

	Cartographie des risques de corruption				Facteurs de risque				RISQUE BRUT			Maitrise des risques		RISQUE NET		Plan d'actions			
#	PROCESSUS	SOUS-PROCESSUS	SCENARIO DE RISQUE	COMMENTAIRES	TIERS A RISQUE	NATURE DE L'AVANTGE	PAYS	TYPE D'INFRACTION	OCCURRENCE	IMPACT	NIVEAU DE RISQUE BRUT	MESURES EXISTANTES	POINTS A AMELIORER	NIVEAU DE CONTRÔLE	NIVEAU DE RISQUE NET	MESURES A METTRE EN ŒUVRE	RESPONSABLE	STATUT	DELA
R1	Offre	Achats de prestations	Un imprimeur ou un fournisseur de goodies pourrait proposer un avantage indu au directeur de l'offre pour gagner un appel d'offres relatif par exemple à l'impression de flyers ou d'affiches ou à l'achat de briquets portant le logotype Entité A.	Le directeur de l'offre a pour mission d'étudier le marché (les acteurs, les tendances, la concurrence), de lancer des nouveaux produits pour conquérir des parts de marché, de créer des packages marketing afin d'aider la société à développer ses ventes. Ses clients internes sont les équipes commerciales. Le directeur a également pour mission d'organiser des événements clients (ex: 24h du Mans, karting). Les prix sont négociés. Ces événements sont auto-financés par les équipementiers qui fournissent aussi des goodies pour promouvoir leur marque auprès des clients.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Selon les montants en jeu, le directeur de l'offre organise une mise en concurrence des prestataires (ex: demande de devis pour des briquets logotypés Entité A). En cas de besoin, le directeur de l'offre peut s'adresser à la direction marketing groupe qui peut l'orienter vers des prestataires.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R2	Comptabilité / Finances	Achats de solutions informatiques	Le fournisseur d'une solution informatique (par exemple, le fournisseur d'un outil de gestion des notes de frais) pourrait proposer un avantage indu au DAF afin de remporter une consultation ou un appel d'offres relatif à cet outil.	La direction comptabilité et finances fait peu d'achats. Les achats de marchandises, de frais généraux et de prestations de services sont réalisés par d'autres directions. Les tiers avec lesquels la direction est en relation (CAC, factors, banques) sont sélectionnés par le groupe.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Toutes les factures sont enregistrées dans Zeendoc. Selon le montant, une, deux ou trois signatures peuvent être exigées. Mais certaines prestations informatiques (traitées au niveau du groupe) et les notes de frais ne sont pas enregistrées par Zeendoc. Une fois validée par le manager, les notes de frais sont transmises directement à la comptabilité pour remboursement. Achats de marchandises : la comptabilité paie les factures qu'après un rapprochement avec les marchandises réceptionnées. Achats de frais généraux : double signature dans l'outil Zeendoc.	Il conviendrait de réviser la procédure de validation des factures, en particulier, les seuils et les signataires. Il conviendrait également d'améliorer le processus d'engagement des dépenses (demande et suivi des engagements) afin de maîtriser notamment le risque de surfacturation.	Moyen	Mineur	M1 : Mettre à jour la procédure de validation des factures (seuils et signataires en particulier) ainsi que des demandes d'engagement de dépense ou d'investissement.	M1: DAF en lien avec le responsable QHSE		Juin 2022
R3	IT	Achats de matériel	Un fournisseur de matériel informatique pourrait proposer un avantage indu (par exemple, un cadeau ou une invitation) au responsable informatique (rattaché à la DSI HOLDING) afin qu'il sélectionne ce fournisseur plutôt qu'un concurrent ou qu'il achète du matériel qui ne serait pas strictement nécessaire à l'activité.	Les fournisseurs n'adressent jamais de cadeaux. La DSI achète du matériel pour les plateformes logistiques d'Entité A. Il s'agit d'équipements pour les opérateurs (ex : des PDA équipés d'un logiciel qui guident les opérateurs dans la préparation des commandes, des imprimantes industrielles pour l'impression des étiquettes, des lecteurs de code-barres, etc.). Le besoin de matériel peut résulter d'un nouveau projet. Il peut également s'agir de remplacer du matériel obsolète ou de compléter le parc.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Le besoin est exprimé par le directeur logistique. L'expertise technique du responsable informatique est sollicitée. C'est lui qui relaie le besoin auprès de fournisseurs. Le responsable informatique analyse les devis fournis. Il les transmet ensuite à la plateforme logistique en indiquant celui qu'il recommande. Le directeur logistique passe ensuite les commandes. Les factures sont reçues par la plateforme logistique qui demande une confirmation au responsable informatique pour valider le paiement.	Il conviendrait d'améliorer le processus de validation des demandes d'engagement de dépense. Le groupe travaille à la mise en place d'un outil qui sera déployé dans un premier temps au sein d'Autodistribution, chez les distributeurs Autodistribution puis au sein des autres filiales. Cet outil s'appelle ESKER et le nom du projet est Hermès.	Moyen	Mineur	M2: Projet Hermès piloté par le groupe	M2: DSI HOLDING		2024 ?
