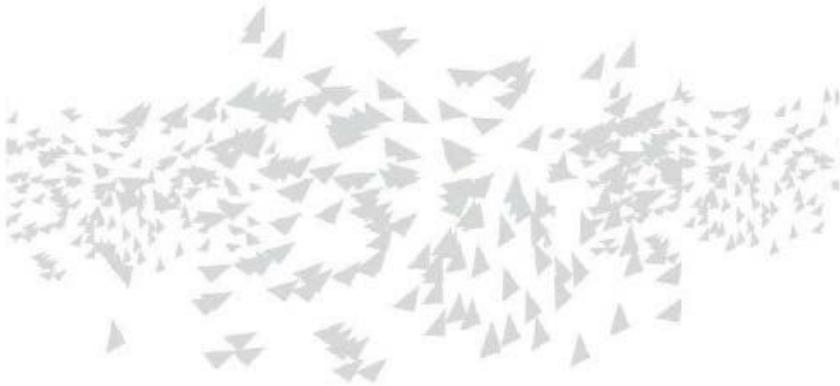


Supplément du Code Messer Americas.  
Un supplément au Code de Conduite du Groupe  
Messer



# Sommaire

Avant-propos .....	4
<b>1.</b>	
Éthique et respect des normes au sein de Messer Americas .....	7
<b>2.</b>	
Le système de signalement de Messer Americas .....	10
<b>3.</b>	
Prise de décision dans le respect de l'éthique .....	14
<b>4.</b>	
Relations avec nos clients, fournisseurs et marchés .....	16
4.1 Concurrence .....	16
4.2 Commerce international .....	19
4.3 Relations avec les autorités .....	20
4.4 Nos produits .....	21
4.5 L'approvisionnement dans le respect de l'éthique.....	22
4.6 La publicité .....	23

## 5.

Relations avec nos actionnaires.....	25
5.1 Rapport annuel et communication .....	25
5.2 Délit d'initié.....	26
5.3 Informations confidentielles au sein du groupe .....	28
5.4 Protéger les actifs de l'entreprise .....	30

## 6.

Relations avec nos collaborateurs .....	33
6.1 Conflits d'intérêts .....	33
6.2 Corruption .....	34
6.3 Cadeaux et invitations promotionnelles .....	35
6.4 Protection des données .....	36
6.5 Sécurité, Hygiène, Environnement et Qualité (SHEQ) .....	37
6.6 Droits de l'Homme .....	38
6.7 Relations interpersonnelles .....	39

## 7.

Relations avec les communautés et avec le public .....	41
7.1 Corporate Responsibility.....	41
7.2 Activités à caractère politique .....	42

## Avant-propos

Chers collègues,

Nombreux sont les facteurs à l'origine de notre succès. Citons, en particulier, la variété et la qualité de nos produits et projets ainsi que notre engagement à être les meilleurs dans le secteur des gaz industriels.

D'autres facteurs, plus difficiles à mesurer mais tout aussi réels, définissent qui nous sommes et comment Messer Americas est jugé en tant qu'entreprise et plus globalement, au sein de Messer Group.

L'un des actifs les plus précieux de notre groupe est sa réputation d'intransigeance en matière d'éthique et de déontologie. Cette réputation a, depuis toujours, été la conséquence directe de notre comportement, sur notre lieu de travail ou en dehors du travail, et continuera de l'être à l'avenir.

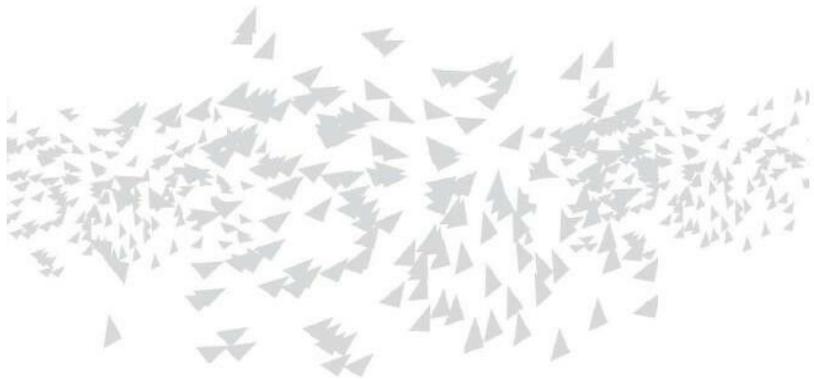
Le Code de Conduite de Messer Group ainsi que ce Supplément de Messer Americas vous guidera au sein d'un environnement dont la complexité n'a cessé de croître au cours de ces dernières années. Ils vous donneront des directives pour agir en conformité avec les lois et réglementations et reflèteront également nos valeurs et principes de sécurité, d'intégrité, de développement durable et de respect ainsi que de l'orientation client et employés, de comportement responsable, de responsabilité d'entreprise, d'excellence, de confiance et de respect mutuels. La mise en œuvre de ces valeurs nous permettra de poursuivre au mieux notre action en qualité d'employeur, de fournisseur et de société anonyme.

