

munksjö

Code de Conduite des Partenaires Commerciaux

Munksjö Group

Introduction

Munksjö s'engage à créer de la valeur pour ses actionnaires et ses ~~autres~~ autres parties prenantes, ~~et ainsi qu'~~ à établir des relations commerciales fondées sur l'ouverture, la confiance et le respect, de manière socialement et écologiquement responsable. Munksjö attend de tous ses partenaires commerciaux qu'ils respectent ces ~~normes-critères~~ et qu'ils mènent leurs activités de manière éthique.

Ce Code de Conduite des Partenaires Commerciaux (BPCoC) définit les normes minimales que Munksjö exige de ses partenaires commerciaux directs et ~~des parties contractuelles de niveau inférieur~~ de ses sous-traitants.

1. Conformité aux lois et réglementations nationales et internationales

En tant que partenaire commercial de Munksjö, vous devez respecter toutes les lois et règlements internationaux et nationaux applicables, y compris, mais sans s'y limiter, ceux relatifs à la lutte contre la corruption, le blanchiment d'argent, le transport, la sécurité, la santé, la fiscalité, le commerce et les douanes.

En tant que partenaire commercial de Munksjö, vous êtes donc spécifiquement tenu de respecter toutes les sanctions émises par les États-Unis, l'Union européenne, le Royaume-Uni et les Nations Unies. En signant ce Code de Conduite des Partenaires Commerciaux, vous reconnaissez explicitement et consentez à ce que Munksjö procède à ses propres contrôles de sanctions à l'égard de ses fournisseurs et clients en utilisant des listes de sanctions existantes, y compris mais sans s'y limiter, celles publiées par les entités susmentionnées.

2. Droits de l'homme

Traitement équitable et égalitaire

Le partenaire commercial ne doit pas discriminer dans les pratiques d'embauche et d'emploi sur des critères tels que la race, la religion, le genre, l'âge, la nationalité, le handicap, les relations personnelles, l'adhésion à un syndicat, l'orientation sexuelle, l'opinion politique ou tout autre critère inapproprié.

Salaires et avantages

Les employés du partenaire commercial doivent recevoir des salaires et avantages qui, au minimum, respectent les lois nationales ainsi que les accords collectifs contraignants. Les partenaires commerciaux sont tenus de promouvoir l'alignement avec les principes de salaire minimum de l'OIT.

Heures de travail

Le partenaire commercial doit s'assurer que ses employés travaillent en conformité avec toutes les lois applicables et les normes industrielles obligatoires concernant les heures normales de travail et les heures supplémentaires. Les travailleurs doivent avoir au moins un jour de repos tous les sept jours calendaires.

Liberté d'association et droit à la négociation collective

Le partenaire commercial doit respecter le droit des employés à s'associer librement, à appartenir à un syndicat et à négocier collectivement, conformément à toutes les

lois et réglementations applicables.

Travail des enfants

Le partenaire commercial doit s'assurer qu'il n'y a aucune forme de travail des enfants dans ses activités ou sa chaîne d'approvisionnement. Le terme « enfant » désigne toute personne de moins de 15 ans (ou 14 ans selon les lois locales applicables), ou en dessous de l'âge minimum requis pour terminer l'éducation obligatoire, ou en dessous de l'âge minimum pour l'emploi dans un pays donné, selon le plus élevé.

Harcèlement et abus

Le partenaire commercial ne doit jamais contribuer à, soutenir ou permettre toute forme de harcèlement ou d'abus sur le lieu de travail.

Travail forcé et obligatoire

Dans les opérations du partenaire commercial, toutes les formes d'emploi doivent être volontaires et tous les travailleurs doivent être libres de partir avec un préavis raisonnable. Le partenaire commercial ne doit pas utiliser ou tirer profit du travail forcé, carcéral, en servitude ou involontaire.

Les employés ne peuvent pas être forcés à déposer de l'argent, des pièces d'identités, des certificats d'éducation ou tout autres documents similaires comme condition d'emploi. Le partenaire commercial ne doit ni déduire ou retenir des salaires sur la base d'une dette injuste, ni priver autrement les employés de salaires ou de conditions de vie décentes.

Communautés locales

Le partenaire commercial doit respecter les droits traditionnels et coutumiers des communautés locales affectées par ses opérations.

3. Santé et sécurité

Le partenaire commercial doit fournir un environnement de travail sûr et sain pour tous les employés. Le partenaire commercial doit assurer la conformité avec les lois et règlements applicables relatifs aux questions de santé et de sécurité.

Le partenaire commercial doit s'assurer que tous les travailleurs sont suffisamment conscients des risques pour la santé, la sécurité et l'environnement et qu'ils sont formés de manière appropriée sur ces questions.

Un processus de surveillance et d'amélioration continue de l'environnement de travail doit être en place. Un représentant de la direction doit être nommé responsable de la santé et de la sécurité du personnel, ainsi que des risques environnementaux.

4. Activité commerciale responsable

Le partenaire commercial doit mener ses activités de manière transparente et éthique et ne doit pas participer directement ou indirectement à des pratiques commerciales illégales, corrompues ou inappropriées. Toutes les formes de corruption, y compris l'extorsion ainsi que le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme sont strictement interdites.

