



Code anti-corruption

Message du CEO

Créée en 1977, Macopharma, société française, a su grâce au travail de ses collaborateurs, grandir notamment à l'international. Fidèle à ses valeurs notamment de respect et de professionnalisme, Macopharma a toujours su s'adapter aux environnements compétitifs et aux challenges pour mieux répondre aux besoins de ses clients et de ses autres parties prenantes. Si la mondialisation est une promesse de nouveaux marchés et de croissance pour notre Groupe, de nouveaux défis restent à relever. Dans ce contexte, notre croissance et notre viabilité à long terme reposent sur trois principes fondamentaux :

I'Intégrité, l'Exemplarité, la Responsabilité

Ce Code a pour objet de définir et d'expliquer par des cas pratiques le comportement attendu de tous les collaborateurs de Macopharma ainsi que de toute personne travaillant au nom ou pour le compte du Groupe. Je tiens ici à affirmer clairement un message simple résumant la position du Groupe : **Macopharma rejette la corruption et le trafic d'influence sous toutes leurs formes et n'a aucune tolérance pour ces pratiques.** En 2024, Macopharma a procédé à une revue de sa cartographie des risques anti-corruption, cette démarche témoignant de sa volonté d'adapter constamment nos mesures de prévention aux réalités de nos activités et de notre environnement.

En cas de doute sur l'application du Code ou la conduite à tenir face à une situation délicate, le Groupe est là pour vous aider. N'hésitez pas à vous référer à votre supérieur ou au Département Juridique et Compliance. Le Comité Exécutif et moi-même comptons sur chacune et chacun d'entre vous pour appliquer et faire appliquer ce Code dans le cadre de vos activités. Ce n'est que par votre action quotidienne en ce sens que nous pourrons assurer la pérennité et la croissance de Macopharma. Chaque collaborateur est invité à s'approprier ce Code mis à jour et l'appliquer rigoureusement dans ses activités quotidiennes.

Tourcoing, 16 octobre 2025

Caroline HERNU

C.E.O.



Sommaire

Introduction et grandes notions.....	3
1 - La notion de corruption.....	5
2 - La notion de trafic d'influence.....	5
I. Situations et actions	6
1 – Cadeaux et invitations	6
2 – Conflits d'intérêts	7
3 – Don, sponsoring et mécénat.....	8
4 – Avantages financiers et paiements de facilitation	9
5 – Lobbying et trafic d'influence.....	10
6 – Pratiques déloyales.....	11
7 – Délit d'initié	11
8 – Marchés publics.....	12
9 – Blanchiment d'argent et escroquerie.....	13
10 – Activités politiques et syndicales.....	13
II. Mise en œuvre du Code de conduite au sein de Macopharma	13
1 – Formation des collaborateurs et dirigeants	14
2 – Contact en cas de question	14
3 – Dispositif de signalement et protection des lanceurs d'alerte.....	14
4 – Violation du Code de conduite	15
5 – Gouvernance de Macopharma en matière d'anticorruption.....	15