Avec votre aide, Messer Americas et Messer Group pourra soutenir son excellente réputation et continuer à jouir du respect témoigné par l'ensemble de ses partenaires et des communautés au sein desquelles nous vivons et travaillons.

Bridgewater, New Jersey, 1 mars 2019

L'équipe de direction de Messer Americas





Le Supplément du Code de Messer Americas est conçu pour refléter les attentes de ses principales parties prenantes. Chaque collaborateur de Messer Americas est tenu de prendre connaissance des règles et lois applicables à son travail et de s'y conformer. Messer Americas exercera un contrôle actif de l'application des règles énoncées dans le code et le supplément.

# 1. Éthique et respect des normes au sein de Messer Americas

## Qui sommes-nous ?

Messer Americas fait partie des leaders régionaux dans le domaine de l'ingénierie et du gaz. La société emploie près de 5 000 personnes. La stratégie de Messer Americas s'inscrit dans une démarche de croissance à long terme, basée sur la performance et mettant en exergue l'expansion de ses activités régionales, avec des produits et services à la pointe du progrès.

## Que signifie le code pour chaque collaborateur ?

Chaque collaborateur de Messer Americas devra apprendre, en se référant à notre code Messer et son supplément, à se conformer aux règles et lois s'appliquant à leur travail. Le Code et le supplément s'appliquent à l'ensemble des salariés, dirigeants et personnels d'encadrement de Messer Americas. de Messer Americas s'engage à influencer et à encourager ses partenaires commerciaux à adopter les règles énoncées dans la charte. Le respect des règles du code et de ce supplément lors de l'exercice de l'ensemble des activités professionnelles est impératif.

Le Code et le supplément ne visent aucunement à modifier les règles relatives à l'emploi au sein de Messer Americas. Ils ont plutôt pour vocation de nous aider à comprendre ce que l'on attend de nous, afin d'agir à tout moment de manière responsable et intègre. Messer Americas exercera un contrôle actif du strict respect des règles énoncées dans le code et le supplément. Le non-respect de ces dernières pourra entraîner des mesures disciplinaires, y compris le licenciement, ainsi que des poursuites au pénal ou devant les juridictions civiles.

## Pourquoi Messer Americas a besoin du code et du supplément ?

Les règles contenues dans le Code de Conduite de Messer Group ainsi que ce supplément de Messer Americas définissent la manière dont Messer Americas entend établir ses relations avec ses clients et fournisseurs, les autorités, les autres entreprises sur le marché, l'environnement et les personnes. Ces principes nous indiquent, de manière précise, le comportement à adopter dans certaines circonstances, afin de préserver et de promouvoir la bonne réputation de Messer. Le non-respect du code et du supplément peut exposer Messer et ses collaborateurs à de graves préjudices et peut nuire, notamment, à notre activité, à l'environnement, aux personnes ainsi qu'à la réputation. Nous nous exposons au paiement d'amendes, voire même à des peines d'emprisonnement en cas d'infraction grave à ces règles. La prise active de responsabilité est un principe fondamental, qui exige une attention d'autant plus soutenue que notre environnement professionnel évolue constamment.

**Comment Messer Americas va-t-elle appliquer le code et le supplément ?**

Le Code de Conduite de Messer Group ainsi que le supplément de Messer Americas a pour objet de gérer efficacement les risques de l'ensemble des secteurs d'activité et des zones géographiques au sein de Messer Americas. Pour une gestion efficace des risques, le code et le supplément doivent constituer une référence pour l'ensemble du personnel de Messer Americas. Et, pour être une référence, tous les secteurs d'activité des Amériques doivent y adhérer. C'est dans cette perspective que Messer Americas envisage de mettre en place un programme de mise en application du code et du supplément. Messer Americas s'engage à ne négliger aucun effort pour la mise en application du code et du supplément et à former son personnel sur les sujets de législation et d'éthique importants. Ce programme a pour but de renforcer la crédibilité du code et du supplément et d'en permettre une mise à jour régulière pour l'ensemble du groupe. Bien que Messer Group GmbH ait le pouvoir exclusif de maintenir et de réviser le code de conduite global du groupe, Messer Americas maintiendra et révisera ce supplément de Messer Americas selon les besoins et proposera également des révisions du code du groupe, le cas échéant.

**Est-ce que le code et le supplément regroupe la totalité des normes, politiques et pratiques de Messer Americas ?**

Le code et le supplément ne peuvent décrire en détail la totalité des politiques, normes et pratiques applicables. Dans les cas où il existe des directives ou règles spécifiques susceptibles de préciser certains points, le code et le supplément y font référence et indiquent l'endroit où les trouver au sein de ce code et de ce supplément.

