

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 CONTROLE	NIVEAU DE RISQUE NET	MESURES A METTRE EN ŒUVRE	RESPONSABLE	STATUT	DELAJ	
R1	Achats	Achats de marchandises	Le directeur ou responsable des achats pourrait proposer un avantage indu (par exemple, un cadeau onéreux ou une invitation à une manifestation sportive telle qu'un rallye automobile) à un fournisseur afin qu'il accepte de vendre à ENTITE C des pièces d'origine.	ENTITE C se fournit auprès de fournisseurs français (équipementiers ou agents pour les pièces provenant par exemple de Taiwan ou de Corée du Sud) ainsi qu'auprès de fournisseurs étrangers (situés pour la plupart en Europe de l'Ouest - Italie, Espagne, Portugal, Pays-Bas, Luxembourg, Suisse mais également en Europe de l'Est - Roumanie, Bulgarie, Hongrie). Pour inciter les fournisseurs à vendre des pièces à ENTITE C, ENTITE C propose des facilités de paiement (10 jours après émission de la facture, parfois paiement à la livraison et dans de très rares cas, des avances sur le paiement peuvent être réalisées). Une avance a été effectuée vis-à-vis d'un fournisseur chinois (grand fabricant chinois, également fournisseur de Carglass).	Relations avec des tiers implantés à l'étranger	Cadeaux et invitations	France / Europe de l'Ouest et Europe de l'Est / Asie	Corruption active	3	3	Critique	Le directeur ou le responsable des achats ne prend aucun engagement relatif aux délais de paiement sans la validation de la DAF. La pratique actuelle est celle d'un paiement à 30 jours après la date d'émission de la facture. Les avances sont exceptionnelles. Les paiements se font uniquement en euros. Une évaluation des fournisseurs est réalisée par le directeur ou le responsable achats en utilisant la matrice élaborée avec l'assistance de Grant Thornton. L'évaluation est réalisée au moment de la création du fournisseur. Le directeur ou le responsable des achats demande également au fournisseur de signer le code éthique fournisseur (une copie signée est retournée par email avec les autres documents demandés - RIB, registre du commerce, fiche fournisseur, présentation de la société). Le fournisseur est ensuite créé par le service comptable dans l'ERP. Parfois, le directeur ou le responsable des achats vérifie que le fournisseur n'est pas dans une situation de dépendance économique. Les commandes de plus de 100k€ sont signés par le DG. Les bonus reçus par ENTITE C sont tracés dans un tableau de suivi (% de bonus négocié et date de réception du bonus).	Il conviendrait d'améliorer le dispositif d'évaluation des tiers. Certains tiers à risque, par exemple les fournisseurs en Europe de l'Est avec lesquels ENTITE C n'a jamais travaillé, ne font pas l'objet d'une évaluation simple ni approfondie (uniquement le questionnaire de hiérarchisation développé par Grant Thornton). Il conviendrait également de formaliser et de systématiser la vérification de la dépendance économique du fournisseur (exemple: demander les états financiers).	Faible	Critique	Améliorer le dispositif d'évaluation des tiers existant	Référent Conformité ENTITE C avec le soutien de la DAIC HOLDING et du services achats de ENTITE C	A faire	T3 2023	
R2	Achats	Achats de marchandises	Un fournisseur de ENTITE C, souhaitant réaliser le chiffre d'affaires qui lui permettra d'obtenir son bonus vis-à-vis de son propre fournisseur (en général, le constructeur), pourrait proposer un avantage indu au directeur ou au responsable des achats afin que ENTITE C achète ses pièces.	La stratégie de ENTITE C consiste à diversifier au maximum ses fournisseurs pour garantir la profondeur de son stock. L'objectif est donc d'avoir plusieurs fournisseurs dans différents pays pour chaque grande marque. Lorsque des fournisseurs proposent de vendre des pièces, c'est une opportunité que ENTITE C doit en général saisir rapidement, notamment en période d'inflation. L'achat de pièces d'origine représente 62% du volume total des achats, ceux des pièces d'équipementiers tels que Valeo représente 25% tandis que l'achat de pièces équivalentes ne représente que 15%. Cela s'explique par le fait que les automobilistes réclament des pièces d'origine. Le montant total des achats s'élève à 123 millions d'euros en 2022.	