Introduction et grandes notions

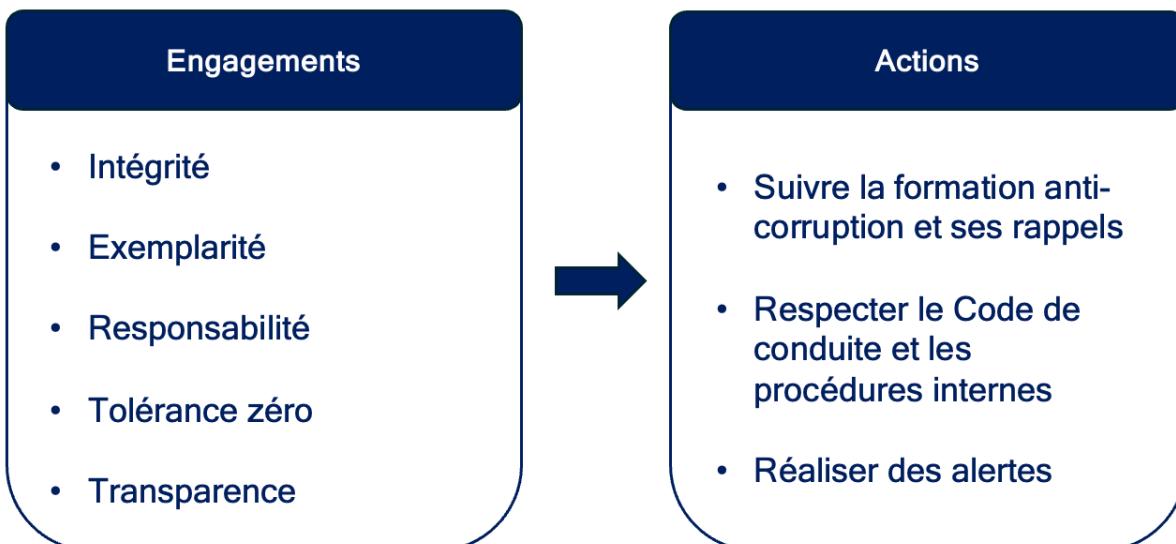
Ce Code de conduite mis à jour en 2025 intègre les résultats de notre revue de cartographie en 2024. Il permet à chaque collaborateur d'identifier rapidement les risques spécifiques à son domaine d'activité et les comportements attendus. La corruption n'est pas seulement contraire à nos valeurs, elle représente un risque majeur pour l'entreprise et nos collaborateurs. Ce code vous guidera à travers les situations de risque et vous aidera à prendre les bonnes décisions au quotidien.

Ce Code de conduite :

- traduit les engagements de l'entreprise en matière de prévention de la corruption et du trafic d'influence auprès de l'ensemble de ses collaborateurs ;
- et sert de repère dans leurs décisions quotidiennes ainsi que dans leurs interactions avec les différentes parties prenantes.

Il constitue le socle éthique de base que chaque collaborateur est tenu de respecter. Ce document s'inscrit également dans le cadre des exigences légales, notamment celles de la loi française Sapin II du 9 décembre 2016. Cette loi impose aux entreprises d'adopter un dispositif de prévention de la corruption, comprenant un code de conduite, un dispositif d'alerte interne, une cartographie des risques, des procédures d'évaluation des tiers, des contrôles comptables renforcés, ainsi que des actions de formation à destination des personnels exposés. L'objectif est de prévenir et de détecter tout comportement contraire à la probité et à l'éthique dans les relations professionnelles.

Par ailleurs, ce Code ne se substitue pas aux réglementations locales qui pourraient imposer des standards plus stricts. Chaque salarié est invité à se rapprocher de son service local de conformité pour toute précision sur la réglementation applicable, les coordonnées figurant dans la section « Contacts » du présent document.



A qui s'applique-t-il ?

Ce Code s'applique à l'ensemble des collaborateurs, y compris les stagiaires et intérimaires, travaillant pour l'entreprise ou l'une de ses filiales, quel que soit leur pays d'affectation.

Les managers ont, en complément, un rôle clé à jouer. Il leur revient :

- d'adopter un comportement exemplaire ;
- de diffuser les principes du Code de conduite, d'en assurer la bonne compréhension et d'en garantir le respect au sein de leurs équipes ;
- de favoriser un environnement de travail ouvert, propice à l'expression des préoccupations de chacun en toute confiance.

Comment l'appliquer ?

Le Code de conduite a pour vocation d'établir un cadre de référence éthique dans toutes nos relations professionnelles et d'orienter nos comportements vers une conduite intègre.

Chaque collaborateur est responsable de ses actes et, en cas de doute, doit prendre un moment pour s'interroger :

- Suis-je pleinement à l'aise avec mes décisions si elles devaient être rendues publiques ?
- Mes actions respectent-elles les dispositions légales en vigueur ?
- Sont-elles en cohérence avec les valeurs portées par Macopharma ?

