



Directive éthique SHS

Préambule

Notre entreprise

La société SHS - Stahl-Holding-Saar - est actionnaire des entreprises sidérurgiques Dillinger Hüttenwerke et Saarstahl AG. Les deux entreprises qui appartiennent aux plus grands employeurs de la Sarre sont établies sur le marché depuis de nombreuses années et sont leaders dans leurs segments. Elles emploient un total de 13 000 collaboratrices et collaborateurs.

La société SHS a été fondée en 2010 en temps que holding de gestion opérationnelle qui prend en charge activement depuis sa création les missions de la sidérurgie sarroise. C'est de cette manière que les deux entreprises peuvent travailler en étroite collaboration et se présenter sur le marché d'une manière plus forte. Par leur travail, elles contribuent à l'amélioration de leur croissance, de leur flexibilité et de leur compétitivité sur leurs marchés.

Faire face aux exigences croissantes

Avec une croissance progressive et notre expansion dans de nouveaux marchés et d'autres pays, les exigences relatives à notre comportement dans les affaires au quotidien et dans les relations avec nos partenaires commerciaux ont augmenté. À cela s'ajoute de nouvelles exigences juridiques nationales et internationales. Nous souhaitons tenir compte des lois et des directives dans les pays dans lesquels nous opérons par des normes unifiées au niveau du groupe.

La directive éthique présentée ci-après est un élément constitutif essentiel de la conception du Corporate Governance du Groupe SHS. En tant que tel, elle découle de nos règles et de nos principes internes. Nous nous orientons vers des standards nationaux et internationaux.

La directive éthique comporte l'ensemble des principes et mesures qui visent à garantir un comportement conforme aux règles des représentants légaux, des collaborateurs et des tiers.



Objectif de la directive éthique

Par cette directive, nous voulons manifester par écrit nos valeurs et notre action aussi bien dans nos relations réciproques à l'égard de nos clients et autres partenaires commerciaux.

Le respect des valeurs des entreprises de notre groupe s'ajoute à notre volonté de respecter le droit et la loi ; ceci signifie un engagement volontaire et une auto-restriction là où le droit accorde des libertés d'action.

Principes

Comportement conforme à la loi :

Pour l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs des entreprises du Groupe SHS, il est évident qu'ils suivent les lois des États dans lesquels ils opèrent et avec lesquels ils travaillent.

Orientation vers des lignes de conduite internes :

Notre action et notre agissement, que ce soit en interne ou dans nos relations avec des tiers, sont conformes avec nos lignes directrices.

Intégrité :

Les usages commerciaux et l'intégrité garantissent notre crédibilité. Un comportement inadapté ou des infractions à nos principes et lignes de conduite peuvent avoir des conséquences non seulement pour leur auteur, mais également pour notre entreprise et pour le groupe; c'est pourquoi ils ne doivent pas être tolérés.

Domaine d'application

Ces principes et les lignes de conduite énoncées ci-après doivent être perçus comme un cadre général. Ils s'appliquent par principe dans le monde entier au Groupe SHS et sont la base des réglementations concrètes (directives relatives au comportement) qui doivent être respectées.

Ils s'appliquent à l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs du Groupe SHS.

Chaque société du groupe est libre d'établir des principes complémentaires qui s'y ajouteraient, notamment pour prendre en compte des spécificités locales.



Lignes de conduite

Nous nous comportons de manière respectueuse et juste les uns avec les autres.

Nous respectons la dignité des hommes. Nous ne tolérons aucune forme de discrimination ou de harcèlement.

Nous sommes conscients du caractère international de notre groupe et des collaboratrices et collaborateurs qui travaillent chez nous. Nous nous opposons définitivement aux discriminations au motif du sexe, de la race, de la couleur de peau, de la religion ou de l'idéologie, de l'opinion politique, de l'identité sexuelle, de l'origine ethnique, de l'âge ou du handicap.

Nous refusons toute forme de travail obligatoire.

Aucune collaboratrice et aucun collaborateur ne doivent être contraints au travail par la force et/ou par des mesures non autorisées.

Interdiction du travail des enfants

Nous ne tolérons ni le travail des enfants, ni toute autre exploitation des enfants ou des mineurs.

Nous sommes responsables de l'ensemble de nos collaboratrices et collaborateurs.

Nous nous engageons sur le fait que l'ensemble des personnes travaillant dans notre groupe peuvent satisfaire à leurs tâches et restent en bonne santé. La sécurité est une priorité sur tous les autres objectifs de l'entreprise.