R5	IT	Achats de logiciels et de services	Un prestataire de services ou un éditeur de logiciel pourrait proposer un avantage indu au responsable informatique (par exemple, un cadeau, une invitation, une proposition de stage ou d'embauche faite à un proche) afin d'être sélectionné au détriment d'un autre fournisseur ou de surfacturer les prestations réalisées.	La DSI achète des logiciels et des prestations de services (par exemple, pour la configuration des logiciels) dont les montants peuvent être élevés. Entité A travaille notamment avec des éditeurs de logiciels (par exemple, pour la modification de l'ERP).	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Dans le cas où les applications sont déjà présentes, le responsable informatique fait une demande de devis à l'éditeur souvent en vue d'obtenir de nouvelles fonctionnalités. L'éditeur fournit un devis qui est ensuite signé par le directeur général. Dans le cas où il s'agit d'un nouveau logiciel, le responsable informatique lance une consultation (avec soutenance). Le directeur général valide le devis. Le responsable informatique passe ensuite la commande auprès de l'éditeur. La facture est validée par le responsable du projet (donneur d'ordre) à la demande de la comptabilité (les factures sont toutes reçues par la comptabilité).	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R6	Direction	Immobilier	Le directeur général pourrait proposer un avantage indu (par exemple, un cadeau ou une invitation) au représentant du Port de GVL afin d'obtenir le renouvellement du titre d'occupation et ainsi d'éviter le préjudice qu'engendrerait un déménagement contraint.	H PORT est un établissement public. L'attribution des titres d'occupation est soumise au Code Général de la Propriété des Personnes Publiques. H PORT doit publier l'annonce concernant le site occupé par Entité A. Entité A doit demander le renouvellement de son titre d'occupation. Si un tiers manifeste également son intérêt, l'établissement devra ensuite lancer un appel à projets. Sur la base de critères prédéfinis (emploi, activité, développement durable, etc.), H Port renouvelera le titre d'occupation d'Entité A ou l'attribuera à un autre candidat.	Interaction avec des agents publics	France	Cadeaux et invitations	Corruption active	1	3	Modéré	Le dossier est traité par le directeur général et le directeur logistique afin de limiter le risque de corruption. Entité A présentera son projet dont le contenu minimal est défini dans un document établi par HAROPA PORT. Les critères d'évaluation sont publics.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R7	Direction	Immobilier	Le directeur général pourrait proposer un avantage indu (par exemple, un cadeau ou une invitation) au propriétaire d'un des 8 autres sites logistiques d'Entité A afin de sécuriser le renouvellement du bail commercial en question.	Les bailleurs sont pour la plupart des organismes privés. A Marseille, le bailleur est une société privée à capitaux publics (SOGARIS).	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption active	1	3	Modéré	Le renouvellement des baux est géré par le directeur général et le directeur logistique. Les baux commerciaux sont validés par la direction juridique de HOLDING.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R8	Commerce	Vente de marchandises	Le directeur commercial pourrait proposer un avantage indu au responsable des achats d'une gendarmerie afin de lui fournir de manière régulière les pièces de rechange pour sa flotte.	Entité A travaille très peu avec les administrations. Il arrive qu'Entité A vende des pièces de véhicules pour la gendarmerie ou l'armée mais ces ventes sont épisodiques et ne dépassent pas quelques milliers d'€. Ces ventes ne sont pas effectuées dans le cadre de marchés publics.	Interaction avec des agents publics	France	Cadeaux et invitations	Corruption active	1	3	Modéré	Application des procédures Entité A	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R9	Commerce	Vente de marchandises	Le directeur commercial, le chef des ventes ou le responsable de secteur pourrait proposer un avantage indu (par exemple, une invitation dans un restaurant gastronomique ou un cadeau dispendieux) à un client pour qu'il passe une commande importante chez Entité A.	Il y a trois niveaux hiérarchiques : le Dirco, 2 chefs des ventes, 16 responsables de secteur. Souvent, les équipes déjeunent avec le client. Parfois, les collaborateurs invitent les clients. Le remboursement se fait par note de frais.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Les invitations à déjeuner sont encadrées par la procédure de gestion des notes de frais et la politique cadeaux et invitations du groupe HOLDING.	Il conviendrait de rappeler aux équipes les règles fixées par ces deux politiques.	Moyen	Mineur	M3: Rappeler aux équipes les deux politiques (cadeaux et invitations, notes de frais)	M3: Responsable QHSE + DAF		Octobre 2022 (dans le cadre du projet d'intranet)