**Comment le supplément de Messer Americas est-il organisé ?**

Le supplément de Messer Americas est conçu pour compléter le Code de conduite et pour refléter les attentes de nos principales parties prenantes. Ces parties prenantes sont des partenaires ayant des intérêts dans notre entreprise. Il s'agit de nos clients, fournisseurs et des marchés, à savoir des clients satisfaits qui se sentent compris ; des fournisseurs qui nous apprécient parce que nous sommes exigeants, mais équitables ; des marchés où nous jouons un rôle important. Des actionnaires – qui attendent que notre organisation maximise la valeur de leur investissement. Des collaborateurs – qui travaillent avec enthousiasme et fierté parce qu'ils se sentent impliqués et valorisés. Des communautés – dans lesquelles nous jouons un rôle concret et positif.

**Existe-t-il des normes plus strictes pour le personnel d'encadrement ?**

En fonction de leur position et de leurs tâches au sein de l'organisation, le personnel d'encadrement ou les agents de maîtrise sont tenus :

- de promouvoir un environnement de travail qui reconnaisse et valorise le respect des valeurs éthiques.
- de s'assurer que les employés et les équipes placés sous leur responsabilité comprennent et appliquent le code et ce supplément, tout en disposant des connaissances et des moyens nécessaires pour le faire.
- d'apporter leur soutien aux salariés qui posent des questions ou expriment leurs préoccupations en matière de déontologie.
- d'exercer une surveillance et de faire respecter de manière cohérente les règles énoncées dans le code et ce supplément.
- de donner le bon exemple et d'encourager les autres à faire de même.

**Quelles sont les sociétés liées par le code et le supplément ?**

Toutes les entreprises et filiales de Messer Americas ainsi que toutes les sociétés contrôlées par Messer Americas, ou au sein desquelles le groupe exerce un pouvoir de décision, sont tenues d'observer le Code de Conduite de Messer Group ainsi que le supplément de Messer Americas. S'agissant de coentreprises qui ne sont pas sous son contrôle, Messer Americas s'efforcera d'influencer et d'encourager ses partenaires à adopter les normes énoncées dans le Code de Conduite de Messer Group ainsi que le supplément de Messer Americas.

**Est-ce que le code et le supplément couvrent les lois locales ?**

Messer Americas étant un acteur sur le plan régional, nos collaborateurs sont soumis aux lois des pays dans lesquels ils opèrent. Le code et le supplément énoncent les règles minimales auxquelles les collaborateurs de Messer Americas sont tenus d'adhérer. Là où des lois locales ou des directives internes à Messer sont plus strictes que d'autres, ces lois locales ou directives internes plus strictes s'appliqueront. Si vous ne savez pas précisément quelles lois ou règles appliquer dans le cadre de l'exercice de votre fonction, veuillez-vous adresser à vos supérieurs ou au département juridique.

**Politique de non-représailles**

Messer Americas interdit strictement toute mesure de représailles à l'encontre de toute personne relatant de bonne foi des faits ou problèmes d'ordre éthique.

**Valeurs**

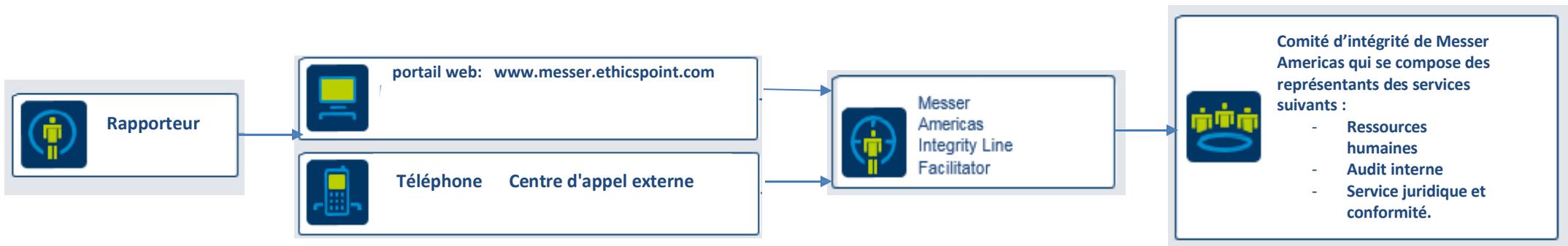
Le Code de Conduite de Messer Group ainsi que le supplément de Messer Americas a pour vocation de sensibiliser l'ensemble des salariés et cadres de Messer Americas aux valeurs d'intégrité. Pour atteindre ce but, le code et le supplément véhiculent la vision, les valeurs et les principes d'action de Messer Americas.

## 2.

### