

	100.102.001	Programme anti-corruption - Mondial Annexe 1 PROCÉDURE D'ENGAGEMENT OU DE RÉENGAGEMENT DE PARTENAIRES COMMERCIAUX		
CORPORATE JURIDIQUE ÉTHIQUE ET CONFORMITÉ	Propriétaire de la politique :	Associate General Counsel - Compliance		
	Date d'entrée en vigueur :	17 juin 2015	Rév. : 6	Page 1 sur 6

1. **Objectif.** Pour garantir l'autorisation préalable et la revue appropriées de certains partenaires commerciaux dans le cadre du Programme anti-corruption mondial, Regal a adopté la procédure suivante pour engager, nommer, renouveler ou réengager certains partenaires commerciaux et tierces parties.
2. **Application.** Toutes les entreprises Regal sont responsables de la mise en œuvre de ce processus.
 - 2.1. Cette procédure s'applique à tous les agents, intermédiaires, consultants, commerciaux, distributeurs, avocats, comptables, agents de voyage ou autres partenaires commerciaux qui (a) agissent pour le compte de Regal (et une quelconque de ses filiales), (b) représentent Regal au monde extérieur, (c) vendent des produits Regal ou (d) proposent des services au nom de Regal (collectivement, « **partenaires commerciaux** »).
 - 2.2. La politique et les procédures contenues dans cette annexe complètent et viennent s'ajouter aux processus de sélection requis par le groupe Regal's Global Trade pour la conformité aux règles d'exportation des États-Unis.
 - 2.3. Les fournisseurs qui ne « représentent » pas Regal en externe et qui sont gérés et intégrés via la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise, font l'objet d'un processus séparé qui implique une sélection préalable scrupuleuse et une évaluation des risques.
 - 2.4. Si vous ne savez pas ou n'êtes pas sûr si la personne ou l'entreprise à laquelle vous vous intéressez comme partenaire commercial est couverte par ce processus, renseignez-vous auprès du service juridique de l'entreprise par e-mail à legal@regalbeloit.com.
 - 2.5. Les dispositions de la **Politique anti-corruption de Regal (100.102)** s'appliquent aux activités des partenaires commerciaux et font partie de cette procédure.
3. **Présentation.** Cette procédure couvre trois domaines liés aux partenaires commerciaux concernés et nos exigences internes qui leur sont associées.
 - 3.1. Les activités qui doivent être exécutées avant que nous n'acceptions de traiter avec un partenaire commercial - notre « Procédure de préengagement – Vérifications préalables (due diligence) ». Avant de conclure, renouveler ou amender un contrat avec le partenaire commercial pour prestation de services ou produits à Regal, nous (Regal) devons évaluer le partenaire commercial en question ou « effectuer les vérifications préalables qui s'imposent ».
 - 3.2. Les activités et documents devant être remplis après l'autorisation d'un partenaire commercial et avant de commencer à travailler avec lui représentent la « procédure d'engagement ».