R10	Commerce	Achats de prestations	Un prestataire de services pourrait proposer un avantage indu (par exemple, une invitation dans un restaurant gastronomique ou un cadeau dispendieux) au directeur commercial en vue d'obtenir le contrat ou son renouvellement (par exemple, le contrat relatif à la gestion du catalogue électronique des pièces commercialisées par Entité A).	Le prestataire E.T.A.I. gère le catalogue électronique des pièces vendues aux clients d'Entité A. Le prestataire Salesforce met à disposition l'outil de CRM.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Application des procédures Entité A	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R11	Commerce	Concurrence	Un concurrent pourrait proposer un avantage indu au directeur commercial, au chef de ventes ou au responsable de secteur d'Entité A pour obtenir le fichier clients ou les conditions commerciales accordées aux clients d'Entité A.	La tactique commerciale est ajustée sur la base d'une veille concurrentielle. Les conditions commerciales accordées aux clients sont donc stratégiques et doivent demeurer confidentielles.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Les commerciaux n'ont pas accès à la version Excel des conditions commerciales. Ils ne reçoivent qu'une version PDF. Seuls le directeur commercial et sa responsable ADV/RC ont accès aux 60 grilles commerciales (qui correspondent aux 60 typologies de clients) qui contiennent chacune 400 lignes de produits. Fichier clients plus important à protéger	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R12	Commerce	Frais généraux	Un prestataire de frais généraux (restauration, hôtel, garage) pourrait proposer un avantage indu au directeur commercial pour que ses responsables de secteur privilégient son restaurant / sa chaîne d'hôtel / son garage.	/	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Les prix sont négociés, des remises commerciales sont souvent accordées.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R13	Commerce	Evénements clients	Un prestataire dans le domaine de l'événementiel pourrait proposer un avantage indu au directeur commercial ou au directeur marketing afin qu'il retienne son lieu pour l'organisation d'un événement commercial.	La direction du commerce organise des événements clients. Le directeur commercial pourrait ainsi être sollicité pour faire un événement à un endroit plutôt qu'un autre.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Les prix sont négociés, des remises commerciales sont souvent accordées.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R14	Logistique	Transport	Un transporteur pourrait proposer un avantage indu à un collaborateur du service logistique pour augmenter sa part d'activité.	La répartition de l'activité entre transporteurs est plutôt stable mais il peut y avoir des évolutions ponctuelles si certaines zones de livraison sont mal couvertes ou à l'occasion de transferts de flux comme celui opéré en 2022 entre le site de GVL et les sites régionaux. Certains flux sont réaffectés à des transporteurs plus performants.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Application des procédures Entité A	Il conviendrait de mettre en place un suivi de la répartition de l'activité entre transporteurs. Cela permettrait de détecter des variations et de vérifier si elles sont bien justifiées par la qualité du service et/ou le prix.	Moyen	Mineur	M4: Mettre en place un suivi de la répartition de l'activité entre transporteurs.	M4 : Directeur logistique (transporteurs régionaux) / Supply chain manager de HOLDING (transporteurs nationaux)		Octobre 2022
R17	Logistique	Achats de prestations	Un prestataire pourrait proposer un avantage indu à un collaborateur du service logistique pour obtenir un marché pour lequel il ne présente pas la meilleure offre technique et/ou économique.	En 2021, Entité A a procédé à la rénovation complète des vestiaires de l'entrepôt. Le budget étant conséquent, une mise en concurrence a été faite. C'est le responsable des services généraux qui s'est occupé de la consultation puis le directeur logistique a validé la sélection du prestataire. Autre cas : la réalisation d'une mezzanine de stockage sur le site de Toulouse.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Lorsque les montants sont significatifs, une mise en concurrence est réalisée. Le directeur logistique procède à la mise en consultation et sélectionne le prestataire en concertation avec son équipe puis demande la validation du Directeur général. Le directeur logistique a une délégation de signature jusqu'à 1 500€. Jusqu'à 10 000€, il doit obtenir la validation du DAF et au-delà de 10 000€, il faut la signature du DG. La validation des factures obéit aux mêmes règles.	Il conviendrait de formaliser un seuil au-delà duquel une mise en concurrence est demandée.	Moyen	Mineur	M6 : Formaliser un seuil au-delà duquel une mise en concurrence est demandée.	M6: Responsable QHSE (en lien avec M1 - matrice de validation des factures)		Juin 2022