L'engagement social de l'entreprise pour garantir des meilleures conditions de travail fait face au fort engagement des collaboratrices et collaborateurs sur le lieu de travail.

Le respect des lois et dispositions en vigueur relatives aux temps de travail, aux limites inférieures des salaires ainsi qu'au respect de la liberté d'association de nos employés conformément aux lois en vigueur en fait partie.

Nous distinguons en permanence les intérêts de l'entreprise des intérêts propres.

Être intègre signifie pour nous agir de manière droite et loyale.

Nous revendiquons une concurrence libre et juste. Nous refusons les actes qui excluent, limitent ou déforment une concurrence juste.

Les collaboratrices et collaborateurs du Groupe SHS doivent sauvegarder les intérêts des sociétés du groupe et ne doivent pas tirer profit de leur situation professionnelle à l'égard de partenaires commerciaux et/ou de collaborateurs à leur avantage ou à l'avantage de tiers. La création de dépendances personnelles ou d'engagements personnels par rapport à des partenaires commerciaux est interdite.

Nous refusons la corruption en ce sens qu'elle est préjudiciable à la concurrence.



Nous assumons la responsabilité par rapport à notre environnement.

Nous mettons en œuvre notre expérience, notre savoir-faire technique et notre créativité pour ménager les ressources et pour éviter des charges pour l'homme et l'environnement.

Nous n'avons de cesse de travailler sur l'amélioration de notre bilan environnemental et sur l'exploitation de nos ressources.

Culture de direction

L'action des cadres est alignée sur les valeurs et les objectifs du groupe d'entreprises.

Nous attendons notamment de nos cadres qu'ils basent leur propre comportement sur les lignes de conduite et qu'ils remplissent également une fonction d'exemple à suivre.

Nous avons confiance en des collaborateurs compétents et engagés.

En atteignant nos objectifs et en nous orientant sur nos principes et sur nos lignes de conduite, nous faisons confiance en les collaboratrices et collaborateurs compétents et engagés.

Être intègre signifie également que chacun de nous assume la responsabilité de ses actes.

Pour le respect de ces lignes de conduite, nous comptons sur la responsabilité commune de la direction d'entreprise, des cadres et de l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs de notre groupe.

Un comportement inadapté peut avoir des conséquences de grande portée pour une personne à titre personnel mais aussi pour tout le groupe. Des infractions à nos principes et lignes de conduite ne sont donc pas tolérées et sont sanctionnées sans considération du rang et de la personne.

Les **directives relatives au comportement** "Cadeaux / Invitations" (Annexe 1) et "Concurrence / Corruption / Intégrité" (Annexe 2) doivent être respectées.

Dr. Michael Müller

Dr. Karlheinz Blessing

Fred Metzken

Direction de SHS - Stahl-Holding-Saar



Directive éthique Annexe 1 : Cadeaux / Invitations

Principes

Dans les relations d'affaires, des cadeaux, des paiements, des invitations ou des prestations de service ne doivent pas être offerts, promis ou accordés dans l'intention d'influencer une relation commerciale d'une manière non conforme à la loi ou aux directives. Ceci s'applique en conséquence à des tiers proches du collaborateur / de la collaboratrice / du partenaire commercial (membres de la famille, amis, connaissances, organisations, etc.). La simple apparence d'une influence non autorisée doit être évitée.

En outre, le principe de l'engagement s'applique dans chaque transaction, au sens d'un acte raisonnable en tout point sur les plans éthique et moral. Chaque collaborateur du Groupe SHS répond lui-même de la responsabilité du respect de la présente directive relative au comportement. En cas de doute, une coordination avec le supérieur hiérarchique doit avoir lieu. Ce dernier peut adresser ses questions à l'organe central (pour le moment le service révision du Groupe SHS).

Cette directive relative au comportement trouve logement son application dans les "invitations internes au groupe" dans lesquelles des partenaires commerciaux externes ne sont pas impliqués.

L'octroi de cadeaux au sein des entreprises du Groupe SHS est interdit.

Cadeaux et Invitations

L'acceptation tout comme l'octroi de cadeaux et d'invitations peuvent servir à développer des relations d'affaires ou à consolider des relations d'affaires existantes. Cependant, il faut veiller aux risques pour la réputation du Groupe SHS, à l'atteinte des intérêts commerciaux, tout comme aux conflits d'intérêt potentiels lors de l'acceptation ou de l'octroi de cadeaux et d'invitations.

Acceptation de cadeaux

Par principe, les cadeaux de partenaires commerciaux doivent être refusés.

De petits cadeaux (des attentions) d'une valeur inférieure à 35 EUR (ordre de grandeur par an et par partenaire commercial) ne sont pas concernés par cette règle.

L'acceptation de cadeaux d'une valeur supérieure à 35 EUR peut être nécessaire dans certaines circonstances pour ne pas entraver les relations d'affaires avec le partenaire commercial. En particulier, un tel cadeau peut être offert s'il correspond aux notions d'hospitalité en usage dans un pays. Dans un tel cas, le cadeau peut être accepté à titre exceptionnel. Cependant, ceci est



absolument lié au fait que la transaction doit être traitée de manière transparente, c'est-à-dire que la réception doit être annoncée au supérieur hiérarchique, que le cadeau doit être transmis à l'organe central de réception (pour le moment le service révision du Groupe SHS) et que le partenaire commercial est informé en conséquence de cette manière d'agir.

Cadeaux en numéraire

L'acceptation de cadeaux en numéraire est strictement interdite.

Acceptation d'invitations

Des invitations provenant de partenaires commerciaux peuvent être acceptées si l'occasion et l'étendue de l'invitation sont appropriées. Les invitations doivent avoir lieu dans les limites de l'hospitalité d'usage dans les affaires et ne doivent pas enfreindre des lois ou des principes éthiques.

Dans le cas d'invitations à des repas d'affaires, les principes d'adéquation à la situation sociale et à l'occasion doivent être respectés. Des invitations à des repas d'affaires ne doivent donc être acceptées que si :

- elles sont en relation directe avec l'ébauche, l'amélioration ou l'entretien de relations d'affaires externes si elles ne dépassent pas les standards d'affaires locaux.

Des invitations provenant de partenaires commerciaux sans caractère d'affaires prédominant, comme par exemple des invitations à des manifestations sportives, des événements culturels, des soirées ou des manifestations similaires doivent par principe être refusées. Elles sont autorisées à titre exceptionnel dans la mesure où les invitations sont en relation directe quant au lieu et au moment avec les obligations d'affaires. De telles invitations doivent être communiquées au préalable au supérieur hiérarchique et doivent faire l'objet de son autorisation.

Une participation d'un compagnon et/ou de personnes proches des collaboratrices et collaborateurs du Groupe SHS n'est possible que dans des cas exceptionnels et nécessite l'autorisation préalable du supérieur hiérarchique.

Octroi de cadeaux et d'invitations

Les conditions suivantes sont attachées à l'octroi de cadeaux et d'invitations par les collaborateurs du Groupe SHS aux partenaires commerciaux :

l'octroi

- doit être en relation directe avec l'ébauche, l'amélioration ou l'entretien de relations d'affaires
- ne doit pas dépasser les standards d'affaires locaux et ne doit pas enfreindre des lois et des principes éthiques, notamment le code éthique / les règles de conformité du destinataire



- ne doit pas dépasser 35 EUR par an et par destinataire quand il s'agit de cadeaux
- doit être transparent. Dans le cas d'invitations, le motif de l'invitation ainsi que les participants doivent être consignés par écrit. Les cadeaux doivent être livrés à l'adresse commerciale du destinataire.

Si les mess / cantines propres à l'entreprise (cf. également ci-dessous acceptation d'invitations dans des cantines) ne sont pas utilisées pour des invitations, ceci doit être autorisé par écrit par le supérieur hiérarchique.

L'octroi de cadeaux et d'invitations qui dépassent éventuellement la valeur mentionnée ci-dessus doit être annoncé au préalable au supérieur hiérarchique et doit faire l'objet de son autorisation.

Sociétés ayant leur propre mess / cantine

Les collaborateurs de sociétés ayant leur propre mess / cantine doivent toujours donner priorité à ces lieux sur tous endroits externes lors d'invitations à des repas d'affaires.

Conséquences des non-respects

Des infractions à la présente directive peuvent avoir pour conséquence des mesures disciplinaires.

Définitions des notions

Les cadeaux au sens de la présente directive relative au comportement sont toutes les valeurs qui sont échangées dans le cadre d'une relation d'affaires et pour lesquelles le destinataire ne fournit aucune contre-prestation à une valeur adéquate sur le marché. Les cadeaux sont notamment (entre autres exemples) :

- des biens, des prestations de service ; des billets d'entrée à des manifestations ; des adhésions ; des voyages.

Des remises doivent être acceptées si elles sont accordées à tous les collaborateurs du Groupe SHS.

En cas de doute sur la valeur et l'admissibilité du cadeau, le supérieur hiérarchique doit être contacté.

