



Code de conduite **ANTI-CORRUPTION**

Groupe
SAMSE 
s'engage

Dernière mise à jour : 5 Février 2021



Table des matières

Édito.....	3
Introduction.....	4
I. Les comportements prohibés.....	6
II. Comment être en conformité?.....	10
Cadeaux d'affaires et invitations.....	11
Conflits d'intérêts.....	17
Mécénat, dons et parrainage.....	19
Paiements de facilitation et pots-de-vin.....	23
Recours à des prestataires, choix des partenaires commerciaux et embauche de collaborateurs.....	25
Les risques de corruption spécifiques aux fonctions achat/commerciales.....	27
Cas particulier des relations avec des États, collectivités locales et agents publics.....	30
Le rôle particulier des fonctions comptables, financières et fiscales dans la lutte contre la corruption.....	31
III. Lignes directrices du Groupe face à une demande de corruption.....	32



DISPOSITIF D'ALERTE / À QUI S'ADRESSER ?

Les collaborateurs du Groupe SAMSE ont donc l'obligation de ne pas prendre part à des actes de corruption, mais aussi la responsabilité de prévenir ou de mettre fin à de tels actes s'ils en ont connaissance.

Il est donc demandé aux collaborateurs d'alerter le Groupe s'ils viennent à être personnellement témoins de pratiques contraires à ce Code ou aux dispositions légales et réglementaires en vigueur ou s'ils ont connaissance d'infractions sur le point d'être commises.

Pour ce faire, le Groupe dispose d'une plateforme d'alerte interne.

Ainsi, tout collaborateur peut alerter le Comité d'Éthique via cette plateforme, dont le lien est disponible sous Planet et communiqué en interne.

De manière distincte, les collaborateurs peuvent également poser leurs questions aux membres du Comité d'Éthique via l'adresse e-mail suivante : comite-ethique@groupe-samse.fr.

Les membres du Comité d'Éthique sont soumis à une obligation de confidentialité et au respect d'une charte éthique. Sauf obligation légale, ils ne peuvent divulguer l'identité d'une personne qui choisirait d'avoir recours à un de ces dispositifs qu'après approbation de cette dernière.

SANCTIONS

Le non-respect par un collaborateur des dispositions légales et réglementaires en vigueur ou de l'une quelconque des dispositions se trouvant dans ce Code est une faute professionnelle soumise à des sanctions disciplinaires et qui peut mener à des poursuites et sanctions administratives, civiles et pénales.

Il est à noter que si un collaborateur réalise des actes de corruption dans l'exercice de son métier, sa propre responsabilité ainsi que celle de la société qui l'emploie peuvent être recherchées en parallèle.

Indépendamment des sanctions civiles, administratives et pénales encourues, le Groupe SAMSE sanctionnera quant à lui ses collaborateurs en cas de non-respect des dispositions du présent Code. Les sanctions disciplinaires possibles peuvent aller de l'avertissement au licenciement pour faute et sont détaillées dans le règlement intérieur.

Il est ici rappelé que la conviction d'agir dans l'intérêt de l'entreprise ne peut en aucun cas justifier, même en partie, des comportements en contradiction avec les dispositions des lois applicables et du présent Code de Conduite.

Pour rappel, une personne physique jugée pour corruption active, corruption passive ou trafic d'influence risque jusqu'à une peine de 10 ans d'emprisonnement et une amende d'un million d'euros dont le montant peut être porté au double du produit tiré de l'infraction. Elle peut de plus, subir des peines complémentaires et notamment une interdiction d'exercer son activité professionnelle.

Une personne morale, quant à elle, risque jusqu'à 5 millions d'euros d'amende ou dix fois le produit tiré de l'infraction. La responsabilité pénale des dirigeants peut également être engagée. La société risque aussi des peines complémentaires telles que, mais de manière non restrictive, l'interdiction d'exercer l'activité professionnelle à l'occasion de laquelle l'infraction a été commise, la fermeture des établissements ayant servi à commettre l'infraction ou l'exclusion des marchés publics, le tout pour une durée maximale de 5 ans.



LES PRINCIPALES SITUATIONS À RISQUE DANS LE GROUPE

De par ses activités en tant que distributeur de matériaux de construction et d'outillage, la gestion des achats ainsi que la relation et le conseil client sont au cœur des métiers du Groupe SAMSE.