R18	Logistique	Achats de marchandises	Un fournisseur (qui veut par exemple se débarrasser d'un vieux stock) pourrait proposer un avantage indu à un collaborateur du service approvisionnement pour qu'Entité A commande des quantités supérieures à celles qu'il devrait commander.	L'équipe approvisionnement passe des commandes (pas le service des achats).	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	La responsable des approvisionnements réalise un cadrage hebdomadaire du volume de pièces à commander selon l'historique et les rotations sur la plateforme. Ce volume de pièces est réparti entre fournisseurs. Chaque approvisionnement doit respecter le nombre de pièces qu'il a à commander à chacun de ces fournisseurs.	/	Moyen	Mineur	/	/		/

	Cartographie des risques de corruption				Facteurs de risque				RISQUE BRUT			Maîtrise des risques		RISQUE NET		Plan d'actions			
#	PROCESSUS	SOUS-PROCESSUS	SCENARIO DE RISQUE	COMMENTAIRES	TIERS A RISQUE	NATURE DE L'AVANTGE	PAYS	TYPE D'INFRACTION	OCCURRENCE	IMPACT	NIVEAU DE RISQUE BRUT	MESURES EXISTANTES	POINTS A AMELIORER	NIVEAU DE CONTROLE	NIVEAU DE RISQUE NET	MESURES A METTRE EN ŒUVRE	RESPONSABLE	STATUT	DELA
R19	Logistique	Gestion des retours	Un fournisseur (qui ne souhaiterait pas reprendre certaines pièces consignées) pourrait proposer un avantage indu à un collaborateur de la plateforme logistique pour qu'il refuse aux clients de reprendre ces pièces.	Les pièces consignées (comme la carcasse d'un alternateur ou d'un démarreur ou des crémaillères de direction) sont retournées aux fournisseurs pour être renouvelées et remises sur le marché en tant que pièces en échange standard. Dans certains cas, le fournisseur refuse les pièces et les renvoie à Entité A (site de Villefranche). Dans ce cas, Entité A soit argumente le fait que la pièce est en bon état soit admet que la pièce ne l'est pas. Il y a peu de contacts directs entre un collaborateur et un fournisseur. Les pièces arrivent des entrepôts. Il n'y a pas de rencontre qui pourrait faciliter la réalisation du scénario.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Entité A fait un contrôle sur site de ces pièces selon des critères d'acceptation et les renvoie au fournisseur qui, à son tour, fait un contrôle pour accepter ou refuser la pièce. Si le fournisseur estime que les pièces ne sont pas en bon état, il les renvoie à Entité A. Un suivi du volume de refus des consignés par le fournisseur est réalisé. Une variation de ce volume peut constituer un signal d'alerte.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R20	Logistique	Gestion des retours	Un client pourrait proposer un avantage indu à un collaborateur du service logistique (sur n'importe quel site d'Entité A) pour que le collaborateur d'Entité A accepte un retour qui ne remplirait pas les conditions.	L'acceptation des retours est soumise au respect des conditions de retour.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Le client qui souhaite retourner une pièce la renvoie sur un site Entité A. Ensuite, les marchandises sont envoyées sur le site de Villefranche qui est spécialisée dans la gestion des retours.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R21	Achats	Achats de marchandises	Un équipementier pourrait proposer un avantage indu au responsable des achats d'Entité A afin qu'il incite les commerciaux à privilégier les produits de cet équipementier.	Le service achats négocie les conditions d'achats auprès des fournisseurs mais ne passe pas les commandes (qui sont effectuées par le service après-vente).	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Application des procédures Entité A	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R22	Achats	Achats de marchandises	Le responsable des achats pourrait proposer un avantage indu à un équipementier en vue de sécuriser la relation contractuelle dans un contexte de pénurie de pièces.	Le marché est actuellement tendu du fait de la pandémie. Le rapport de force est plutôt en faveur des équipementiers.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Le service des achats vérifie les conditions d'achats entre l'année N et N+1 et les compare avec celles du groupe afin d'identifier d'éventuels écarts.