

REGLES APPLICABLES AUX CADEAUX OFFERTS ET RECUS

DESTINATAIRES : L'ensemble du personnel

PREAMBULE

Sonatel dans le cadre de sa relation d'affaires avec ses clients, ses partenaires d'affaires et ses autres interlocuteurs institutionnels privilégiés, est amenée à offrir et à recevoir des cadeaux.

Cette pratique qui est admise dans la majorité des pays et des entreprises et qui constitue indirectement un outil marketing, commercial et communicationnel doit correspondre avant tout à Sonatel à une marque de considération méritée pour peu qu'elle reste dans les limites du raisonnable.

Ainsi, pour rester pérenne, notre politique cadeau doit disposer de règles précises, formalisées, diffusées, connues de tous les collaborateurs en interne, conformes aux exigences légales, réglementaires et qu'il conviendra de respecter pour obtenir les effets recherchés.

Il s'agit de renforcer les liens, (re) motiver, susciter un surcroît d'intérêt pour la société, ses produits, ses services, ses compétences et ce :

- dans le strict respect de l'éthique ;
- en ayant le souci de préserver la valeur, en limitant les charges inhérentes aux dons de cadeaux.

La politique cadeau repose sur quatre principes généraux :

- **La transparence** : un cadeau ou une invitation ne peut être offert ou reçu qu'ouvertement et de manière non dissimulée et ne doivent pas influencer les décisions professionnelles du collaborateur, le pousser à obtenir une décision favorable ou développer un sentiment de redevabilité vis – à – vis du partenaire.
- La nature du cadeau doit être **conforme** à la réglementation, à notre charte de déontologie, à la politique anti-corruption et ne doit pas être outrageante, déraisonnable ou contraire à la dignité.
- **La fréquence** : un cadeau ou une invitation ne peut être offert ou reçu que de manière occasionnelle.
- **La période** ne doit pas être « sensible » et notamment ne pas se situer à proximité du choix ou de l'évaluation d'un partenaire ou d'un fournisseur, ou à proximité d'une procédure d'appel d'offres, de négociations ou de renouvellement de contrat.

Les structures et personnes habilitées	<u>Cadeaux offerts :</u> Sont habilitées à offrir des cadeaux d'affaires les personnes suivantes : - Le Directeur Général, - Dans le cadre de délégation : - o Le DGA, - o Les Directeurs de BU : DDE, DV, DOI, DMGP, OFMS - o Les Directeurs supports : DRH, DRJ, DFC, DST, DESC, DAL, ARQ, DRPS, DSI, DCIRE et l'Administratrice Générale de la Fondation. <u>Cadeaux reçus :</u> Tout le personnel à l'exception des membres du Comité de Coordination (Comcoor) qui ne sont autorisés à recevoir que des cadeaux publicitaires (goodies), dans la limite des seuils financiers accordés.
Les bénéficiaires	<u>Cadeaux offerts :</u> L'octroi de cadeaux est permis pour les bénéficiaires suivants : - Les bons clients (potentiels, finaux, intermédiaires), - Les partenaires d'affaires (public ou privés), - Les autres interlocuteurs institutionnels privilégiés.

Les occasions	<u>Cadeaux offerts :</u> Les circonstances doivent être particulières à savoir par exemple : - Evènements religieux, - Fin d'année, - Forums et Séminaires Orange, - Dates clés pour Sonatel, - Evènementiels ou actions de fidélisation, - Evènementiels ou actions de recrutement de prospects, - Actions de relations publiques.
-----------------------------	--

Les types de cadeaux d'affaires autorisés	<u>Cadeaux offerts :</u> Les types de cadeaux autorisés sont : - Cadeaux publicitaires (goodies), - Produits et services vendus par Sonatel, - Produits alimentaires (exemple : panier ramadan) - Invitations : restaurant, soirée, divertissement dans un cadre professionnel. Les noms et les fonctions des invités devront être mentionnés sur les factures,
---	---

Les types de cadeaux d'affaires autorisés	- Voyages, weekends dans un cadre professionnel : sur autorisation de la Direction Générale. <u>Cadeaux reçus :</u> - Cadeaux publicitaires (goodies), - Cadeaux hors goodies (produits alimentaires (exemple : panier ramadan), produits et services vendus par le client/partenaire, autres...), - Invitations dans un cadre professionnel : restaurant, soirée, divertissement
Les Seuils financiers autorisés	<u>Cadeaux offerts :</u> - Cadeaux publicitaires (goodies) : plafond de 50.000 FCFA par client/partenaire et par an, - Produits et services vendus par Sonatel hors terminaux téléphoniques : Plafond de 100.000 FCFA par client/partenaire et par an, - Terminaux téléphoniques vendus par Sonatel : Plafond de 600.000 FCFA par client/partenaire et par an sur autorisation du DG ou du DGA après avis et recommandation de la Directrice de la Compliance. - Voyages et weekends: non autorisés sauf dans un cadre professionnel avec obligatoirement l'autorisation de la Direction Générale. La demande doit être préalablement soumise pour avis et recommandation de la Directrice de la Compliance. - Produits alimentaires (exemple : panier ramadan) : plafond de 50.000 FCFA par client/partenaire et par an, - Invitations restaurants dans un cadre professionnel : Plafond de 50.000 FCFA par personne et par an, - Invitations (soirées, divertissements) dans un cadre professionnel : Plafond de 100.000 FCFA par personne et par an ou deux tickets maximum (avec un plafond de 100 000 F) par personne et par an. <u>Cadeaux reçus :</u> - Cadeaux publicitaires (goodies) : plafond de 50.000 FCFA par agent et par an, - Cadeaux hors goodies (produits alimentaires (exemple : panier ramadan), produits et services vendus par le client/partenaire, autres...) : plafond de 50.000 FCFA par agent et par an, - Invitations restaurant dans un cadre professionnel : plafond de 50.000 FCFA par agent et par an, - Invitations (soirées, divertissements) dans un cadre professionnel : plafond de 100.000 FCFA par agent et par an ou deux tickets maximum (avec un plafond de 100 000 F) par personne et par an. <u>Cas particuliers des agents du service public pour les cadeaux reçus et offerts : sont</u>

Les Seuils financiers autorisés	<u>autorisés uniquement les cadeaux suivants :</u> - Cadeaux publicitaires (goodies) : plafond de 50.000 FCFA par client/partenaire et par an, - Produits alimentaires (exemple : panier ramadan) : plafond de 50.000 FCFA par client/partenaire et par an, - Produits et services vendus par Sonatel : Plafond de 50.000 FCFA par client/partenaire et par an, - Invitations restaurants dans un cadre professionnel : Plafond de 50.000 FCFA par personne et par an. <u>Cas particuliers des administrateurs :</u> Les administrateurs sont autorisés à recevoir des cadeaux de la part de la direction Générale de Sonatel : - A l'occasion d'évènements religieux et de la fin de l'année : Plafond de 250.000 FCFA par administrateur et par an. - Un (1) terminal (téléphone ou tablette) : Plafond de 1.250.000 FCFA par administrateur et par an. <u>Nota :</u> - le plafond pour les cadeaux offerts correspond à la valeur cumulée dans l'exercice budgétaire pour un même client/partenaire et concerne tous les rangs hiérarchiques ; - le plafond pour les cadeaux reçus correspond à la valeur cumulée dans l'exercice budgétaire par client/partenaire et concerne tous les rangs hiérarchiques habilités à recevoir des cadeaux ; - les autorisations accordées par DG sur avis et recommandation de la Directrice de la Compliance devront être à chaque fois tracées par une déclaration dans l'outil dédié.
--	---

Les exclusions	Sont exclus du périmètre de la politique sur les cadeaux offerts : - Les subventions, - Les gestes commerciaux issus de réclamations clients, - Les cadeaux au personnel (effectif, groupes, individus), - Les lots issus de jeux, - Les lots issus d'une stratégie marketing dans le cadre d'une offre, - Les lots issus des challenges pour les partenaires distributeurs. - Les challenges commerciaux organisés par le groupe Orange.
-----------------------	--