À l'occasion de ses activités, il existe plusieurs situations où le collaborateur échange avec un tiers et peut se trouver face à des risques de corruption.

Sont présentés ci-après les principaux risques de corruption dans le Groupe, issus de la cartographie des risques Sapin 2.

A. LES RISQUES LIÉS AUX PROCESSUS D'ACHAT ET DE VENTE

Une volonté excessive d'un collaborateur de fidéliser un client ou d'obtenir un contrat, un marché ou une décision d'achat de la part d'un client peut mener à des risques de corruption, que ce soit à l'initiative du collaborateur ou en acceptation d'une proposition du client.

De même, une volonté excessive d'un fournisseur d'obtenir une décision en sa faveur peut amener un collaborateur à se retrouver face à des risques de corruption.

De plus, et de manière non exhaustive, des ententes entre un collaborateur et un client ou entre un collaborateur et un fournisseur sur des remises ou des prix anormalement élevés ou sur la délivrance de marchandises non déclarées en échange d'avantages personnels pourraient également être constitutives de faits de corruption.

Le Code de Conduite présente les comportements à proscrire et les comportements à adopter afin d'éviter ces risques et notamment afin de s'assurer que les cadeaux et invitations ainsi que les opérations de parrainage et de mécénat ne sont pas utilisés comme moyens de corruption.

B. LES RISQUES LIÉS AUX FORMALITÉS ADMINISTRATIVES ET OBLIGATIONS DE CERTIFICATION

De par ses activités d'importateur et de vendeur de produits certifiés, le Groupe est également concerné par les risques de corruption dans le cadre de ses relations avec les administrations et organismes certificateurs.

Par exemple, la volonté d'obtenir ou d'accélérer une décision favorable d'une administration ou d'un organisme certificateur peut être constitutive d'actes de corruption.

Le présent Code rappelle les comportements à adopter et notamment l'interdiction complète des paiements de facilitation et pots-de-vin.

De plus, le Groupe veille à l'indépendance de ses services d'audits internes et de ses certificateurs externes, en ce inclus ses commissaires aux comptes.

→ ILLUSTRATIONS

Pour fêter nos 10 ans de relations professionnelles, je souhaite inviter un client fidèle à un spectacle. N'étant pas disponible à la date en question, je lui fais parvenir deux places avec un mot lui indiquant que ce cadeau est fait en remerciement de ses bonnes relations avec le Groupe SAMSE. Cette pratique est-elle conforme aux règles du Groupe ?

Entretenir une relation avec un client fidèle est très important et il est possible d'envoyer un cadeau ponctuel à un client en remerciement de la pérennité des relations entretenues avec lui.

Cependant, l'octroi de cadeaux et invitations doit respecter certaines règles.

Notamment, le Groupe SAMSE considère que les invitations doivent permettre un moment d'échange professionnel agréable. C'est la raison pour laquelle il n'est pas possible d'inviter un client à un événement auquel aucun collaborateur du Groupe ne peut participer.

De plus, il est important de s'assurer que le prix des places est proportionné eu égard au volume d'affaires réalisé avec le client.

Vous ne pouvez donc pas réaliser cette invitation dans ces conditions.

Vous pouvez cependant décider d'envoyer au client un cadeau dans la mesure où :

- vous vous assurez que ce cadeau est d'un montant raisonnable ; et
- vous l'envoyez à son adresse professionnelle.

Si vous souhaitez échanger avec lui sur l'avenir de vos relations dans un cadre professionnel différent de d'habitude, vous pouvez également l'inviter à un événement (repas, spectacle ou autre). Il faudra cependant bien vous assurer d'être présent ou que l'un de vos collègues peut être présent et que l'invitation n'est pas disproportionnée.

Un conducteur de travaux avait l'habitude de beaucoup commander dans mon point de vente. Suite à une déception lors d'une livraison, il ne m'a plus rien commandé depuis plus d'un an. Puis-je tenter de relancer la relation commerciale en lui envoyant une caisse de vin pour renouer le contact ?

L'octroi de cadeaux sert à exprimer la reconnaissance de la qualité des services rendus et de la pérennité de la relation. Ainsi, aucun cadeau ne peut être fait dans le but de créer ou de relancer une relation commerciale. L'octroi d'un cadeau dans le but de faire passer commande à un tiers est donc interdit. C'est pourquoi il n'est pas possible de proposer un cadeau ciblé à un client qui n'aurait pas commercé avec le Groupe depuis plus d'un an.

