

1. Enjeux et objectifs

Dans le cadre de ses engagements en matière d'éthique, de gouvernance, et de performance responsable, le Groupe attache une importance toute particulière aux enjeux et risques RSE et éthiques liés à sa chaîne de valeur.

Par ailleurs un nouveau cadre législatif en matière de RSE et de prévention des risques s'applique désormais aux groupes français. Aux recommandations déjà connues en matière de Due Diligence de la chaîne de valeur (OCDE 2011), s'ajoutent en effet :

- la loi Sapin II du 9 décembre 2016,
- la loi sur le devoir de vigilance du 29 mars 2017,
- la directive 2014/UE dite « Directive RSE », transposée en droit français en août 2017.

Ces lois comportent toute l'exigence centrale de décrire la manière dont l'entreprise est organisée pour identifier, évaluer et maîtriser ses risques.

La présente procédure traduit la volonté d'ERAMET d'élaborer et de mettre en œuvre des mesures pertinentes et efficaces afin d'identifier, réduire, si possible éliminer, les risques juridiques, financiers ou de réputation liés à ses relations d'affaire¹ (*) et les incidences négatives que celles-ci peuvent générer.

Elle a notamment pour objectif de décrire:

- le type de risques qu'il convient de traiter, et les obligations et contraintes particulières qui en découlent en termes d'identification et d'évaluation,
- l'organisation, en particulier le rôle du Comité Ventes Responsables et, dans son Annexe 2, les outils à disposition pour piloter et conduire le processus d'évaluation,
- la façon dont les résultats sont analysés et utilisés, en support de la prise de décision des entités commerciales du Groupe.

() les relations d'affaire portant sur l'amont de la chaîne de valeur (fournisseurs et sous-traitants) font l'objet d'une procédure dédiée en matière d'évaluation RSE et Ethique.*

2. Risques

Cas général

Au-delà des risques liés à la conduite de ses propres activités opérationnelles, les risques additionnels pour ERAMET induits par l'activité commerciale du Groupe découlent des **pratiques**

¹ Pour une entreprise « relation d'affaires » signifie << toute relation avec des partenaires commerciaux, des entités appartenant à la chaîne d'approvisionnement ou toute autre entité, publique ou non, directement liés à ses activités, ses produits ou ses services >> [OCDE 2011- Les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales]

et comportements de ses relations d'affaire, c'est-à-dire de ses clients et de tous les intervenants ou partenaires externes d'une transaction.

En conséquence, il s'agit de vérifier que les pratiques et comportements de ces tiers ne génèrent pas des risques de même nature que ceux que nous évaluons dans le cadre de nos propres activités, à savoir :

- la corruption et le trafic d'influence,
- l'atteinte aux droits humains et aux libertés fondamentales,
- l'atteinte à la santé et à la sécurité des personnes,
- l'atteinte à l'environnement,
- la situation des fournisseurs et sous-traitants de ces tiers en matière de RSE et d'éthique.

Pays « sous sanctions »

Il existe par ailleurs un autre cadre qui exige une grande vigilance et une grande rigueur de la part d'ERAMET : c'est le cas des relations avec les pays placés par la communauté internationale sous un **régime de sanctions économiques et financières**.

Concrètement, le statut de pays « sous sanctions » se traduit le plus souvent par des restrictions ou interdictions d'entrer en « relation d'affaire » avec des personnes ou des entités juridiques de ces pays, spécifiquement désignées par l'ONU, l'UE ou par un autre Etat (USA, etc...).

Vouloir initier ou poursuivre des relations commerciales avec des entités de pays entrant dans cette catégorie sans se conformer aux obligations et contraintes définies pour chacun d'eux, **mettrait le groupe ERAMET en situation de risque à la fois juridique, financier et de réputation, et pourrait impacter négativement et durablement, de manière directe ou indirecte, les activités industrielles et commerciales du Groupe.**

Cas particulier de l'Iran

L'Iran fait partie des pays soumis à des sanctions économiques et financières internationales, créant de ce fait un contexte d'affaires particulièrement contraignant.

Les échanges commerciaux avec l'Iran, quasi-gelés pendant de nombreuses années, ont fortement repris au lendemain de l'« *Implementation Day* » (16 janvier 2016), marquant la levée de plusieurs sanctions économiques à la suite de l'accord sur le nucléaire intervenu en juillet 2015.

Cette ouverture n'est cependant pas stabilisée et reste très fragile au vu de l'évolution du régime de sanctions et des tensions persistantes entre l'Iran et un certain nombre de pays occidentaux, dont les USA.

Ce contexte conduit ERAMET à examiner chacune des transactions envisagées par les entités du Groupe avec ce pays ou ses ressortissants, pour s'assurer que les intérêts et opérations du Groupe ne sont pas mis à risque par l'application de l'une ou l'autre des sanctions.

Le traitement spécifique de relations d'affaires envisagées avec des « pays sous sanctions », dont l'Iran, comportant notamment la description des actions ou démarches de due diligence qu'il est obligatoire de réaliser avant d'envisager l'établissement de relations d'affaires avec des acteurs ou entités de ces pays, fait l'objet de l'ANNEXE 1 à cette procédure (cf. infra / Documents de Référence).

3. Champ d'application

La présente procédure couvre toutes les transactions commerciales² initiées et conduites sur décision et sous la responsabilité de chacune des entités commerciales d'ERAMET et de ses filiales.

4. Rôles et responsabilités

La Direction commerciale de l'entité concernée est la seule – dans le cadre de ses propres mandats et délégations - à pouvoir engager son entité dans une transaction commerciale et en définir les conditions d'exécution.