- 3.3. Dès que nous commençons à travailler avec un partenaire commercial, nous devons toujours refaire nos vérifications auprès d'eux, obtenir des informations et surveiller leur travail pour nous assurer qu'ils ont toujours les qualifications nécessaires pour collaborer avec nous – « Procédure de suivi post-engagement ».
- 3.4. **Critères de qualification des partenaires commerciaux.** Un employé Regal identifie le besoin d'un nouveau partenaire commercial ou aimerait renouveler ou amender le contrat existant entre Regal et un partenaire commercial.
- 3.4.1. Cet employé Regal est le « sponsor commercial ». Toutefois, un sponsor commercial doit satisfaire à deux exigences : 1) être un employé de Regal, et 2) être au niveau « Directeur » (niveau 24, généralement) ou supérieur. Si la personne responsable de la gestion de la relation avec le partenaire commercial n'est pas un employé ni un directeur chez Regal, elle devra identifier un employé de Regal qui agira comme sponsor commercial.
- 3.4.2. ***Ne traitez pas, ne commencez pas à collaborer avec, n'expédiez pas de produits, n'approuvez ou n'autorisez pas le paiement d'un partenaire commercial par Regal tant que ce dernier n'est pas approuvé par l'E&C (ce, pour garantir l'application et la documentation des vérifications préalables appropriées).***
4. **Préengagement - Initiation du processus – Exigences liées aux sponsors commerciaux – Engagement, sur délivrance de l'autorisation.** Un employé Regal identifie le besoin d'un nouveau partenaire commercial ou aimerait renouveler ou amender le contrat existant entre Regal et un partenaire commercial.
- 4.1. **Étape 1 : Formulaire d'accueil (peut aussi être désigné « Rapport d'employé Regal »).** Le promoteur commercial remplit le **Formulaire d'accueil (Annexe 2)** et le soumet au bureau Éthique et conformité (« E&C » ou « E&C Office »), soit par le biais du Portail de conformité des employés accessible sur l'intranet de l'entreprise Regal, soit par e-mail à integrity@regalbeloit.com.
- 4.2. **Étape 2 : Évaluation initiale du risque par E&C.** Selon les informations fournies à l'**Annexe 8**, E&C effectuera une sélection initiale et assignera une évaluation initiale du risque au partenaire commercial. E&C fournira l'évaluation initiale du risque au sponsor commercial.
- 4.2.1. E&C pourra travailler avec d'autres services de l'entreprise pour déterminer l'évaluation appropriée. L'évaluation correspondra généralement à « Bas risque », « Risque moyen » ou « Haut risque », selon les critères identifiés ci-dessous et l'expérience de l'E&C.
- 4.2.2. Les partenaires commerciaux qui agissent pour le compte de Regal ou représentent Regal auprès d'un tiers posent généralement le plus haut risque.
- 4.2.3. Les partenaires commerciaux qui vendent des produits Regal et prennent possession de produits (généralement, les « distributeurs ») ou qui mettent nos produits dans les leurs (comme les « fabricants OEM ») posent toujours un risque, mais généralement pas aussi élevé. La géographie est également un facteur de risque.
- 4.2.4. Dans les pays avec un score TI (Transparency International) ou un score d'un autre système d'évaluation international indiquant un risque élevé de corruption

ou de subornation, nous exigeons généralement un complément d'informations du sponsor commercial, de même que du partenaire commercial, pour déterminer le niveau de risque approprié pour Regal. *Astuce de l'E&C : si vous envisagez une collaboration avec un partenaire commercial qui évolue dans un pays présentant un risque élevé de corruption et que vous voulez accélérer la procédure, envoyez directement au partenaire commercial le **Questionnaire anti-corruption (Annexe 5)** et la **Certification (Annexe 4)** lorsque vous soumettez le **Formulaire d'accueil (Annexe 2)**.*

4.2.5. Voici un exemple d'évaluation de partenaires commerciaux :

HAUT :	MOYEN :	BAS :
Partenaires commerciaux opérant dans des pays avec un score TI CPI* de 50 ou inférieur OU un score TRACE Matrix** de 65 ou inférieur <u>ET</u> A ou B	Partenaires commerciaux opérant dans des pays avec un score CPI TI* de 50 ou inférieur OU un score TRACE Matrix** de 65 ou inférieur qui n'ont pas rempli les critères de risque élevé (car ils ne font pas A ou B)	Tous les autres partenaires commerciaux
A) vendent des produits ou fournissent des prestations de service à des agences gouvernementales ou des entreprises publiques***, directement ou indirectement ;	Partenaires commerciaux opérant dans des pays avec un CPI TI* de 60 ou inférieur OU un score TRACE Matrix** de 75 ou inférieur <u>ET</u> A ou B	
B) Représentent Regal dans les tractations réglementaires avec les gouvernements étrangers	A) Vendent des produits ou fournissent des prestations de service à des agences gouvernementales ou des entreprises publiques***, directement ou indirectement	
	B) Représentent Regal dans les tractations réglementaires avec les gouvernements étrangers	

*CPI TI = [Indice de perception de la corruption, tel que défini par Transparency International](http://www.transparency.org), variable d'une année sur l'autre ;

****Échelle TRACE = Évaluation du risque de corruption en affaires, définie par TRACE International et la Rand Corporation**

*****SOE = Entreprises publiques (participation de l'État à 100 % ou partielle)**

- 4.3. **Étape 3 : Le sponsor commercial révise les exigences d'évaluation de l'E&C.** Le sponsor commercial contacte l'E&C pour des questions et vérifier ce qu'il lui reste à obtenir du partenaire commercial.
- 4.4. **Étape 4 : Demandez des INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES aux partenaires commerciaux à risque moyen et haut.** (Si un partenaire commercial est évalué « bas risque » par l'E&C, passez à l'étape 5).
 - 4.4.1. Le sponsor commercial Regal communique avec le partenaire commercial pour fournir et obtenir une **Certification (Annexe 4) et un Questionnaire anti-corruption (Annexe 5)** dûment remplis par le partenaire commercial à transmettre à l'E&C.
 - 4.4.2. Le sponsor commercial Regal examine les documents reçus du partenaire commercial. S'il sont bien remplis, le sponsor commercial les communique à l'E&C.
- 4.5. **Étape 5: Le sponsor commercial et l'E&C examinent les documents reçus du partenaire commercial.** Ce processus vérifications préalables permet de détecter les « signes avant-coureurs » potentiels pouvant nécessiter une investigation plus poussée ou la mise en place de contrôles avant d'établir ou de renouveler une relation avec ce partenaire commercial. Certains signes avant-coureurs sont décrits à l'**Annexe 8 (Signes avant-coureurs)**.
- 4.6. **Étape 6 : Commande de rapports de vérifications préalables, si nécessaire.** Lorsque l'équipe E&C jugera le moment venu, elle commandera un rapport sur la « mauvaise presse » ou un autre rapport de vérifications préalables à un investigateur ou fournisseur externe.
 - 4.6.1. Les fournisseurs préapprouvés (et triés sur le volet) de tels rapports incluent Thomson Reuters, Kroll, Red Flag Group, STEELE, TRACE et Trident, de même que d'autres prestataires de services similaires.
 - 4.6.2. Selon la profondeur/le niveau requis, ces rapports nous sont retournés par le prestataire de services dans les 5 et 25 jours ouvrés.
 - 4.6.3. Si l'E&C Office détermine qu'aucun rapport n'est requis, passez directement à l'étape 8.
- 4.7. **Étape 7 : Évaluation.** Le sponsor commercial et un représentant de l'E&C se rencontrent pour discuter des résultats du rapport, évaluer les signes avant-coureurs, et déterminer quel contrôle ou quelle information supplémentaire est nécessaire, le cas échéant.
 - 4.7.1. Si des signes avant-coureurs, comme ceux décrits à l'**Annexe 8**, sont découverts durant le processus de vérifications préalables, le partenaire commercial ne pourra pas être approuvé sauf si l' E&C est raisonnablement certain que les « signaux d'alerte » ne risquent pas de ternir l'image de Regal si le partenaire commercial contrevient à la loi ou à nos politiques.
 - 4.7.2. Le sponsor commercial Regal est responsable du suivi auprès du Bureau E&C pour la résolution des signaux d'alerte et autres problèmes.

- 4.8. **Étape 8 : Décision de l'E&C concernant le partenaire commercial.** Le Bureau E&C approuve, approuve avec des contrôles supplémentaires (« autorisation conditionnelle ») ou n'approuve pas (rejette) la demande d'ajout ou de renouvellement de la relation avec le partenaire commercial. En fonction des signes avant-coureurs ou d'autres problèmes identifiés durant le processus ou liés au partenaire commercial, les autorisations pourront dépendre de la mise en place d'exigences et de contrôles additionnels.
- 4.9. **Étape 9 : si le partenaire commercial est approuvé, le sponsor commercial le prévient et l'engage.**
- 4.9.1. Le sponsor commercial prévient ou confirme à son contact régional chez Regal (généralement un membre du service Chaîne d'approvisionnement ou Finance responsable d'entrer les frais fournisseurs/représentants) que le partenaire commercial peut être activé dans le système approprié pour lui permettre d'être payé par Regal.
- 4.9.2. Le sponsor commercial doit également s'assurer qu'il y a un contrat-cadre ou contrat de services écrit et signé avec le partenaire commercial. Pour empêcher la corruption et la subornation par les partenaires commerciaux, nous exigeons un accord écrit. Cet accord doit inclure certaines conditions liées à la prévention de la corruption, de la subornation et de la fraude. Les dispositions obligatoires pour les accords passés avec des partenaires commerciaux figurent dans l'**Annexe 6 (Modalités de contrat obligatoires)**. Les dispositions de l'**Annexe 7 (Modalités de contrat recommandées)** sont également requises si le partenaire commercial a été évalué comme posant un « haut risque ». Certaines, voire toutes les dispositions recommandées à l'**Annexe 7** pourront également être requises pour certains partenaires commerciaux et sont suggérées pour tous les partenaires commerciaux, même s'ils ne sont pas évalués comme posant un « risque moyen » ou un « haut risque ».
- 4.9.3. Le sponsor commercial et son superviseur doivent s'assurer que le partenaire commercial est informé du Programme anti-corruption de Regal et de ce qu'il implique.
- 4.9.4. Lorsque l'E&C ou le service juridique l'exige, le sponsor commercial et son superviseur doivent également se procurer un exemplaire du code de conduite, de la déclaration déontologique et de la politique anti-corruption ou anti-subornation du partenaire commercial. Si un de ces documents n'est pas disponible, le sponsor commercial devra documenter ce fait et expliquer pourquoi le partenaire commercial ne l'a pas en sa possession.
- 4.9.5. Si le partenaire commercial est rétif ou objecte à l'une quelconque des conditions, le sponsor commercial Regal devra contacter l'E&C ou l'avocat du service juridique travaillant sur son dossier pour prendre conseil.
5. **Étape 10 : Dossier des vérifications préalable.** Le sponsor commercial tient à jour un dossier complet des vérifications préalables pour le partenaire commercial. Si Regal fait l'objet d'une enquête anti-corruption suite aux actions de ses partenaires commerciaux (parfois appelés « tierces parties »), une des premières questions que les organismes gouvernementaux de réglementation posera probablement sera, « Quelles ont été les vérifications préalables faites par l'entreprise ? » Par conséquent, un dossier complet des vérifications préalables indiquant les étapes exécutées, les documents reçus et un résumé d'autres constatations liées au processus doit être créé et tenu à jour par le sponsor commercial Regal et mis à la disposition du personnel E&C.

6. **Étape 11 : Suivi continu.**

- 6.1. Pas moins de tous les trois ans ou plus souvent si le service juridique ou l'E&C l'exige, le sponsor commercial est responsable d'obtenir de chaque partenaire commercial une certification anti-corruption à jour sous une forme similaire à celle présentée à l'**Annexe 3 (Certification)**. Le sponsor commercial Regal et son superviseur doivent s'assurer que l'E&C est informé de tout changement de situation du partenaire commercial susceptible d'avoir un impact sur le niveau de risque qui a été assigné. Par exemple, des facteurs pouvant avoir un impact sur le risque sont les changements de propriétaire, des changements significatifs à la direction, de nouveaux secteurs d'activité, une couverture négative dans les médias, des accusations de subornation ou de corruption, etc.
- 6.2. Le sponsor commercial doit s'assurer que toute la formation anti-corruption requise des agents et employés du partenaire commercial est exécutée comme requis par l'E&C.
- 6.3. Le sponsor commercial doit mettre à jour le processus d'accueil et d'engagement tous les cinq ans (tous les trois ans pour un partenaire commercial à haut risque).
- 6.4. Périodiquement, le sponsor commercial doit examiner les transactions effectuées et les versements faits au partenaire commercial et s'assurer qu'un audit ou une autre surveillance a lieu en cas d'irrégularités suspectées ou observées.

Conseil :	David Simon, Foley & Lardner	
Visé par :	<input type="checkbox"/> Comité Risque et conformité <input checked="" type="checkbox"/> GC	Informations de stockage du document : 2014-00120: 0000006408
Langues :	Mêmes que pour « Politique anti-corruption – mondiale » 100.102	
Historique des révisions/date :	6 : modification de la référence aux langues pour faire concorder avec la Politique 5 : ajout de la référence à la conformité à l'exportation mondiale 4 : révision basée sur le feedback pilote ; modification du processus, ajout de l'évaluation du risque TRACE 3 : changement de nom de la politique et procédure pour les partenaires commerciaux, changement de format et de numérotation, révision des processus et mode d'évaluation du risque, ex-« Politique d'engagement de tierces parties » 2 : révision, conversion des annexes en matériel de programme indépendant, traduit et publié en externe sur le site de gouvernance/IR/Intégrité et conformité Nouveau : politique d'engagement de tierces parties publiée dans le cadre du Programme anti-corruption de RBC	17 juin 2015 01 juin 2015 31 déc. 2014 1er sept. 2014 30 août 2012 07 déc. 2010