Cependant, vous souhaitez reprendre contact avec ce client afin de comprendre sa déception et y remédier. Cela est tout à fait légitime. Dans ce cadre, il est tout à fait possible d'inviter ce client à un repas d'affaires afin de discuter de son expérience et de lui proposer des solutions pour repartir sur une collaboration sur de bonnes bases.

Puis-je accepter une invitation à un spectacle proposée par un fournisseur ?


Oui, il est tout à fait possible d'accepter une invitation d'un fournisseur à condition que celle-ci ne soit pas excessive, à la fois dans sa valeur et dans sa fréquence.

Cependant, il est préférable de refuser cette invitation si vous êtes en phase de négociation de contrat et devez prendre une décision concernant les relations du Groupe avec ce fournisseur. N'acceptez jamais un cadeau ou une invitation qui pourrait influencer ou donner l'impression d'influencer votre prise de décision.

Lors d'un appel d'offres d'un client majeur, celui-ci me fait comprendre que nos concurrents lui ont fait un cadeau mais qu'il n'a pas encore arrêté son choix. J'ai l'impression qu'il souhaite que je lui en fasse un aussi. Puis-je le faire ?

Non, aucun cadeau ou invitation ne peut être octroyé suite à une sollicitation du tiers bénéficiaire. Ne vous laissez pas influencer et reportez cette situation à votre supérieur hiérarchique.

De plus, même sans sollicitation, aucun avantage, quelle que soit sa valeur, ne peut être octroyé dans le but d'influencer une décision commerciale ou dans des circonstances qui pourraient être perçues comme telles. Le fait que le bénéficiaire soit décisionnaire dans un appel d'offres auquel le Groupe participe risquerait de laisser penser à une tentative de corruption.



Alors que nous sommes en négociation avec un client, mon collègue m'indique que celui-ci est fan de hockey et qu'il est d'accord pour accepter nos conditions en échange d'invitations pour un match. Puis-je accepter la demande de mon collaborateur ?

Non, les cadeaux sous condition sont interdits. Si vous êtes confronté à une telle situation, n'hésitez pas à le signaler à votre supérieur hiérarchique ou via le dispositif d'alerte.

Vous répondez régulièrement à des appels d'offres publics et, afin de vous positionner de manière compétitive, vous souhaitez obtenir des informations avant les autres. Pour cela, vous offrez régulièrement des repas et petits cadeaux à un employé de la mairie qui, en échange, vous donne des informations non encore rendues publiques. Pouvez-vous continuer ?

Non. Vous réalisez de la corruption d'agent public. Ceci est contraire aux principes du Groupe et est très sévèrement puni par la loi.

Un directeur de point de vente reçoit une montre de marque à son domicile. Ce cadeau provient du plus gros fournisseur du point de vente. Quel comportement le directeur doit-il adopter ?

Ce cadeau peut être considéré comme une tentative de corruption compte tenu de son montant. De plus, les cadeaux étant liés à l'activité professionnelle, ils doivent être livrés sur le lieu de travail et non à l'adresse personnelle du bénéficiaire.

Le directeur de point de vente doit donc :

- Informer son supérieur hiérarchique de l'arrivée de ce cadeau ;
- Retourner le cadeau au fournisseur en lui expliquant que la politique cadeaux du Groupe ne lui permet pas d'accepter un tel cadeau.

Vous venez de lancer un appel d'offres pour l'achat de camions. Lors de la négociation commerciale, l'un des fournisseurs en lice vous offre une bonne bouteille de vin. L'acceptez-vous ?

Vous avez le choix.

Vous êtes en pleine négociation commerciale et votre fournisseur espère peser dans votre décision pour remporter l'appel d'offres. Vous devez pouvoir prendre une décision de manière indépendante, dans le seul intérêt du Groupe. Pour cela vous pouvez :

- a. soit refuser ce cadeau en indiquant au fournisseur que la politique du Groupe ne vous permet pas d'accepter un tel cadeau ;
- b. soit accepter le cadeau et le mettre en commun afin qu'il soit redistribué lors d'une loterie annuelle. Dans ce cas, il conviendra tout de même d'indiquer au fournisseur qu'un tel cadeau ne peut pas être reçu individuellement par vous alors qu'il répond à l'un de vos appels d'offres.