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R23	Achats	Référencement des fournisseurs	Un fournisseur de marchandises pourrait proposer un avantage indu au responsable des achats d'Entité A en vue d'obtenir le référencement d'une nouvelle gamme de produits.	Entité A travaille avec une quarantaine d'équipementiers. Les contrats sont négociés chaque année de décembre à fin février. Les négociations donnent lieu à des points réguliers entre les membres du service achats.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Une comparaison des conditions est réalisée avant tout référencement. Le service achats d'Entité A travaille avec la centrale du groupe afin d'aligner les conditions d'achats sur celles du groupe. Les contrats sont revus par la direction juridique et signés par le DG d'Entité A.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R24	QHSE	Audit de certification	Le responsable QHSE pourrait proposer un avantage indu à des auditeurs externes pour obtenir une certification ISO ou biaiser un rapport (modification des constats d'audit).	Un audit de certification ISO 9001 (qualité) est prévu en octobre 2022. En 2023 et 2024, des audits de suivi seront réalisés. Le renouvellement de la certification devrait avoir lieu en 2025. L'organisme de certification (LRQA) a été choisi par le responsable QHSE. Les auditeurs changent tous les trois ans pour éviter une connivence.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption active	1	2	Mineur	Le DG a validé le choix de l'organisme de certification car le budget s'élève à 18 000€ pour l'année de la certification. L'auditeur rencontre chaque responsable de processus. L'auditeur peut aller sur le terrain pour vérifier les informations. Le responsable QHSE assiste à tous les entretiens et échange avec les auditeurs pour lever les non-conformités qui ne seraient pas justifiées ou en cas d'ennui. Tous les échanges sont tracés. Le rapport d'audit est validé par le responsable QHSE puis transmis à chaque pilote de processus. L'organisme de certification valide ce rapport. L'année suivante, l'auditeur reprend les points à contrôler.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R25	Ressources Humaines	Recrutement	Un cabinet de recrutement pourrait proposer un avantage indu au responsable des ressources humaines pour placer ses candidats ou pour se faire référencer.	Entité A fait appel à un cabinet de recrutement uniquement pour les postes de managers ou les profils complexes. La DRH sollicite en priorité le cabinet de recrutement avec lequel Entité A travaille déjà car il connaît bien l'entreprise. Le service de recrutement de HOLDING peut également proposer un autre cabinet de recrutement si le cabinet historique n'est pas en mesure de gérer le recrutement.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Pour sélectionner le cabinet de recrutement, la DRH s'appuie en priorité sur le cabinet avec lequel Entité A travaille habituellement ou sollicite le service recrutement du groupe afin qu'il lui propose un autre cabinet. C'est par exemple le cas pour le recrutement d'un membre du Codir. Ces recrutements sont gérés au niveau du groupe et d'Entité A.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R26	Ressources Humaines	Formation	Un organisme de formation pourrait proposer un avantage indu au responsable de la formation ou au DRH dans le but d'être sélectionné pour la réalisation d'une formation de son catalogue ou d'une formation sur mesure.	Le budget formation (1,4% de la masse salariale) sert à former l'intégralité des collaborateurs d'Entité A. Entité A choisit ses organismes de formation, en toute autonomie, parmi ceux disposant de la certification Qualiopi. Le nombre d'organismes de formation n'est pas limité et dépend des thématiques de formation (ex: Entité A fait appel à Centaure pour la sécurité routière). AKTO est l'OPCO (opérateur de compétence) d'Entité A. Il fait une avance de trésorerie et règle directement les organismes de formation sous réserve que les organismes soient référencés Qualiopi et qu'Entité A produise les pièces justificatives : la convention de formation, le programme de formation, les feuilles d'émargement. Si l'une de ces pièces manquent, le dossier est bloqué et l'OPCO ne procède pas au règlement de l'organisme.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Les actions de formation sont fixées selon le budget formation disponible. Le plan de formation est revu par le groupe. Les organismes de formation doivent être référencés Qualiopi. La sélection de l'organisme de formation est collégiale et est effectuée à partir d'une comparaison réalisée par la responsable formation. Des contrôles sont mis en place a posteriori : des questionnaires à chaud et à froid sont en cours de déploiement pour s'assurer de la réalité, de la qualité et de l'adéquation des formations dispensées. Le paiement des organismes de formation est le plus souvent opéré par l'OPCO sur présentation des pièces justificatives. Lorsque Entité A règle directement les organismes, le service formation saisit quand même les formations sur AKTO (sans demander de prise en charge) et enregistre les pièces justificatives.	