Si la réponse à l'une de ces questions est négative, il est de la responsabilité du collaborateur d'alerter sa hiérarchie directe ou indirecte et de solliciter l'avis des interlocuteurs identifiés dans la rubrique « Contacts » du Code.

1 - La notion de corruption

La corruption est le fait de solliciter ou d'accepter, directement ou indirectement, des offres, des promesses, des dons, des cadeaux ou des avantages quelconques, pour le collaborateur ou pour autrui, pour accomplir, avoir accompli, ou s'abstenir d'accomplir un acte de sa fonction, de sa mission, de son mandat ou l'avoir facilité par sa fonction, sa mission ou son mandat. La corruption peut être publique lorsqu'elle concerne un agent public, national ou étranger, elle peut être privée lorsqu'elle concerne toute autre catégorie d'individu non investi d'un mandat, mission et/ou autorité publique. Le simple accord entre le corrupteur et le corrompu suffit à caractériser l'infraction de corruption et à justifier des poursuites pénales.

La corruption active est le fait de proposer un avantage indu à une personne pour qu'elle accomplisse ou s'abstienne d'accomplir un acte relevant de sa fonction. Dans nos activités, elle pourrait s'illustrer comme le fait d'offrir un cadeau luxueux à un responsable des achats d'un client potentiel pour qu'il favorise Macopharma dans un appel d'offres. La corruption passive est le fait pour une personne de solliciter ou d'accepter un avantage indu pour accomplir ou s'abstenir d'accomplir un acte relevant de sa fonction. A titre d'exemple rapporté à Macopharma, ce serait le fait qu'un collaborateur Macopharma accepte un voyage tous frais payés de la part d'un fournisseur en échange de la signature d'un contrat.

Toutes les formes de corruption sont condamnées.

2 - La notion de trafic d'influence

Le trafic d'influence est le fait pour une personne de recevoir, ou de solliciter, des dons dans le but d'abuser de son influence, réelle ou supposée, sur un décideur public afin qu'il prenne une décision favorable.

Il implique trois acteurs :

- le bénéficiaire (celui qui fournit des avantages ou des dons) ;
- l'intermédiaire (celui qui utilise le crédit qu'il possède du fait de sa position) ;
- et la personne cible qui détient le pouvoir de décision (autorité ou administration publique, magistrat, expert, etc.).

Les actions de lobbying peuvent être assimilées à une forme de trafic d'influence auprès d'un agent public, si l'obtention d'avantages s'effectue en contrepartie de dons (argent ou biens).

I. Situations et actions

1 – Cadeaux et invitations

Les tiers recouvrent une grande diversité d'acteurs, tels que les clients, professionnels de santé, fournisseurs, prestataires, sous-traitants, intermédiaires, consultants, avocats, conseils, apporteurs d'affaires, distributeurs, agents commerciaux ou encore négociateurs.

Toutes les interactions avec ces tiers doivent reposer sur des critères objectifs, être équitables, justifiées, exemptes de toute pression extérieure et strictement conformes aux principes énoncés dans ce Code et dans la Charte éthique de l'entreprise.

Chez Macopharma, une attention particulière doit être portée au respect de la loi française « Bertrand » du 29 décembre 2011, qui encadre les relations entre les entreprises du secteur de la santé et les professionnels de santé. Cette réglementation impose notamment la déclaration publique des avantages accordés (hospitalité, rémunérations, dons...) et, dans certains cas, une autorisation préalable pour les conventions conclues avec un large éventail d'acteurs de la santé (ex. professionnels de santé, établissements, associations de patients, sociétés savantes, etc.).

Pour ce qui relève des cadeaux et invitations, les règles spécifiques sont détaillées dans la **Politique des cadeaux et invitations** en annexe du présent Code. Ces derniers doivent faire l'objet d'une déclaration au sein du **Registre des cadeaux et invitations** (cf. Politique des cadeaux et invitations).