Dans tous les cas, n'acceptez jamais à titre personnel un cadeau dans une telle situation.



→ ILLUSTRATIONS

Un de mes clients me parle de l'œuvre caritative qu'il soutient. Je souhaite effectuer, au nom de notre entreprise, une contribution à celle-ci. Puis-je le faire ?

Oui mais...

Il est tout à fait possible de réaliser des dons et actions de mécénat auprès d'organismes dont font partie des clients.

Cependant, ces actions ne doivent pas être menées dans le but d'obtenir une décision favorable du client ou d'obtenir des avantages indus.

De plus, elles doivent suivre les procédés de validation et de contrôle en vigueur dans l'entreprise.

Dans tous les cas, vous devez vous assurer que le contexte ne peut pas donner à votre action une apparence de corruption. Par exemple, il est recommandé de ne pas réaliser une nouvelle action de parrainage ou de mécénat alors que le client vient de faire savoir qu'il lance un appel d'offre.

Je suis Directeur de Région et un des plus gros clients de la région me demande un parrainage important pour le club de handball auquel appartient sa fille. Puis-je accepter ?

Oui mais...

Les dépenses de parrainage doivent être faites dans le but de promouvoir l'image de marque et en aucun cas en contrepartie d'un avantage indu. Ainsi, le parrainage ne doit pas être utilisé dans le but d'influencer le client. Il convient donc d'évaluer si l'action de parrainage proposée et son montant sont justifiés au regard du bénéfice d'image qu'ils apportent à la société. Dans tous les cas, il est conseillé d'être prudent dans les situations qui pourraient donner une impression de corruption. En cas de doute, n'hésitez pas à vous tourner vers votre supérieur hiérarchique, votre direction ou le Comité d'Éthique.

Je souhaite faire un cadeau à un prestataire avec qui je viens de finir un projet et dont je suis très content. À la place d'accepter le cadeau, il propose que je lui donne de l'argent afin qu'il fasse un don à une organisation caritative. Puis-je le faire ?

Non.

Vous devez expliquer à votre prestataire que la politique de votre Groupe impose que les dons soient réalisés directement et non via un intermédiaire. Vous pouvez cependant lui demander des détails sur l'organisation qu'il souhaite soutenir en lui expliquant que votre société fera un don direct si elle le juge approprié.

PAIEMENTS DE FACILITATION ET POTS-DE-VIN



Le paiement de facilitation désigne ici le fait de rémunérer, directement ou indirectement, de façon induue, un agent public pour la réalisation de formalités administratives, qui devraient être obtenues par des voies légales normales (dédouanement de marchandise, obtention d'un visa, délivrance d'une licence, etc.). Il vise à inciter les agents publics à exécuter leurs fonctions plus efficacement et avec diligence. Ce sont donc des paiements officieux que l'on verse pour faciliter ou accélérer toutes formalités, notamment administratives.

Un pots-de-vin consiste quant à lui au versement illégal et secret d'une somme d'argent en échange d'une faveur.

RÈGLES DE CONDUITE DU GROUPE SAMSE

La position du Groupe SAMSE est claire : quelle qu'en soit la motivation, tout paiement de facilitation est interdit. Il en est de même pour les pots-de-vin. Ce type de pratiques est contraire aux valeurs éthiques du Groupe. De plus, de telles pratiques sont assimilées à de la corruption et légalement répréhensibles dans plusieurs pays, dont la France.

Paieement de facilitation et pots-de-vin

- ✔ **Ce que je dois faire :**
 - Si j'ai le moindre doute sur un paiement qui m'est demandé ou proposé, je dois prévenir mon supérieur hiérarchique.
- ✘ **Ce que je ne dois pas faire :**
 - Accepter ou proposer de rémunérer directement ou indirectement un tiers en dehors de ce qui est prévu au contrat qui me lie avec lui.
 - Solliciter ou accepter de la part d'un tiers un paiement indu.

LES BONNES QUESTIONS À SE POSER

- Le paiement qui m'est demandé est-il prévu dans les règles et procédures définissant mes relations avec cette administration ou dans le contrat que j'ai passé avec cet organisme ?
- Dans quel but est-ce que je donne cet argent ?