Relations avec des tiers implantés à l'étranger	Cadeaux et invitations	France / Europe de l'Ouest et Europe de l'Est	Corruption passive	2	3	Elevé	La participation à des salons professionnels est validée par le Directeur Général. Les frais de déplacement sont pris en charge par ENTITE C. Les collaborateurs disposent d'un programme de rendez-vous et n'acceptent qu'une seule invitation à dîner au cours du salon.	Il conviendrait de créer un formulaire de demande de participation à un salon professionnel à faire valider par le Directeur général. Cela permettra de s'assurer que la participation à des salons professionnels est bien tracée et que les frais liés à ces déplacements (transport, hôtel, entrée) sont bien pris en charge par ENTITE C. La DAF pourrait ainsi procéder à un contrôle périodique.	Faible	Elevé	Contrôler la prise en charge des frais de déplacement par ENTITE C à des salons professionnels	Référent Conformité ENTITE C avec le soutien de la DAIC HOLDING et du services achats de ENTITE C	A faire	T3 2023	
R3	Achats	Achats de marchandises	Le directeur ou responsable des achats pourrait proposer un avantage indu à un potentiel partenaire, rencontré par exemple à l'occasion d'un salon professionnel, afin qu'il accepte de développer du business.	Les partenaires externes sont rencontrés notamment à l'occasion de salons professionnels.	Relations avec des tiers implantés à l'étranger	Cadeaux et invitations	France / Europe de l'Ouest et Europe de l'Est	Corruption active	2	3	Elevé	La triangulation n'est organisée qu'avec des entités du Groupe HOLDING.	/	Elevé	Mineur	/	/	/	/	
R4	Achats	Achats de marchandises	Le directeur ou responsable des achats pourrait proposer un avantage indu à un potentiel partenaire afin qu'il accepte d'organiser une triangulation pour l'achat de pièces ou de développer du business.	Un système de triangulation est nécessaire pour acheter les pièces qui ne sont pas accessibles directement sur le marché français. ENTITE C privilégie des partenaires internes au Groupe HOLDING comme la filiale CXXX en Italie. La mise en relation peut également se faire par le biais d'autres filiales du Groupe HOLDING telle que GXXX	Relations avec des tiers implantés à l'étranger	Cadeaux et invitations	France / Europe de l'Ouest et Europe de l'Est	Corruption active	2	2	Modéré	Les partenariats et le pourcentage de commission sont validés par le Directeur général. Les fournisseurs et les partenaires (majoritairement ceux implantés en Europe du Sud) envoient des cadeaux à l'occasion des fêtes de fin d'année. Il s'agit de produits alimentaires (souvent des spécialités locales comme des bouteilles de vin, des liqueurs, du fromage, des pâtisseries, des confiseries, etc.). Il ne s'agit pas de cadeaux de valeur tels que du matériel high-tech.	Il convient de mettre en place un registre permettant de tracer les cadeaux reçus (quantités reçues, valeur approximative, distribution en interne, période ou occasion justifiant la réception du cadeau).	Moyen	Elevé	Mettre en place un registre des cadeaux reçus	Référent Conformité ENTITE C avec le soutien de la DAIC HOLDING et du services achats de ENTITE C	A faire	T2 2023	
R5	Achats	Achats de marchandises	Un fournisseur de ENTITE C pourrait proposer un avantage indu au directeur ou au responsable des achats de ENTITE C afin d'accroître ses ventes.	/	Relations avec des tiers implantés à l'étranger	Cadeaux et invitations	France / Europe de l'Ouest et Europe de l'Est	Corruption passive	2	3	Elevé	Le prix des prestations est challengé de manière régulière (ex: des négociations tarifaires ont lieu au gré des évolutions de l'indice PPI). Les équipes font un travail de veille pour contrôler l'évolution des prix (ex: forte hausse du prix des équipements RAC). Les prestataires interviennent sur site sur invitation et sont accompagnés. Le responsable signe le bon d'intervention. Ce bon est nécessaire pour valider la facture et procéder à son paiement.	Le responsable signe le rapport d'audit et engage sa responsabilité en cas de défaut de sécurité.	/	Moyen	Modéré	/	/	/	/
R6	Achats	Gestion des RFA/bonus	Le directeur ou le responsable des achats pourrait proposer un avantage indu à un fournisseur afin qu'une partie du bonus qui devait bénéficier à ENTITE C ne soit pas versée à l'entreprise mais lui soit attribuée personnellement sous la forme d'une commission occulte ou de chèques cadeaux en son nom propre par exemple.	Le service achats négocie les bonus par téléphone ou par email avec les fournisseurs. Il n'y a pas de rencontres physiques. Le service achats formalise tous les accords concernant les bonus par courriel. Des bonus spéciaux peuvent être négociés par commande. Le choix des fournisseurs et les pourcentages de RFA/RFT/bonus spéciaux sont validés par le Directeur général.	Relations avec des tiers implantés à l'étranger	Fraude interne / Vol	France	Corruption active	3	3	Critique	Les bonus sont négociés et tracés par le service achats dans un tableau Excel. Le choix des fournisseurs et les pourcentages de RFA/RFT/bonus spéciaux sont validés par le Directeur général. Les bonus sont reçus par le service comptable qui informe ensuite le service des achats. Le service reporte cette information dans le tableau de suivi.	Il conviendrait de s'assurer de la conformité des bonus/RFA négociés et reçus de la part des fournisseurs.	Moyen	Critique	Contrôler la conformité des bonus et RFA reçus des fournisseurs.	/	/	/	/
R7	Logistique	Achats de frais généraux	Un fournisseur de frais généraux pourrait proposer un avantage indu à un responsable de la direction logistique en contrepartie d'une surfacturation des prestations facturées à ENTITE C. L'avantage indu pourrait consister en la réalisation de prestations, à titre gracieux, au domicile du directeur ou responsable logistique.	Dans un contexte d'inflation, l'identification de surfacturations injustifiées s'avère plus difficile.	Non	Prestations effectuées à titre gratuit	France	Corruption passive	2	3	Elevé	Le responsable signe le rapport d'audit et engage sa responsabilité en cas de défaut de sécurité.	/	Moyen	Elevé	/	/	/	/	
R8	Logistique	Audits périodiques	Un responsable de la direction logistique pourrait proposer un avantage indu à un auditeur afin de taire l'existence d'une non-conformité.	Les audits périodiques sont actuellement réalisés par Bureau Veritas.	Non	Cadeaux et invitations	France	Corruption passive	2	2	Modéré	L'analyse des offres pour la réattribution d'un secteur se fait sur la base d'une grille d'évaluation qui tient compte des spécificités des marchandises (pièces volumineuses et fragiles) et du modèle économique de ENTITE C (livraison express). Une visite chez le candidat est organisée en présence du directeur logistique. La sélection du transporteur se fait en lien avec le directeur des transports du Groupe HOLDING. La répartition des secteurs est réalisée au moment des négociations et s'applique tout au long de l'année.	Il conviendrait de procéder à une évaluation de conformité des fournisseurs.	Moyen	Elevé	Procéder à une évaluation de conformité des fournisseurs une fois le dispositif d'évaluation des tiers révisé	Responsable transports en lien avec la Référente Conformité de ENTITE C	A faire	T3 2023	
R9	Transports	Transports aval	Un transporteur (prospect) pourrait proposer un avantage indu au responsable transports de ENTITE C afin d'obtenir un contrat ou de gagner des parts de marché (ex: reprise d'un secteur attribué à un autre transporteur).	Le transport aval représente un budget de 20 millions d'€. ENTITE C a sélectionné 3 fournisseurs (1 transporteur régional et deux transporteurs nationaux). Un appel d'offres a été lancé pour la réattribution d'un secteur (zone sud-ouest). ENTITE C fait appel à d'autres fournisseurs pour les livraisons à l'international.	Non	Cadeaux et invitations	France	Corruption passive	2	3	Elevé	Lors des négociations tarifaires annuelles, le responsable transports effectue un alignement sur le prix négocié par la direction des transports du Groupe HOLDING. A ce jour, les contrats ne contiennent pas de bonus ni de pénalités mais le taux de service est surveillé de près. Des déjeuners avec les transporteurs peuvent être organisés à l'issue des négociations. La direction ne reçoit pas de cadeaux hormis des goodies ou des produits alimentaires à l'occasion des fêtes de fin d'année. La direction logistique offre une boîte de chocolats aux chauffeurs avec lesquels elle travaille régulièrement. Le budget est de 400€ pour une cinquantaine de boîtes de chocolats.	Il conviendrait de mettre en place un registre cadeaux permettant de tracer les cadeaux offerts aux fournisseurs.	Moyen	Elevé	Mettre en place un registre intégrant également les cadeaux offerts aux fournisseurs	Référent Conformité ENTITE C avec le soutien de la DAIC HOLDING et du services achats de ENTITE C	A faire	T2 2023	
R10	Transports	Transports aval	Un transporteur avec lequel ENTITE C est en relation commerciale pourrait proposer un avantage indu au responsable transports de ENTITE C afin de sécuriser le renouvellement du contrat ou d'obtenir des conditions avantageuses au moment des négociations commerciales annuelles.	Le nombre de fournisseurs pouvant répondre aux besoins spécifiques de ENTITE C est très restreint (pièces volumineuses et fragiles + livraison express). Les négociations tarifaires annuelles ont lieu chaque année en fin d'année.	Non	Cadeaux et invitations	France	Corruption passive	2	3	Elevé	Le prestataire procédant au caufutage remet au responsable logistique un certificat de destruction.	/	Elevé	Modéré	/	/	/	/	
R11	Logistique	Caufutage	Un fournisseur pourrait proposer un avantage indu au responsable logistique afin de détourner des pièces devant être détruites.	Le prestataire fournit un certificat de destruction mais ENTITE C ne contrôle pas la destruction des pièces.	Non	Fraude interne / Vol	France	Corruption passive	2	3	Elevé	Les deux sites sont sous vidéosurveillance (notamment les quais) mais ils pourraient être mieux sécurisés notamment en ce qui concerne leur accès. Les vols sont détectés au moyen d'inventaires tournants. Ils peuvent également être découverts à l'occasion d'une commande (la pièce apparaît dans le stock mais on ne la retrouve pas dans l'entrepôt).	Il conviendrait de formaliser les actions mises en place lors des analyses d'inventaires tournants. Des contrôles sont à définir (personnes en charge des contrôles, périodicité, etc.).	Faible	Modéré	Mettre en place une analyse des vols présumés dans le cadre des contrôles d'inventaires tournants.	Directeur logistique assisté de la Référente Conformité de ENTITE C	A faire	A déterminer	
R12	Logistique	Gestion des entrepôts	Un tiers pourrait proposer un avantage indu à un collaborateur afin qu'il vole des pièces au profit de ce tiers.	Le vol de pièces n'est pas rare mais il s'agit avant tout de fraude interne (ex: un intérimaire qui vole une pièce pour son bénéfice personnel). Les sites ne sont pas équipés de tourniquets. La taille et le poids des pièces réduit le risque.	Non	Fraude interne / Vol	France	Corruption passive	2	2	Modéré	Les deux sites sont sous vidéosurveillance (notamment les quais) mais ils pourraient être mieux sécurisés notamment en ce qui concerne leur accès. Les vols sont détectés au moyen d'inventaires tournants. Ils peuvent également être découverts à l'occasion d'une commande (la pièce apparaît dans le stock mais on ne la retrouve pas dans l'entrepôt).	Il conviendrait de formaliser les actions mises en place lors des analyses d'inventaires tournants. Des contrôles sont à définir (personnes en charge des contrôles, périodicité, etc.).	Faible	Modéré	Mettre en place une analyse des vols présumés dans le cadre des contrôles d'inventaires tournants.	Directeur logistique assisté de la Référente Conformité de ENTITE C	A faire	A déterminer	