Exemples de situations

- Un fournisseur offre un smartphone de dernière génération en remerciement des nombreuses commandes passées chez ce dernier.
- Un fournisseur m'invite à un séminaire professionnel, avec nuit et repas offerts, pour me présenter les objectifs de son entreprise pour l'année à venir lors d'une journée dédiée puis pour le reste du séjour, me propose un ensemble d'activités non professionnelles.
- Je propose à un professionnel de santé une invitation à un séminaire et lui propose d'également inviter son/sa compagne.
- Un employé de Macopharma, chargé de la communication, offre un cadeau à l'organisateur du congrès afin d'avoir plus de visibilité/un temps de parole plus long lors d'un événement.
- Lors d'un appel d'offres, un collaborateur de Macopharma offre un cadeau d'une valeur significative à un membre du comité formé par le client afin que son produit soit sélectionné.



- S'interroger sur la valeur du cadeau/invitation et l'objectif poursuivi ;
- Est-ce que cela peut altérer mon impartialité ou mes facultés de jugement ;
- Vérifier que le destinataire est en mesure de recevoir un cadeau/invitation ;
- Ne pas offrir des cadeaux pendant une période d'appel d'offres ;
- N'accepter/n'offrir que les cadeaux/invitations dans le respect de la Politique des cadeaux (pas d'offre ou d'acceptation en espèce) et invitations de l'entreprise et refuser poliment tout autre cadeau ;
- Procéder à une validation par la hiérarchie des invitations aux événements impliquant des déplacements inhabituels ou importants en termes de distance, coût, durée, etc ;
- Documenter le caractère professionnel des cadeaux/invitations émis et réceptionnés ;
- Solliciter le manager en cas de situation délicate ;
- En toute hypothèse, renseigner le registre des cadeaux et invitations mis en place chez Macopharma ;
- Ne proposer aucun présent de nature monétaire, quelle qu'en soit la forme (argent, prêts, commission...).

2 – Conflits d'intérêts

Le conflit d'intérêts se caractérise par toute situation dans laquelle notre pouvoir d'appréciation ou de décision, dans un cadre professionnel, est susceptible d'être influencé par la prise en considération d'intérêts personnels, nés de l'existence de liens directs ou indirects que nous avons à titre personnel avec un fournisseur, client, concurrent ou plus largement tout tiers.

Il est essentiel que nos intérêts personnels ne viennent en aucun cas influencer les décisions ou actions menées dans le cadre de nos missions pour Macopharma. Une telle situation constituerait un **conflit d'intérêts**, que nous devons impérativement éviter. Il convient de respecter la **Procédure de déclaration des conflits d'intérêt disponible sur notre GED**.

Exemples de situations

- Embaucher un membre de sa famille sans suivre les procédures standards.
- Le responsable de Zone sélectionne un distributeur uniquement sur la base de liens personnels et non de ses capacités concurrentielles.
- Sélectionner un fournisseur dont on est actionnaire sans informer l'entreprise.
- En collusion avec le responsable RH, un Directeur d'établissement accepte une demande d'augmentation de salaire significative et non justifiée d'un représentant syndical en échange de quoi ce dernier sera "moins regardant" sur certains dossiers.
- Un membre de la direction sales sélectionne un distributeur avec la proposition la moins favorable après avoir été invité à plusieurs reprises dans un restaurant coûteux.
- Un responsable accepte un poste de consultant dans une entreprise concurrente sans en informer son employeur.
- Un employé travaille en freelance en dehors des heures de travail sans en informer son employeur.