Pour les interactions avec les employés de Munksjö, les règles suivantes s'appliquent spécifiquement :

- Munksjö doit toujours payer les frais de voyage et d'hébergement de ses propres employés lors de visites chez le partenaire commercial, de conférences, de visites d'usines, etc.
- Les employés de Munksjö ne doivent recevoir aucun cadeau, hospitalité ou divertissement qui pourrait être considéré comme déraisonnable ou inapproprié par rapport à des transactions commerciales possibles. Les cadeaux en espèces ou équivalents en espèces, comme les cartes-cadeaux, ne sont jamais autorisés.

5. Impact environnemental

Le partenaire commercial doit :

- Respecter toutes les exigences environnementales définies dans les lois, règlements et permis environnementaux pertinents ;
- Se conformer strictement à toutes les lois et règlements applicables liés aux matériaux, produits chimiques et substances dangereuses ;
- Améliorer continuellement les performances environnementales de ses opérations et produits ;
- S'assurer que ses matières premières sont approvisionnées de manière responsable selon les meilleures pratiques acceptées et/ou les lois et règlements locaux ;
- Mettre en œuvre et documenter des systèmes de gestion environnementale pertinents avec pour objectif :
 - D'améliorer l'efficacité énergétique et l'utilisation des ressources ;
 - De minimiser la génération de déchets et de maximiser le recyclage ;
 - De limiter les émissions dans le sol, l'eau et l'air aux niveaux autorisés.

6. Transparence

Le partenaire commercial doit tenir, de façon transparente, des registres à jour concernant tout éléments pertinents pour démontrer la conformité à ce BPCoC.

Le partenaire commercial peut être invité à fournir des registres et d'autres preuves pertinentes pour évaluer la conformité avec ce BPCoC. Le partenaire commercial doit sans délai fournir l'accès aux informations requises, sauf si cela est clairement justifié par des exigences de confidentialité. De telles informations sont par exemple :

- Le code de conduite du partenaire commercial ;
- De la documentation du système de gestion du partenaire commercial ;
- Des statistiques agrégées sur les heures de travail et les salaires ;
- Les registres de santé et de sécurité ;
- Les registres de formation ;
- La communication de ce BPCoC aux fournisseurs du partenaire commercial ;

- Des données de performance environnementale ;
- La preuve du respect des exigences en matière de déforestation ;
- La preuve de la protection adéquate des données personnelles ou confidentielles appartenant à Munksjö ou à ses employés.

Le partenaire commercial doit également, après un préavis raisonnable, accepter des audits par Munksjö ou une tierce partie désignée par Munksjö, afin d'évaluer la conformité à ce BPCoC. Lors de ces occasions, le partenaire commercial doit fournir un accès suffisant aux informations et/ou aux zones de ses installations pertinentes pour évaluer la conformité avec le BPCoC.

Le partenaire commercial doit être en mesure de divulguer toutes les sources potentielles des origines primaires (pays d'origine) associées aux livraisons effectuées à Munksjö. Munksjö se réserve le droit de demander au partenaire commercial de créer une cartographie complète de la chaîne d'approvisionnement jusqu'à l'origine pour faciliter l'évaluation de la conformité de la chaîne d'approvisionnement en amont.

7. Conformité et suivi

Le partenaire commercial doit disposer de systèmes en place permettant la gestion des griefs, ainsi que sa réception et le traitement des signalements. Un responsable désigné doit surveiller en permanence le mécanisme de griefs, tenir un registre des problèmes soulevés et prendre immédiatement des mesures appropriées.

Le partenaire commercial est tenu de signaler immédiatement toute non-conformité avec ce BPCoC à Munksjö via son canal de signalement disponible sur www.munksjo.com.

8. Protection des informations

Le partenaire commercial doit protéger les informations confidentielles de Munksjö. Les informations confidentielles désignent toute information exclusive de Munksjö relative aux :

- i. Connaissances, compétences, expériences, savoir-faire technologiques et techniques, inventions, instructions, données de produit et de production, techniques, processus, dessins, conceptions, spécifications, formules, échantillons et autres informations similaires ;
- ii. Informations financières, commerciales et relatives au personnel ;
- iii. Autres informations, divulguées à tout moment et sous toute forme, marquées ou notifiées comme étant confidentielles ou qui, selon un jugement raisonnable dans les circonstances, seraient considérées comme confidentielles.

Le partenaire commercial ayant accès à des informations confidentielles dans le cadre de la relation commerciale ne doit pas partager ces informations avec quiconque, sauf si autorisé par Munksjö. Le partenaire commercial ne doit pas négocier de titres, ni encourager d'autres à le faire, sur la base d'informations confidentielles reçues de Munksjö.

9. Application

Si Munksjö constate que le partenaire commercial ne respecte pas les exigences et attentes définies dans ce BPCoC, le partenaire commercial doit prendre immédiatement des mesures correctives. Munksjö peut offrir de travailler avec le partenaire commercial pour développer et mettre en œuvre un ou des plans d'action correctifs pour améliorer la situation.

Munksjö se réserve le droit d'annuler les commandes en cours, de suspendre les commandes futures ou de résilier son contrat avec le partenaire commercial en cas de non-conformité du partenaire commercial avec ce BPCoC.

Nous nous engageons à respecter les principes de ce Code de Conduite des Partenaires Commerciaux.

Signé par :

Nom, Position

Entreprise

Date et lieu