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'AVANTAGE	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
R13	Relation client	Gestion des retours	Un client pourrait proposer un avantage indu au directeur commercial ou au responsable transports afin d'obtenir une validation d'un retour alors que les conditions ne sont pas remplies (ex : délai de retour dépassé)	Les retours sont soit gérés par le service des ATC (rattaché à la direction commerciale) soit par le service transports (rattaché à la direction logistique). En général, le client appelle un ATC pour effectuer un retour. L'ATC déclenche la demande de retour. Les retours sont classifiés selon les motifs. Il s'agit le plus souvent d'une erreur de référence, parfois la pièce est abîmée.	Non	Prestations effectuées à titre gratuit	France	Corruption passive	2	2	Modéré	Pour limiter les retours, il est demandé aux clients de vérifier l'état des pièces au moment de la livraison. Les ATC ont une prime si le taux de retour est faible. Il peut arriver qu'un retour soit accepté alors que le délai est dépassé. Ce geste commercial doit être validé par le directeur commercial.	/	Moyen	Modéré	/	/	/	/
R14	Ressources Humaines	Recrutement	Un fournisseur, un partenaire ou un client pourrait accepter de vendre ou d'acheter des pièces à la condition que ENTITE C embauche un de ses proches.	La cooptation est pratiquée chez ENTITE C (comme dans le reste du Groupe HOLDING). Durant la période estivale (pic d'activité), des enfants de collaborateurs peuvent être embauchés. Ils suivent le même processus de recrutement que les autres candidats.	Non	Conflit d'intérêts	France	Corruption passive	2	2	Modéré	Recrutement en logistique : un entretien de motivation, un test de compétence puis un entretien avec le responsable logistique. Recrutement au centre d'appel : des entretiens collectifs avec mise en situation sont organisés avec les candidats issus de la cooptation et les candidats ayant répondu aux offres d'emploi. La mise en situation est complétée par un entretien avec le responsable RH et le manager. Le contrôle des références est systématique pour tous les postes.	/	Moyen	Modéré	/	/	/	/
R15	Ressources Humaines	Recrutement	Un candidat pourrait proposer un avantage indu au responsable des ressources humaines afin de bénéficier d'un salaire supérieur à celui du marché.	Actuellement, le marché du travail est plus tendu. Les candidats se montrent exigeants, les salaires à l'embauche sont en hausse.	Non	Cadeaux et invitations	France	Corruption passive	2	1	Mineur	Contrôle des références systématique pour tous les postes avec l'accord préalable du candidat. Pour la détermination du salaire, une comparaison est faite avec les salaires des autres membres du service. Pour les créations de poste, la DRH peut interroger la DRH groupe pour connaître les salaires pratiqués. Les candidats dont le profil est intéressant mais qui ne s'inscrivent pas dans la fourchette estimée et dans l'enveloppe allouée ne sont pas retenus.	/	Moyen	Mineur	/	/	/	/