EN CAS DE DOUTE

En cas de doute sur le bienfondé d'une demande de paiement, le collaborateur peut en référer à son responsable hiérarchique et demander conseil au Comité d'Éthique (comite-ethique@groupe-samse.fr).



→ ILLUSTRATIONS

Afin d'accélérer le passage d'une marchandise en douane, un de mes collaborateurs souhaite verser de l'argent à des douaniers. Est-ce acceptable ?

Non, votre employé souhaite corrompre un agent public. Vous ne pouvez en aucun cas accepter qu'il verse une somme d'argent ou offre un cadeau à un douanier, quand bien même le montant serait insignifiant.

Un cabinet d'avocats que j'hésite à embaucher m'indique que, si nous le choisissons, j'aurai le droit à une somme d'argent en vertu de leur « plan de récompense des clients ». Comment dois-je réagir ?

Le cabinet d'avocats vient de vous proposer un pot-de-vin. Vous devez expliquer à votre interlocuteur que vous ne pouvez pas accepter et signaler l'incident à votre hiérarchie et via la plateforme d'alerte.



RECOURS À DES PRESTATAIRES, CHOIX DES PARTENAIRES COMMERCIAUX ET EMBAUCHE DE COLLABORATEURS



Le mot « **prestataire** » englobe ici toute personne ou société externe au Groupe et avec laquelle a été signé un contrat pour qu'elle réalise une prestation pour le compte d'une société du Groupe. Celle-ci peut être par exemple une prestation informatique, financière, juridique... Sont aussi concernées les personnes servant d'intermédiaires lors de négociations en France ou à l'international.

RÈGLES DE CONDUITE DU GROUPE SAMSE

A. ÉVALUATION DU TIERS ET DE SON RISQUE EN TERMES DE CORRUPTION

Des actes de corruption réalisés par un prestataire dans le cadre d'une prestation pour le Groupe sont susceptibles d'engager la responsabilité du Groupe. Ainsi, le collaborateur doit être particulièrement vigilant dans le choix des tiers avec lesquels il contracte et doit s'assurer qu'il engage des personnes de confiance. Il est donc nécessaire que le collaborateur se renseigne sur le tiers avec qui une relation professionnelle est envisagée.

En parallèle de cette évaluation menée par le collaborateur, le Groupe met en place une procédure d'évaluation des tiers qui vise à évaluer le risque de corruption que les tiers (prestataires, fournisseurs, clients notamment) font porter à l'entreprise et qui donne des outils pour évaluer le bienfondé de la relation commerciale que le Groupe entretient avec ses partenaires commerciaux.

Il est interdit à tout collaborateur d'entamer ou de poursuivre une relation d'affaires avec un tiers qui aurait été déclaré inapte au commerce suite à la procédure d'évaluation du Groupe.

B. CHOIX LIBRE ET NON INFLUENCÉ

Le choix d'un tiers, prestataire ou collaborateur, doit être basé sur des éléments objectifs et relevant de ses compétences professionnelles.

Ainsi, même dans le cas où un tiers lui serait recommandé, le collaborateur doit réaliser une évaluation indépendante de la capacité du tiers à réaliser la prestation nécessaire ou de se charger du poste vacant ainsi que de la rémunération demandée pour cela.

C. JUSTIFICATION DU RECOURS AU TIERS ET ÉVALUATION DE LA RÉMUNÉRATION

Le collaborateur doit de plus pouvoir justifier de la nécessité du recours à un tiers et de la réalité de la prestation réalisée.

En effet, peut constituer un acte de corruption le fait de payer des prestations fictives ou surévaluées à un tiers en échange d'un avantage indu.

Ainsi, tout collaborateur qui contracte avec un prestataire ou embauche un autre collaborateur doit définir précisément les prestations attendues et la rémunération qui y est associée. Pour cela, il est recommandé d'établir, préalablement au recours à un tiers, un cahier des charges expliquant le but de la prestation et détaillant les besoins et réalisations attendues.

Enfin, tout recours à un prestataire externe et toute embauche de collaborateur doit être encadré par un contrat et il est demandé au collaborateur d'alerter le Comité d'Éthique dans le cas où il aurait des doutes sur les pratiques d'un prestataire ou d'un employé avec qui il serait en relation professionnelle.

