

## Code de conduite concernant les relations avec les partenaires commerciaux et les autorités

### 1. Contexte

Dans l'intérêt de notre liberté d'action économique et d'une image intacte, nous utilisons notre influence économique de manière légale et conforme à la concurrence dans nos relations avec nos partenaires commerciaux.

Nous axons systématiquement les négociations avec les partenaires commerciaux sur un service optimal en faveur de nos clients (notamment dans l'industrie de la viande) ou sur l'obtention de contributions élevées pour garantir la performance du marché. La satisfaction des besoins et des exigences de tous les clients ainsi que la réalisation de nos objectifs financiers et de rentabilité sont au premier plan dans ce cadre.

### 2. Objectif

Le code de conduite du groupe Centravo contient des lignes directrices contraignantes concernant les relations des collaborateurs avec les partenaires commerciaux et les autorités. Il est obligatoire pour l'ensemble du groupe Centravo et constitue une norme minimale.

### 3. Principes de comportement

#### 3.1 Principes généraux

- Nous nous comportons loyalement et de manière cordiale avec nos partenaires commerciaux dans le but d'entretenir une collaboration intense, empreinte de confiance et de respect.
- Dans nos relations avec nos partenaires commerciaux, nous visons des partenariats à long terme axés sur la performance et la création de valeur, avec des perspectives de développement durables pour nous et les partenaires commerciaux.
- Nous respectons pleinement les dispositions légales et ne cautionnons aucun tiers pour des infractions à la loi, en particulier des délits fiscaux ou des actes de corruption.
- Nous négocions de manière équitable, ouverte, selon des critères objectifs et dans le respect du principe de la prestation et de la contre-prestation.
- Les conditions accordées par nos partenaires commerciaux ont toujours en regard des contre-prestations spécifiques définies par le groupe Centravo.

#### 3.2 Politique d'achat: qualité et collaboration avec les fournisseurs

- Nous respectons les exigences légales en matière de qualité et définissons, en accord avec nos partenaires commerciaux, des exigences de qualité allant au-delà des exigences légales dans le cadre de directives contraignantes et/ou selon la situation.
- Nous décidons des offres des partenaires commerciaux sur la base d'une évaluation complète des contributions à la performance et à la création de valeur.
- Les partenaires commerciaux qui, par leur politique de distribution, contribuent activement à la différenciation et au profil du groupe Centravo sur le marché sont privilégiés pour des performances comparables.
- Pour des performances comparables, nous privilégions les producteurs nationaux aux producteurs étrangers (dans la mesure où la législation de l'UE l'autorise).
- Nous attendons de nos partenaires commerciaux qu'ils respectent les législations nationales en vigueur en matière d'environnement, de protection des animaux et de protection sociale.
- Nous nous engageons en faveur d'une gestion durable des ressources à long terme et attendons de nos partenaires commerciaux qu'ils respectent les droits de l'homme et garantissent des conditions de travail socialement acceptables.

#### 4. Économie de marché et loyauté

- Nous nous engageons en faveur d'une concurrence loyale, en accordant la priorité absolue aux avantages pour les clients et à la compétitivité du groupe Centravo.
- Nous exerçons notre influence sur le marché de manière à faire en sorte qu'il n'y ait pas d'abus de pouvoir et que les partenaires du marché ne fassent pas l'objet d'un traitement concurrentiel différencié par rapport à leurs concurrents sans raison objectivement justifiée.
- Les différends avec les clients, les fournisseurs, les partenaires du marché et commerciaux et/ou les organisations représentant leurs intérêts sont, dans la mesure du possible, résolus à l'amiable.
- En cas d'incident grave du point de vue des partenaires commerciaux ou de non-respect du code de conduite de la part des collaborateurs de Centravo, nous offrons aux partenaires commerciaux la possibilité de transmettre le problème au(x) supérieur(s) du (des) collaborateur(s) responsable(s).

#### 5. Interdiction de l'enrichissement personnel

Nous attachons de l'importance à une prise de décision totalement autonome lors de la collaboration avec des fournisseurs potentiels. Ce n'est qu'ainsi que les principes mentionnés ci-dessus pourront être appliqués dans le but d'acheter les produits et services Centravo pour notre meilleur bénéfice possible ainsi que celui des utilisateurs finaux. Les collaborateurs ne doivent en aucun cas se sentir obligés vis-à-vis de fournisseurs tiers indépendants.

Il est interdit à nos collaborateurs, dans leurs relations avec nos partenaires commerciaux, de se procurer des avantages directs ou indirects à eux-mêmes ou à des tiers. Il est en particulier interdit d'accepter des commissions, des prêts, de l'argent ou d'autres cadeaux, d'accepter des prix préférentiels ou d'obtenir d'autres avantages financiers de la part de fournisseurs ou de toute autre personne liée au groupe Centravo par une relation commerciale, dans la mesure où ceux-ci dépassent le cadre d'une simple attention.

Les règles de conduite suivantes s'appliquent en outre: (les montants indiqués s'appliquent par personne)

- Les sommes d'argent reçues de partenaires commerciaux doivent être renvoyées immédiatement et les supérieurs doivent tout de suite être informés.
- Les invitations individuelles et de groupe en dehors de la journée de travail doivent être approuvées par les supérieurs.
- Par partenaire commercial et par année civile, il est possible d'accepter de petits cadeaux en nature ou en bons d'une valeur allant jusqu'à CHF 100.–. Le responsable du secteur concerné décide du comportement à adopter en cas de cadeaux généreux ou récurrents.
- Les invitations à une manifestation sportive ou culturelle dont la contre-valeur attendue est supérieure à CHF 100.– doivent être approuvées par les supérieurs.
- Nous refusons les invitations pour des voyages privés à l'étranger ne concernant pas les activités professionnelles.
- De notre côté, nous n'offrons pas aux partenaires commerciaux de cadeaux ou d'avantages qui dépasseraient la limite susmentionnée de CHF 100.–.
- Nous rompons nos relations avec les partenaires commerciaux qui tentent d'influencer nos collaborateurs par des espèces, des cadeaux, des voyages de motivation ou autres.

### 6. Relations avec les autorités et leurs membres

Les titulaires de fonctions politiques et les représentants d'autorités ou d'institutions publiques (agents publics) sont soumis à des obligations d'intérêt général. Ils ne peuvent donc se voir offrir, directement ou indirectement, des cadeaux, des dons ou d'autres avantages matériels ou immatériels ni accepter de tels avantages.

Seuls des cadeaux appropriés et adaptés à l'occasion (p. ex. pour Noël) qui respectent les règles de courtoisie sociale reconnues et ne portent pas atteinte au respect de la fonction ou de la tâche politique sont autorisés. Sont considérés comme socialement adéquats les cadeaux et dons en fonction du contexte national.

### 7. Exécution et sanctions

Toute infraction à ce code de conduite sera sanctionnée en appliquant les dispositions pertinentes du droit du travail. En outre, le recours aux organes d'enquête de l'État est réservé s'il existe des indices d'un comportement passible de sanctions pénales.

### 8. Interlocuteur

Les collaborateurs qui ont connaissance d'actes susceptibles d'enfreindre les dispositions du présent code, les règles internes ou d'autres lois ou ordonnances doivent contacter leur supérieur. En cas de doute, il convient d'en informer le supérieur ou le service des ressources humaines.

### Centravo Holding AG



Rainer Betken  
CEO



Olivier Jobin  
CFO