- Prévenir ce genre de situation en précisant à la hiérarchie que vous êtes lié à cette personne, ce fournisseur, ce partenaire ;
- Déclarer immédiatement tout conflit d'intérêts. Ne pas dissimuler des relations personnelles avec des partenaires commerciaux ;
- Rester volontairement en retrait de toute relation entre l'entreprise et cette personne, ce fournisseur, partenaire ;
- Procéder à l'évaluation du fournisseur, partenaire dans le respect des procédures internes ;
- Déclarer toute activité externe, surtout si elle est dans le même secteur, pour éviter tout conflit d'intérêts ;
- Déclarer tout emploi secondaire en relation avec les activités de l'entreprise ;
- Procéder à un signalement interne en cas de découverte de ces pratiques ;
- Contacter le Département Juridique et Compliance en cas de doute.

3 – Don, sponsoring et mécénat

Le mécénat correspond à un soutien, financier ou matériel, accordé par l'entreprise à une organisation à but non lucratif, sans attendre de contrepartie. Il vise à appuyer des initiatives d'intérêt général, dans une démarche désintéressée. Le sponsoring, en revanche, relève d'un partenariat commercial. Il consiste à fournir un appui financier, matériel ou humain à un individu ou un organisme, en échange d'une visibilité ou d'une promotion de la marque ou de l'entreprise.

Exemples de situations

- Donner des fonds à une association dirigée par un ami/fournisseur/collaborateur sans vérifier la légitimité de l'association ou le caractère politique.
- Sponsoriser un événement organisé par une association où l'on est membre, sans en informer l'entreprise.
- Sponsoriser un événement local en échange de publicité, sans évaluer le retour sur investissement pour l'entreprise.



- Vérifier la légitimité des bénéficiaires et obtenir une validation interne avant de faire un don ;
- Procéder à une sélection des dossiers/demandes de manière collégiale ;
- S'assurer que tout sponsoring est justifié par un retour sur investissement clair et conforme aux objectifs de l'entreprise ;
- Rédiger un contrat qui cadre la relation d'affaires avec les tiers ;
- Déclarer tout lien personnel avec l'association avant de sponsoriser un événement ;
- Faire valider ce don/sponsoring par la hiérarchie ;
- Ne jamais payer en argent liquide ;
- Procéder à un signalement interne en cas de découverte de ce type de don hors cadre interne.

4 – Avantages financiers et paiements de facilitation

Il est strictement interdit d'offrir ou de promettre – directement ou par l'intermédiaire d'un tiers – tout avantage, qu'il soit personnel, financier ou d'une autre nature, dans le but d'obtenir ou de conserver une relation d'affaires, ou de tirer un avantage indu, que l'interlocuteur soit issu du secteur public ou privé. **De la même manière, aucun collaborateur ne doit accepter un avantage en contrepartie d'un traitement de faveur envers un tiers.**

Un cas particulier à connaître : les **paiements de facilitation**. Il s'agit de versements, souvent de faible montant, effectués à un agent public – directement ou via un intermédiaire – dans le but d'accélérer une procédure administrative ou de simplifier une démarche (par exemple, pour hâter la délivrance d'une autorisation déjà acquise en principe). Ces pratiques sont interdites.

Exemples de situations

- Payer une somme à un intermédiaire pour garantir l'approbation rapide d'un projet.
- Payer pour obtenir des autorisations douanières plus rapides pour libérer des marchandises.
- Proposer un avantage financier à un tiers pour obtenir un contrat commercial.
- Octroi d'avantages inappropriés à des établissements de santé afin de faciliter la sélection des produits Macopharma ou d'influencer les essais cliniques.
- Proposer une somme d'argent à un inspecteur lors d'un contrôle réglementaire pour qu'il ferme les yeux sur certaines non-conformités.



- Ne jamais, que ce soit par nous-mêmes ou en ayant recours à des tiers, procéder à des paiements de facilitation au profit d'agents gouvernementaux ou de fonctionnaires afin de nous assurer ou de faciliter la mise en œuvre de mesures administratives telles que des dédouanements, l'octroi de visas, de permis ou de licences (sauf dispositions réglementaires locales) ;
- Procéder à un signalement interne en cas de découverte de ces pratiques.