R16	Ressources Humaines	Sélection des cabinets de recrutement	Un cabinet de recrutement pourrait proposer un avantage indu au directeur des ressources humaines en vue d'être sélectionné et/ou d'augmenter sa commission.	Les recrutements directs étant de plus en plus difficiles en raison du contexte actuel, ENTITE C fait appel à des cabinets de recrutement (environ une dizaine). Ces cabinets sont soit des prestataires avec lequel la DRH groupe travaille soit des prestataires locaux. Ils sont rémunérés par le biais d'une commission (% de la rémunération annuelle brute du candidat). La commission oscille généralement entre 18% et 22% de la rémunération annuelle brute.	Non	Cadeaux et invitations	France	Corruption passive	2	2	Modéré	Les cabinets de recrutement sont sélectionnés selon le profil des candidats recherchés (cabinet orienté logistique, commerce...). La DRH vérifie que le pourcentage de commission appliqué est d'un niveau équivalent à celui qu'aurait proposé un autre cabinet. Deux ou trois cabinets sont mis en concurrence pour un même recrutement. La DRH n'accepte aucun cadeau en amont du recrutement. Il arrive que les recruteurs proposent une invitation à déjeuner une fois le recrutement effectué.	/	Moyen	Modéré	/	/	/	/
R17	Marketing	Animation commerciale externe	Un client pourrait proposer un avantage indu au responsable marketing ou au directeur du commerce afin de bénéficier d'un bonus ou d'une incentive commerciale hors RFA contractuelle.	La direction commerciale et le service marketing organisent des campagnes d'animation commerciale pour stimuler les ventes. Plusieurs animations sont prévues en 2023. Un jeu concours est organisé (3 gros lots à gagner dont une petite voiture sportive - Fiat Abarth). Un challenge commercial est également organisé et permet de gagner des places VIP au rallye du Mans.	Non	Cadeaux et invitations	France	Corruption active	2	3	Elevé	Chaque opération commerciale est présentée au Comex. Le jeu concours est ouvert aux clients ayant réalisé au moins 2000€ de commandes sur Autosimo au cours du trimestre précédent. Le tirage au sort se fera sous le contrôle d'un huissier. Les challenges commerciaux sont organisés en lien avec la direction marketing du Groupe HOLDING.	Il conviendrait de s'assurer du respect de la réglementation fiscale.	Moyen	Elevé	Vérifier les règles fiscales applicables en matière d'incentives commerciales hors RFA	Référente Conformité de ENTITE C avec le soutien de la DAIC HOLDING et de la direction commerciale de ENTITE C.	A faire	T2 2023
R18	Commerce	Animation commerciale externe	Un commercial pourrait proposer un avantage indu (sous la forme par exemple d'un bonus non justifié) à un client afin qu'il augmente son volume d'achats chez ENTITE C.	Le commerce de terrain est actuellement peu développé chez ENTITE C (4 collaborateurs répartis sur toute la France). Leur mission consiste à former les distributeurs sur les produits de ENTITE C, à présenter les nouveaux produits et les actions commerciales. Ils participent aux business reviews. Ils rendent visite de manière périodique aux plus gros clients (jusqu'à 6 fois par an pour les plus gros carrossiers). Ils interviennent souvent avec un distributeur. Le montant annuel des RFA versées s'élève à 7 millions d'€. Environ 3000 clients touchent des référents (seulement 80 d'entre eux bénéficient d'une RFA bonifiée).	Non	Cadeaux et invitations	France	Corruption active	3	3	Critique	La direction commerciale fixe le barème des RFA. Si le client dispose d'une convention avec un assureur, il peut prétendre à une RFA bonifiée (à défaut, la RFA s'applique sauf rares exceptions). Toutes les RFA sont validées par le directeur commercial. Les RFA sont versées selon 2 modalités : soit ENTITE C effectue un versement aux distributeurs (sous la forme d'un avoir) qui reverse ensuite les RFA aux clients, soit ENTITE C achète des chèques cadeaux qu'elle remet aux distributeurs, à charge pour eux de répartir les chèques cadeaux entre les clients selon le volume de commandes réalisé.	Il conviendrait de contrôler de manière périodique les invitations à déjeuner.	Moyen	Critique	Contrôler de manière périodique les invitations à déjeuner.	Référente Conformité de ENTITE C avec le soutien de la DAIC HOLDING et de la direction commerciale de ENTITE C.	A faire	T3 2023