Les interdictions	- La règle est le refus ou la restitution des cadeaux reçus des clients/partenaires en toute courtoisie. Des modèles de courriers destinés aux partenaires en cas de refus sont disponibles sur intranet dans des versions téléchargeables et en annexe de ce document - Sonatel interdit formellement d'offrir ou de recevoir des cadeaux des partenaires durant les appels d'offres, les consultations ou les périodes de négociations de contrats et ce, quel que soit la nature, le montant ou la valeur. Tout cadeau reçu de la part d'un partenaire durant ces périodes doit être retourné à ce dernier et faire l'objet d'une déclaration dans l'outil dédié. Le collaborateur doit aussi en informer son supérieur hiérarchique. - Les achats de biens ou de services ne doivent pas conduire les employés ou leur famille* à recevoir des commissions ou des ristournes. Les employés ou leur famille* ne doivent recevoir aucune forme de rétribution occulte. - Les cadeaux offerts à des membres de la famille* des employés sont interdits. - Au titre de l'impartialité, aucun agent ne peut accepter, ni à fortiori, solliciter un avantage pouvant créer une quelconque dépendance vis-à-vis d'un fournisseur, d'un consultant et/ou d'un concurrent. La règle à respecter dans ce cadre est claire : « tout avantage personnel spécifique accordé par des tiers est à proscrire ». - Les voyages tous frais payés par les fournisseurs sont interdits. Les fournisseurs ne doivent pas offrir de vacances, voyages et accommodations à usage privé. - Solliciter les invitations d'individus ou de compagnies qui travaillent avec le Groupe est répréhensible.
---------------------------------	---

Les exigences	Cependant, et dans le cadre d'une relation commerciale, de telles pratiques peuvent être usuelles pour certaines professions ou dans certaines circonstances et se traduire par des cadeaux d'entreprise. En tout état de cause, la règle d'acceptation s'appuie alors sur le principe suivant : en aucune manière, un cadeau d'entreprise ne pourra être considéré comme la contrepartie effective d'un traitement de faveur consenti par le Groupe et son représentant. Ce principe se décline comme suit : - Les cadeaux à accepter sont ceux d'un montant modéré et non répétitifs : les cadeaux comprennent tous types de marchandises et le seuil annuel est fixé à 50 000 FCFA. - Les invitations (soirées, divertissement et restaurant) doivent se faire dans un cadre strictement professionnel (promotion de produits et services ou des opportunités de contrats par exemple).
-----------------------------	--

Les exigences	- Tout cadeau reçu dont la valeur dépasse le seuil ci-dessus doit être retourné à l'envoyeur accompagné d'une lettre expliquant la politique éthique du groupe. La lettre peut être téléchargée dans l'outil de déclaration. Elle est aussi disponible auprès des assistantes et des ambassadeurs de la compliance de chaque direction. - Lors d'un déplacement professionnel, il est expressément recommandé de payer ses propres frais de transport et nuitées d'hôtel pour éviter tout litige éventuel. - Il est cependant possible d'accepter le paiement de nuitées d'hôtel et frais associés mais la durée doit se limiter au séminaire concerné et l'autorisation de voyager dans ces conditions est soumise à l'accord de son Directeur avec avis, au préalable de la compliance, avant toute acceptation par l'intéressé. - Tout manquement aux règles de la politique de cadeaux d'affaires de Sonatel constitue une faute professionnelle. A l'instar des autres fautes professionnelles, ce manquement est passible des sanctions disciplinaires internes, civiles ou pénales en vigueur et des voies de recours correspondantes.
-----------------------------	--

Les modalités de la déclaration	- La déclaration de tout cadeau reçu ou offert est obligatoire. - Les salariés doivent faire leur déclaration en utilisant l'outil MAYSON prévu à cet effet. Le lien pour accéder à l'outil est disponible dans Intracom et les salariés peuvent s'y connecter en utilisant leur identifiant et mot de pass windows. - En cas d'indisponibilité de l'outil, les salariés peuvent faire leur déclaration auprès de leurs assistantes de direction respectives.
---	---

Lexique:

* Famille = ascendant, descendant, conjoint, conjointe, frère et sœur.

Fait à Dakar, le 05/05/2021
SONATEL
 Le Directeur Général

 Sékou DRAME