5 – Lobbying et trafic d'influence

Le **lobbying** désigne un ensemble d'actions mises en œuvre par un groupe ou un représentant d'intérêts dans le but d'influencer les décisions publiques à son avantage. S'il est exercé dans un cadre transparent et légal, le lobbying peut être légitime. En revanche, lorsqu'il s'accompagne d'avantages indus (argent, biens, etc.) en échange d'un traitement favorable de la part d'un détenteur de l'autorité publique, il peut être requalifié en **trafic d'influence**, ce qui constitue un **délit pénalement sanctionné**.

Exemples de situations

- Utiliser des contacts personnels pour influencer des réglementations en faveur de l'entreprise.
- Influencer les décisions d'approvisionnement en utilisant des relations personnelles.
- Utiliser ses relations avec un fournisseur pour obtenir des conditions avantageuses au détriment d'autres concurrents.
- Avoir recourt à des intermédiaires pour faciliter la commission d'actes de lobbying non déclarés.
- Versement d'argent ou octroi d'un avantage à un agent public d'une autorité dans le but d'obtenir une décision favorable à Macopharma, notamment lors de :
 - la soumission d'un dossier d'enregistrement (ANSM) ;
 - la soumission de documents promotionnels pour l'obtention de visas (ANSM) ;
 - la conduite d'inspections ou d'audits (ANSM, HAS, Gmed) ;
 - la mise en place d'essais cliniques (ARS, ANSM, CNIL).



- Garder une séparation claire entre les relations personnelles et les décisions professionnelles ;
- S'assurer que toute activité de lobbying est transparente, conforme aux réglementations légales et réalisée par le personnel habilité de l'entreprise ;
- Procéder à un signalement interne en cas de découverte de ces pratiques.

6 – Pratiques déloyales

Macopharma s'engage à entretenir des relations commerciales **honnêtes et équitables** avec ses clients, fournisseurs et concurrents. L'entreprise proscrit toute forme de **concurrence déloyale**, notamment les pratiques visant à restreindre les échanges ou à évincer indûment des concurrents du marché.

Exemples de situations

- Organiser des réunions avec des entreprises concurrentes afin de se répartir un marché, ou s'entendre sur des prix de revente.
- Dans le cadre d'un appel d'offres, s'entendre avec des concurrents pour déterminer celui qui remportera le marché.



- Promouvoir la transparence et l'équité dans toutes les communications internes et externes ;
- Respecter la qualité des services et des produits vendus, et être transparent avec les clients ;
- Respecter la concurrence et ne pas chercher à l'entraver par des pratiques non conformes ;
- Procéder à un signalement interne en cas de découverte de ces pratiques.

7 – Délit d'initié

Le délit d'initié consiste à exploiter des informations confidentielles et non publiques dont on a connaissance du fait de sa fonction, pour réaliser – directement ou indirectement – des opérations sur les marchés financiers. Ce comportement constitue une infraction pénalement sanctionnée, car il fausse l'équité et la transparence du marché.

Exemples de situations

- Utiliser des informations confidentielles obtenues lors d'une restructuration pour acheter des actions de l'entreprise.
- Partager des informations stratégiques avec un ami qui en profite pour acheter des actions.
- Un responsable d'achats partage des informations sur un futur contrat avec un ami investisseur.



- Maintenir la confidentialité des informations d'affaires sensibles et éviter les discussions informelles ;
- Respecter la confidentialité des informations internes et ne pas les utiliser pour des gains personnels ;
- Traiter toutes les informations non publiques relatives au Groupe, ses fournisseurs ou ses partenaires comme confidentielles ;
- Procéder à un signalement interne en cas de découverte de cette violation de confidentialité.

8 – Marchés publics

Les **marchés publics** sont des contrats passés entre des organismes publics (État, collectivités territoriales, établissements publics...) et des entreprises privées, en vue de réaliser des travaux, de fournir des biens ou de délivrer des prestations de services.

