuvre les principes et les valeurs contenus dans ce Code de Conduite, nous encourageons la transparence.

Tout Partenaire Commercial se trouvant personnellement confronté à une situation pouvant enfreindre une loi, un règlement ou un principe décrit dans le Code de Conduite, ou pouvant être lié à la lutte contre la corruption ou le trafic d'influence, doit pouvoir en référer librement grâce à un dispositif d'alerte. Ce dispositif est mis à disposition par le Groupe et disponible via le site Internet suivant :

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

Aucune pénalité ou mesure discriminatoire ne sera mise en place contre un Partenaire Commercial qui ferait usage de ce système d'alerte de bonne foi et sans intention de nuire.

Nous garantissons la confidentialité de l'identité de la personne ayant donné l'alerte, les faits reportés et la personne mentionnée dans le rapport. La divulgation des faits

Date de révision : 12/01/2026	IN53 : Code de Conduite Fournisseur	 Circular services at work
---	--	--

s'effectuera dans le strict respect de la réglementation applicable, notamment en ce qui concerne la restitution des alertes et leur caractère proportionné en vue de la sauvegarde des intérêts en question.

Nous encourageons le Partenaire Commercial à mettre en place, au sein de ses structures, son propre système d'alertes internes.

10 Audits

Nous nous assurons de la mise en place de ce Code de Conduite par le Partenaire Commercial au moyen d'Audits. Ces derniers peuvent être réalisés soit directement par nos soins soit par n'importe quelle société d'audit indépendante et dûment mandatée par nous, avec ou sans avis préalable.

A la suite d'un Audit, et dans la mesure du possible, tout Partenaire Commercial aura l'opportunité, si nécessaire et dans le cas où ce Code de Conduite ne serait pas respecté, de définir et de développer un plan d'actions correctives.

Dans ce cadre, nous pourrions prendre en compte les rapports d'Audits demandés par tout autre client du Partenaire Commercial, à condition que ces Audits aient été réalisés par une société d'audit tierce, externe, indépendante et dont le système d'évaluation est reconnu par nous.

Il est entendu qu'un tel Audit n'exonère pas le Partenaire Commercial de mener ses propres audits auprès de sa Chaîne de Valeur.

11 Evolution du Code de Conduite

Ce Code de Conduite étant amené à évoluer, notamment en fonction des changements apportés dans les normes relatives aux données personnelles, à l'environnement, à la lutte contre la corruption [...], chaque Partenaire Commercial s'engage à respecter ces changements.

Pour Elis

David LAPITZ

Directeur Achats & Qualité
fournisseurs ELIS

Pour le Partenaire Commercial

Nom de la société :

M / Mme / Melle :

Fonction :

Date :

En signant ce Code de Conduite, Je (le Partenaire Commercial) certifie avoir lu et compris tous les principes, valeurs et de manière générale tout le contenu de ce Code de Conduite et avoir compris que je suis responsable de son application.

Merci d'avance de bien vouloir retourner cette page signée à votre contact au sein de la direction des achats du Groupe.