R19	IT	Sélection des prestataires	Un fournisseur (par exemple, l'intégrateur de l'ERP) pourrait proposer un avantage indu au responsable informatique afin d'obtenir le marché ou de sécuriser le renouvellement de son contrat.	Les fournisseurs (logiciels, matériel) sont soit de fournisseurs sélectionnés par le Groupe (Microsoft, Dell, Canon) soit de fournisseurs propres à ENTITE C. L'objectif est de migrer progressivement vers les fournisseurs sélectionnés par le Groupe mais des fournisseurs locaux sont encore nécessaires (comme l'intégrateur pour l'ERP qu'utilise ENTITE C). Un appel d'offres a été lancé pour changer l'intégrateur de l'ERP. Un intégrateur tunisien a été retenu.	Non	Cadeaux et invitations	France	Corruption passive	2	3	Elevé	Les fournisseurs sont mis en concurrence, y compris les fournisseurs existants. Le responsable informatique examine les réponses à l'appel d'offres et sélectionne le fournisseur qui présente la meilleure offre sur un plan quantitatif et qualitatif. Il ne procède pas à une évaluation de conformité du tiers. Le choix du fournisseur est ensuite validé par le DG. Le responsable informatique n'accepte aucun cadeau avant que la relation ne soit établie et n'accepte que des cadeaux modestes à l'occasion des fêtes de fin d'année (ex: boîte de chocolats).	Il conviendrait de procéder à une évaluation des fournisseurs, en particulier lorsque ENTITE C n'a jamais travaillé avec un fournisseur et que ce dernier est implanté à l'étranger.	Moyen	Elevé	Procéder à une évaluation de conformité des fournisseurs une fois le dispositif d'évaluation des tiers révisé	Responsable transports en lien avec la Référente Conformité de ENTITE C	A faire	T3 2023
R20	IT	Gestion des prestataires	Un prestataire pourrait proposer un avantage indu (par exemple, une invitation tous frais payés à un salon professionnel) au responsable informatique afin de surfacturer les prestations qu'il réalise pour le compte de ENTITE C.	Les prestataires sont payés au forfait ou à la journée. La DSI a recours à des prestations intellectuelles ponctuelles. Dans ce cas, le fournisseur est payé au livrable sur la base d'un devis. La DSI pourrait avoir recours à des prestataires au moment du changement d'ERP car il s'agit d'une opération sensible.	Non	Fausse factures / surfacturation	France	Corruption passive	2	2	Modéré	Le coût des prestations est analysé par la DSI. Le responsable informatique effectue un benchmark régulier et s'informe sur les TJ pratiqués notamment dans le cadre de l'Association des DSI de Rhône-Alpes. Il tient un répertoire des bons d'intervention et consigne les CRA. Les paiements ne sont pas effectués en l'absence de bons d'intervention ou de CRA. Un outil a été mis en place afin de suivre le budget consommé par la DSI. Toutes les factures sont enregistrées par cet outil après avoir été comptabilisées par la DAF. Le DSI participe à des salons professionnels (1 à 3 par an). Le déplacement est validé par le DG et les frais sont pris en charge par ENTITE C.	/	Moyen	Modéré	/	/	/	/
R21	Direction	Prospection immobilière	Le directeur général de ENTITE C pourrait proposer un avantage indu à un élu ou un agent public afin de sécuriser un terrain en vue d'un éventuel déménagement du site.	ENTITE C examine différentes possibilités en vue d'un éventuel déménagement de site. A cette occasion, des rendez-vous ont été pris auprès des communes environnantes.	Non	Conflit d'intérêts	France	Corruption active	3	2	Elevé	Les rendez-vous se font avec plusieurs représentants de ENTITE C. La décision de déménager le site sera prise et validée par le président du Groupe HOLDING.	Il conviendrait d'améliorer la traçabilité des rendez-vous avec des agents publics (ex: registre tenu par le DG).	Moyen	Elevé	S'assurer de la traçabilité des rendez-vous pris avec des élus ou des agents publics.	Directeur général	A faire	A déterminer