En support de cette décision, la Direction commerciale de l'entité concernée doit dans certains cas s'appuyer sur les avis et recommandations que lui fournissent d'autres entités de la Branche ou du Groupe, qu'elle aura préalablement saisies : notamment la Direction Juridique, le Responsable de Conformité Ethique qui en réfèrera au Chief Compliance Officer (CCO), la Direction des Risques, la DC2D/ Direction des Affaires Publiques.

Ces Directions Corporate sont réunies au sein du **Comité Ventes Responsables**, l'instance de gouvernance de l'évaluation RSE et éthique de la chaîne de valeur-aval du Groupe, dont les Directions commerciales des Branches sont également membres.

Le Comité se réunit au moins une fois par trimestre sur convocation du CCO. Le Comité peut aussi se réunir à la demande, en fonction des sujets dont il est saisi.

En outre le Comité s'appuie sur l'expertise de la **Cellule Export Control** qui lui rapporte et dont le rôle est précisé dans l'Annexe 1 (cf. infra / Documents de Référence).

Evaluation du risque RSE et Ethique :

Au titre de la présente procédure, les grands principes suivants doivent être appliqués dans l'ensemble du Groupe :

1. « KYC » (*Know Your [New] Customer*) : la décision d'établir une relation d'affaires avec **un nouveau prospect ou un nouveau client** doit impérativement être précédée d'une première évaluation RSE et Ethique (« **1st screening** »). Ce 1st screening est réalisé a minima à travers la base de données, World Check One de Thomson Reuters dont s'est dotée Eramet. Ses modalités d'utilisation sont décrites dans l'Annexe 2 (cf. infra / Documents de Référence). Il peut être complété le cas échéant, par la consultation des informations publiques disponibles (rapport annuel, etc...).

Si les résultats de ces recherches (dont il faut conserver la trace et la chronologie) mettent en lumière un ou plusieurs facteurs de risques, l'entité commerciale doit en faire état auprès du Comité Ventes Responsables qui émettra une recommandation.

En cas de doute, de difficulté d'interprétation des résultats, ou d'interrogation sur la compatibilité des résultats du « *1st screening* » avec les engagements éthiques et de responsabilité citoyenne du Groupe, il convient également de saisir le Comité Ventes Responsables.

2. S'agissant de **clients existants**, leur évaluation en matière de RSE et d'Ethique fait l'objet d'un plan d'action permettant d'avoir évalué 100% des clients et d'avoir arbitré 100% des clients à risques significatifs à l'issue de la période 2018-2020, conformément à l'engagement pris dans

² Dans le contexte de cette procédure on entend par transaction commerciale toute **offre, pre-contrat ou contrat**, matérialisant une relation entre une entité du Groupe et un prospect ou un client.

le « Feuille de Route RSE » du Groupe. Les outils de recherche et d'analyse à utiliser sont ceux mentionnés dans le paragraphe 1 ci-dessus.

3. Lorsque la transaction envisagée concerne ou implique un acteur lié - directement ou indirectement – à un **pays « sous sanctions internationales»**, l'existence de risques et de contraintes particuliers exigent le respect de règles strictes, qui font l'objet du mode opératoire décrit dans l'ANNEXE 1 (cf. infra / Documents de Référence).

Dans ce cas, l'entité commerciale doit saisir la « Cellule Export Control» qui apportera son concours pour réaliser la due diligence.

Après avoir examiné le cas qui lui est soumis, la Cellule Export Control expose ses recommandations au Comité Ventes Responsables qui, à son tour, conseille l'entité commerciale sur la suite de la démarche d'évaluation.

4. Dans tous les cas, si l'exercice de *1st screening* donne des résultats jugés insuffisamment robustes pour que l'entité commerciale concernée prenne une décision en termes de Go/No go, le Comité Ventes Responsables peut recommander de **lancer une évaluation dite de « Niveau 2 »** confiée à un prestataire spécialisé (ADIT, FTI, Thomson Reuters, etc ...). Les résultats de cette évaluation de « Niveau 2 » doivent être présentés au Comité qui émettra une recommandation finale.
5. En cas de désaccord au sein du Comité Ventes Responsables sur l'appréciation du risque RSE et Ethique lié à la décision d'initier ou de poursuivre une relation d'affaires, le dossier sera obligatoirement soumis à **l'arbitrage de la Direction Générale** de la Branche.

5. Reporting et contrôle

L'avancement de la démarche KYC fait l'objet d'un suivi et d'un reporting réguliers au travers des indicateurs de progression inscrits dans la Feuille de Route RSE.

Concernant le processus de due diligence lui-même et le reporting sur les évaluations réalisées et leur résultats, le Comité Ventes Responsables consolidera trimestriellement à l'intention du CCO les éléments de reporting que lui auront transmis à la même fréquence les entités commerciales.

6. Documents de référence

- Charte d'Ethique
- Document de référence et Plan de Vigilance
- ANNEXE 1 : Mise en œuvre de mesures de contrôle des ventes à l'exportation dans les pays sous sanctions
- ANNEXE 2 : Outils de recherche et d'analyse à disposition du groupe ERAMET

Contact : Victoria Provenzano <victoria.provenzano@erametgroup.com>

Mots-clefs : RSE, clients, KYC, vigilance

Date : 30/06/2018	Version : V1	Auteur : Laurent Corbier	Valideur : Marie-Axelle Gauthier	COMEX : Catherine Tissot-Colle
-----------------------------	------------------------	------------------------------------	--	--