Il conviendrait d'établir un cahier des charges pour décrire le besoin et de formaliser la mise en concurrence de plusieurs organismes de formation tant sur le plan financier que qualitatif. Il conviendrait de poursuivre le déploiement des questionnaires à chaud et à froid.	Moyen	Mineur	M7: Etablir un cahier des charges et formaliser la mise en concurrence des organismes de formation. M7: Directeur des ressources humaines et pour la mise en concurrence cf. M6			Octobre 022
R27	Ressources Humaines	Formation	Une école pourrait proposer un avantage indu au responsable de la formation ou au DRH dans le but d'obtenir le versement de la taxe d'apprentissage.	Dans le cadre du solde de 13% de la taxe d'apprentissage, le service RH doit sélectionner le ou les établissements qui percevront cette taxe. Les sommes sont versées directement aux écoles. Chaque année, les écoles envoient des courriers pour rappeler aux entreprises leur obligation et présenter leurs projets.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Le choix a été fait de restreindre le nombre d'écoles bénéficiaires afin de limiter les versements. Le choix se porte vers des écoles qui correspondent aux besoins de recrutement d'Entité A. Ex: choix d'une école dans le domaine de la logistique et d'une école avec laquelle Entité A souhaite développer un partenariat.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R28	Ressources Humaines	Contentieux	Dans le cadre d'un contentieux, l'avocat d'un salarié pourrait proposer un avantage indu (par exemple, une somme d'argent) au responsable des ressources humaines en vue de mettre fin au litige.	La responsable des ressources humaines d'Entité A fait appel au cabinet d'avocat sélectionné par HOLDING pour l'appuyer dans le traitement du litige.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	En cas de litige avec un salarié, les échanges se font au minimum avec 2 personnes au sein d'Entité A (en général le responsable des ressources humaines ainsi que le directeur général). Selon les cas, le directeur du salarié concerné peut également être associé aux échanges.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R29	Direction	Contentieux	Le directeur général pourrait proposer un avantage indu à la partie adverse ou au magistrat afin d'obtenir une issue favorable au litige administratif ou commercial.		Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption active	1	3	Modéré	La gestion des litiges administratifs et commerciaux est gérée par le DAF et le DG du groupe Entité A.	/	Elevé	Mineur	/	/		/
R30	QHSE	Agréments	Le responsable des services généraux pourrait proposer un avantage indu au prestataire qui assure la visite périodique (extincteur, conformité incendie,...) afin d'avoir l'agrément ou le certificat d'exploitation du site.	La visite périodique est obligatoire dans le plan de maintenance et également en cas d'ouverture d'un site.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	A l'issue de la visite, un rapport est soumis par le prestataire au responsable des services généraux, au directeur logistique et si besoin au directeur général (notamment lorsque des investissements sont nécessaires). Le responsable des services généraux suit la mise en place des mesures correctives le cas échéant.	/	Moyen	Mineur	/	/		/
R31	QHSE	Achats de prestations	Un prestataire des déchets ou un fournisseur d'énergie pourrait proposer un avantage indu au responsable des services généraux ou au responsable QHSE pour obtenir le contrat de gestion des déchets ou d'énergie.	Entité A a plusieurs sites en France. La maintenance des bâtiments et la gestion des déchets sont en principe assurés par le responsable des services généraux ainsi que les responsables des sites. Il y a plusieurs prestataires de gestion des déchets selon les sites.	Non	France	Cadeaux et invitations	Corruption passive	1	2	Mineur	Si Entité A devait changer de prestataire de gestion des déchets ou de fournisseur d'électricité, un appel d'offres serait effectué par la responsable des achats en concertation avec la responsable QHSE et le responsable des services généraux.	Il conviendrait de mieux cadrer la sélection du prestataire de gestion des déchets. Le choix pourrait être fait de mutualiser le prestataire sur tous les sites du groupe.	Moyen	Mineur	M6 : Formaliser un seuil au-delà duquel une mise en concurrence est demandée. M6: Responsable QHSE (en lien avec M1 - matrice de validation des factures)			Juin 2022