C. ATTENTION PARTICULIÈRE CONCERNANT LE COMMERCE RÉALISÉ DANS UN PAYS TIERS OU AVEC UN TIERS SOUMIS À LA LÉGISLATION D'UN AUTRE PAYS

Il est demandé aux collaborateurs de porter une attention spéciale aux situations impliquant des tiers étrangers ainsi qu'aux échanges réalisés dans un autre pays et notamment en dehors de la communauté européenne. En effet, certaines lois anti-corruption étrangères ont une portée extraterritoriale et il existe donc des situations dans lesquelles des lois anti-corruption de pays tiers peuvent s'appliquer au Groupe SAMSE et à ses collaborateurs. À titre d'exemple, cela peut parfois être le cas lorsque l'acte de corruption est commis avec une personne soumise à une loi étrangère ou lorsqu'il est réalisé sur le territoire d'un autre État.

Lorsqu'ils commercent avec des tiers, les collaborateurs ont donc l'obligation de se renseigner sur les lois applicables à leur situation particulière ou à leurs cocontractants.

De plus, il est demandé aux collaborateurs de porter une attention particulière aux tiers évoluant dans des pays à haut risque de corruption.

D. RECOURS À DES INTERMÉDIAIRES (cf. précédemment)

EN CAS DE DOUTE

Si vous êtes face à une situation vous paraissant douteuse ou vous posant question, n'hésitez pas à demander conseil à votre hiérarchie et/ou aux interlocuteurs internes référents en la matière (comite-ethique@groupe-samse.fr).

→ ILLUSTRATIONS

Je travaille au service trésorerie et, afin de régler un fournisseur, il m'est demandé de faire un virement à une personne qui ne figure pas au contrat. Puis-je accepter ?

Non, les paiements doivent se faire dans leur intégralité sur le compte de la société mentionnée au contrat.

Suite à un paiement trop important d'un client professionnel par rapport à la somme due, celui-ci m'indique qu'il reviendra commander au point de vente et me demande donc de lui faire un avoir. Il souhaite que je fasse cet avoir en son nom propre plutôt qu'au nom de sa société. Puis-je accepter ?

Non. Tout avoir ou remboursement doit être effectué pour le compte de la société ayant émis le paiement.

Votre mairie est cliente du Groupe. Son directeur des travaux publics vous explique qu'il aurait besoin de matériel à titre personnel et vous demande une grosse remise contre l'assurance de travailler davantage avec la mairie dans le futur. Pouvez-vous accepter ?

Non. Il s'agit de trafic d'influence qui est une pratique interdite et punie par la loi. Vous devez lui dire que la politique du Groupe vous interdit d'accéder à sa demande.

Vous tombez par hasard dans la rue sur un élu local que vous connaissez. Il vous parle de lui-même d'un appel d'offres auquel votre société a répondu. Il vous propose de dire un mot en votre faveur en échange de places pour le fameux match de l'équipe de foot que sponsorise votre Groupe. Comment devez-vous réagir ?

Aussi tentant que cela puisse paraître, vous ne pouvez pas accepter. Cela correspond à du trafic d'influence, qui est puni par la loi. Vous devez donc lui dire que la politique de votre Groupe ne vous permet pas d'accéder à sa demande.



LE RÔLE PARTICULIER DES FONCTIONS COMPTABLES, FINANCIÈRES ET FISCALES DANS LA LUTTE CONTRE LA CORRUPTION

Les collaborateurs des fonctions comptables, financières et fiscales jouent un rôle particulièrement important dans la lutte contre la corruption puisqu'ils ont une position clef leur permettant d'identifier des situations potentiellement risquées.

Le Groupe SAMSE veille à ce que ses services comptables ainsi que ses auditeurs internes et/ou externes soient attentifs dans leurs contrôles aux dissimulations de faits de corruption dans les livres, les registres et les comptes.

Les personnes qui travaillent sur les missions de contrôle comptable (contrôle de gestion, audits, certification des comptes), doivent être particulièrement vigilantes quant à la fidélité et à la sincérité des comptes à ce sujet.

Les équipes de trésorerie jouent également un rôle particulier puisqu'elles ont une position leur permettant de faire remonter des situations peu courantes et donc potentiellement risquées telles que, par exemple, les demandes de paiement sur un compte autre que celui de la société du fournisseur ou dans une devise autre que celle du marché.