Les partenaires commerciaux au sens de cette directive relative au comportement sont des clients, des fournisseurs, des concurrents, des conseillers, des auditeurs externes et d'autres partenaires commerciaux, qu'ils soient existants ou potentiels.



Directive éthique Annexe 2 : Concurrence / Corruption / Intégrité

Introduction

Le groupe SHS revendique une concurrence juste et loyale et ne tolère aucune forme de corruption ou de trafic d'influence.

Concurrence

Les collaborateurs garantissent l'existence de la concurrence en traitant leurs partenaires commerciaux de manière juste et correcte et en n'autorisant pas la création de rapports de dépendance personnels ni d'engagements à l'égard des partenaires commerciaux. Des accords ou des pratiques concertées entre des entreprises qui ont pour but ou pour effet d'empêcher, de limiter ou de fausser la concurrence sont interdites. Des dispositions relatives à la législation sur les cartels doivent être observées en permanence.

Des exemples d'accords contraires à la législation sur les cartels entre des concurrents sont avant tout des ententes concernant

- des prix, des modifications de prix envisagées,
- des clients, des territoires de commerce,
- des volumes de production ou un autre comportement sur le marché.

En outre, le simple échange de données marchés et produits actuelles et spécifiques à l'entreprise, comme des prix de vente et d'achat, des offres, des volumes de livraison, des coûts de fabrication ou de distribution, des méthodes de calcul des coûts, l'utilisation de la capacité, les stocks, les clients et les parts de marché peut entraîner une infraction à la législation sur les cartels.

C'est la raison pour laquelle toute discussion sur les thèmes sensibles du droit des cartels est interdite. En cas de doutes sur la légalité du contenu de certaines discussions, le partenaire commercial doit se référer sans délai à la présente directive. Le cas échéant, il doit être mis un terme à la discussion.

En cas d'infraction, l'entreprise tout comme les collaborateurs concernés peuvent être condamnés à une amende, et ce même dans d'autres pays. La condamnation à des peines privatives de liberté ne peut pas être exclue. D'autres conséquences juridiques sont possibles (par exemple, une demande de dommages-intérêts, des sanctions relevant du droit du travail ou une poursuite pénale).

Le service juridique compétent doit être contacté pour toutes questions.



Corruption

Nous sommes contre toutes formes de corruption. Dans nos actes quotidiens, nous évitons également toute apparence de corruption.

Corruption « active »

Les collaborateurs du groupe SHS ne doivent pas offrir, promettre ou accorder à nos partenaires commerciaux / à des fonctionnaires des cadeaux, des paiements, des invitations ou des prestations de service dans l'intention d'influencer une relation commerciale d'une manière non conforme à la loi ou aux directives. Ceci s'applique en conséquence à des tiers proches du partenaire commercial / du fonctionnaire (membres de la famille, amis, connaissances, organisations, etc.). La simple apparence d'une telle influence doit être évitée. La directive relative au comportement par rapport aux cadeaux et invitations (Annexe 1) doit être respectée.

Corruption « passive » / Intégrité

Les collaborateurs du groupe SHS ne doivent pas utiliser / exploiter leur situation professionnelle pour se procurer des avantages auprès des partenaires commerciaux du groupe. Ceci s'applique également aux avantages au profit de tiers proches du collaborateur (membres de la famille, amis, connaissances, organisations, etc.). La directive relative au comportement « Cadeaux et invitations » doit être respectée.

Nos décisions commerciales ne doivent pas être influencées par des intérêts privés et/ou des avantages personnels. Dans le domaine privé, les relations d'affaires avec des partenaires commerciaux du groupe SHS doivent être interdites si elles peuvent entraîner des conflits d'intérêt. Il faut notamment renoncer à une consultation privée des partenaires commerciaux du groupe SHS si et dans la mesure où ceci peut représenter l'octroi ou l'acceptation d'un avantage. Rien que l'impression qu'un collaborateur ne satisfait pas à cette obligation doit être évitée. Tout intérêt personnel qui peut exister en relation avec la réalisation des tâches professionnelles doit être signalé au supérieur hiérarchique.

Les collaborateurs qui ont une relation de parenté avec des partenaires commerciaux ne sont pas autorisés, sans l'accord de leur supérieur, à passer aux partenaires commerciaux des commandes, des validations ou des actes similaires.

Les fonctionnaires au sens de la présente directive sont tous les représentants / collaborateurs d'autorités et d'autres institutions publiques ainsi que les agents / collaborateurs d'entreprises d'État et d'organisations publiques. Les candidats à une fonction politique, les partis politiques ainsi que leurs représentants et collaborateurs sont également inclus.