Ils visent à garantir une **utilisation rigoureuse et transparente des fonds publics**, en assurant une **mise en concurrence équitable** entre les opérateurs économiques.

Exemples de situations

- Obtenir des informations spécifiques favorisant l'obtention d'un marché public.
- Falsifier des documents pour répondre aux critères d'un appel d'offres public.
- Lors d'un processus d'appel d'offres, le responsable des achats choisit un fournisseur moins compétitif que les autres, en échange d'avantages indus (invitation dans un restaurant étoilé, paniers gourmands luxueux, etc.).
- Une filiale de MACOPHARMA accorde à un distributeur une ristourne qui n'est pas encadrée par la politique commerciale locale ni justifiée par une logique commerciale. Le distributeur l'utilise pour corrompre un fonctionnaire afin que MACOPHARMA remporte des appels d'offres pour des hôpitaux publics.
- Versement d'argent ou octroi d'un avantage à un agent public d'une autorité dans le but d'obtenir une décision favorable à Macopharma, notamment lors de :
 - la demande d'accès précoce au marché des produits de Macopharma ;
 - la soumission d'un dossier prix/remboursement.



- Jouer le jeu de la sélection dans le cadre des marchés publics ;
- Respecter la procédure des achats ;
- Procéder à un signalement interne de toutes pratiques de ce type, même si ces dernières

9 – Blanchiment d'argent et escroquerie

Le **blanchiment d'argent** désigne le processus par lequel des fonds issus d'activités illégales sont introduits dans le système financier afin de **masquer leur origine frauduleuse** et de les faire apparaître comme **licites**. Il s'agit d'une infraction grave, souvent liée à d'autres délits tels que la corruption, la fraude ou le trafic.

Exemples de situations

- Accepter des fonds d'origine inconnue pour financer un projet.
- Recevoir des paiements en espèce pour des transactions de produits/services entre professionnels excédant 1000 €.
- Un employé du service achats de Macopharma valide des factures pour des prestations de services d'un fournisseur qui n'ont pas été effectuées.
- Un responsable de vente propose à un client de gonfler la budgétisation des "others expenses" et de se répartir les gains.



- Respecter la procédure de contrôle comptable de l'entreprise ;
- Vérifier l'origine des paiements et refuser les transactions suspectes ;
- Suivre une politique rigoureuse de due diligence pour tous les investissements ;
- Procéder à un signalement interne en cas de découverte de ce type de paiement et d'acceptation de ces derniers par des collaborateurs/dirigeants.

10 – Activités politiques et syndicales

Macopharma interdit formellement **tout financement**, direct ou indirect, de **partis politiques, d'élus ou de candidats à un mandat électif**. Aucune contribution, sous quelque forme que ce soit, ne peut être engagée au nom de l'entreprise dans ce cadre.

Exemples de situations

- Promouvoir une affiliation politique en utilisant les ressources de l'entreprise.
- Utiliser les ressources de l'entreprise pour soutenir un parti politique.
- Corruption d'un représentant syndical pour qu'une action sociale prévue soit reportée ou n'ait jamais lieu.



- Séparer strictement les activités politiques personnelles des responsabilités professionnelles ;
- Procéder à un signalement interne en cas de découverte de ce type de financement.

II. Mise en œuvre du Code de conduite au sein de Macopharma

1 – Formation des collaborateurs et dirigeants

Pour permettre à chaque collaborateur et dirigeant susceptible d'être exposé aux risques identifiés dans le présent Code d'en comprendre les enjeux, Macopharma met en place des **actions de formation adaptées**. Ces formations visent à faciliter l'appropriation des principes, à renforcer la vigilance et à garantir la bonne application des règles établies. Le niveau et le contenu de la formation sont ajustés en fonction du **niveau d'exposition au risque de corruption**.

Macopharma prévoit ces dispositifs de formation :

- lors de l'**intégration** de tout nouveau collaborateur ;
- **tout au long du parcours professionnel**, via notamment des modules de **formation en ligne (e-learning)**.

