



Environnement s.a

GLOBAL COMPACT – COP n°1 – 05 Janvier 2007

**BONNE PRATIQUE 2006
ACTION EN MATIERE DE LUTTE CONTRE LA CORRUPTION**

J'ai le plaisir de vous renouveler par la présente l'engagement d'ENVIRONNEMENT S.A à adopter, soutenir et appliquer les 10 principes du Pacte Mondial.

Dans ce contexte, je vous prie de trouver ci-joint l'illustration au sein de notre société du **principe n°10 : « lutte contre la corruption »**.

La société s'est fortement engagée sur le respect des 10 principes du Pacte Mondial en incluant expressément la lutte contre la corruption, et tout le personnel comme les partenaires commerciaux à l'étranger ont été à de nombreuses reprises sensibilisés et formés sur l'application stricte des valeurs prônées par le Pacte Mondial.

Dans ce sens, des responsables ont été nommés notamment en ce qui concerne :

- les normes du travail : écoute attentive et invitation à des rencontres régulières sur la négociation collective et la recherche d'élimination de toute différence entre les hommes et les femmes en matière d'emploi, de salaire et d'évolution professionnelle
- l'environnement : collecte sélective très poussée des papiers, cartouches, circuits électriques et ordinateurs périmés... ainsi que économie des énergies et recyclage des eaux en circuit fermé pour les bancs d'essais d'analyseurs de la qualité de l'eau dont la consommation était particulièrement importante.
- Mais en 2006, un axe de travail particulier a été mené en matière d'interdiction de toute corruption active et de refus de toute sollicitation indue quelle qu'elle soit et aussi minime soit elle. En effet, la société a une activité exportatrice importante représentant les 2/3 de son chiffre d'affaires, et soumissionne dans le monde entier à des marchés publics. Elle travaille par le canal d'agents commerciaux et de distributeurs dans les différents pays et les commissions sont de montants très variables et peuvent être très élevés, notamment si une part d'intégration et de prestations est effectuée sur place. L'intégrité a toujours été de règle au sein de la société mais le contrôle en est difficile.

Début janvier 2006, il a donc été décidé de promouvoir l'engagement du Pacte Mondial en engageant nos partenaires sur le 10ème principe au cours de cette année.

Les ventes de la société s'effectuant sur près de 70 pays sur tous les continents, 3 réunions d'information et de motivation ont été organisées sur un plan commercial en réservant une ½ journée exclusivement sur le thème : éthique/intégrité/non corruption.



Ces réunions ont eu lieu :

- à Paris, du 11 au 13 juin 2006 / 20 pays représentés
- à Dubai, du 30 avril au 02 mai 2006 / 10 pays représentés
- à Singapour, du 12 au 15 novembre 2006 / 9 pays représentés

La communication et les présentations ont été argumentées sur le double aiguillon de l'introduction en bourse de la société (Alternext d'EURONEXT™ PARIS en janvier 2006), et de la signature du Pacte Mondial requérant une attitude irréprochable tant de la société en interne qu'au travers directement ou indirectement de tous ses partenaires commerciaux.

Ainsi, il y a quelques années, une attitude pouvait être, face à une information ou à un soupçon d'extorsion ou de sollicitation induite (pots de vin ou avantages versés dans un pays), d'abord de désapprouver fortement une telle approche, mais éventuellement en cas de nécessité sur une commande en cours d'obtention par un agent commercial, de ne refuser qu'une implication directe en fermant les yeux. « C'est le problème de l'agent commercial sur place, la société ne voulant pas savoir ! ».

Cette attitude même très passive est désormais révolue, et il a été clairement spécifié à tous les agents que la signature du Pacte Mondial engageait la société et qu'aucune commande ne pourrait être acceptée dans ces conditions. Si un tel acte se produisait, le contrat de représentation serait immédiatement dénoncé de plein droit. Des notes internes ont été transmises à tous les responsables commerciaux pour mise en place impérative de feuilles de coûts associées avec validation préalable écrite de la Direction dans le cas de montants élevés ou de commissions importantes. Cette procédure a pris un caractère obligatoire et a progressivement été appliquée depuis le début de l'année 2006.

La totalité des agents, quelle que soit la zone géographique a bien compris cet engagement ferme et la place prioritaire donnée à l'intégrité et l'éthique. Chacun s'est engagé unilatéralement à ce respect, le risque immédiat d'arrêt de toute relation commerciale en cas de défaillance a été reçu comme un argument important.

Deux commandes en 2007 ont ainsi été « perdues » directement de par le refus de s'engager dans une voie de sollicitations indues, fussent-elles minimales ou pas. La société est fière de la mise en place de cette politique rigoureuse car son image s'en est trouvée grandie : une société qui prône l'intégrité, très professionnelle et fermement rigoureuse sur les respects de ses engagements mondiaux, entraînant par la même progressivement ses partenaires à les respecter eux-mêmes.



François GOURDON
President