2 – Contact en cas de question

Les collaborateurs sont invités à contacter le service compétent pour :

- **obtenir des informations sur les réglementations locales** pouvant s'avérer plus strictes que celles prévues dans le présent Code ;
- **poser toute question** relative aux principes, règles ou situations abordés dans ce document.

Service/référent et coordonnées de contact
Compliance Officer - compliance@macopharma.com

3 – Dispositif de signalement et protection des lanceurs d'alerte

Macopharma a mis en place une **plateforme de signalement dédiée** pour recueillir les alertes relatives à des manquements graves au règlement intérieur, au présent Code de conduite ou à la législation applicable. Ce dispositif a pour objectif de **centraliser les signalements en lien avec des atteintes à la probité**, tout en garantissant une **protection effective du lanceur d'alerte** et le respect des principes d'éthique des affaires au sein de l'entreprise.

La plateforme est accessible via le lien suivant : <https://macopharma.signalement.net/entreprises>

Tout **collaborateur, fournisseur, partenaire ou tiers** peut effectuer un signalement via ce canal. Les signalements doivent être formulés **de bonne foi**, sur la base d'éléments **factuels, objectifs et**

suffisamment détaillés, permettant une évaluation sérieuse et impartiale par les personnes en charge du traitement.

Les personnes ayant recours à ce dispositif bénéficient des garanties suivantes :

- la **protection de leur anonymat**, si celui-ci est expressément souhaité au moment du signalement ;
- la **confidentialité** du signalement, de l'identité du lanceur d'alerte et des faits rapportés ;
- un **traitement impartial et indépendant**, sans représailles, à condition que l'alerte ne soit pas faite dans un but malveillant.

4 – Violation du Code de conduite

Chaque collaborateur et dirigeant est tenu d'appliquer avec rigueur les principes énoncés dans le présent Code de conduite. Aucun comportement contraire à l'éthique ou à la loi ne sera toléré.

Sont également considérés comme des violations du Code (1) le fait d'inciter un tiers à enfreindre l'une de ses règles et, (2) le refus de coopérer dans le cadre d'une enquête interne.

Tout manquement aux dispositions du Code pourra donner lieu à des mesures disciplinaires, pouvant aller jusqu'au licenciement, conformément aux dispositions prévues dans le Règlement intérieur. En outre, des sanctions judiciaires ou pénales peuvent être encourues en cas de violation de la législation applicable.

5 – Gouvernance de Macopharma en matière d'anticorruption

L'application effective du Code de conduite et la promotion des valeurs éthiques de Macopharma reposent sur **l'engagement de chaque collaborateur**, mais également sur la **mobilisation active de l'ensemble de la direction**. Nous rappelons qu'il incombe à chacun :

- Connaître et respecter ce Code dans leurs activités quotidiennes ;
- Suivre les formations obligatoires en matière d'éthique ;
- Consulter leur supérieur hiérarchique ou le Département Juridique et Compliance en cas de doute ;
- Signaler toute situation suspecte ;
- Refuser de participer à toute pratique contraire à ce Code.

Pour les directions et leurs managers, il leur incombe en complètement :

- Montrer l'exemple ;
- S'assurer que leurs équipes comprennent et appliquent le Code ;
- Créer un environnement où les collaborateurs se sentent libres d'exprimer leurs préoccupations ;
- Prendre en compte le respect de l'éthique dans l'évaluation des performances ;
- Réagir promptement face à tout signalement.

Afin d'assurer un pilotage rigoureux de ces enjeux à l'échelle du groupe, Macopharma a mis en place plusieurs instances dédiées telles que le poste de Compliance Officer au sein du Département Juridique et Compliance, la Commission de la Compliance. Leur rôle est de s'assurer du respect du présent Code, de l'ensemble des

procédures, ainsi que du traitement des alertes éthiques.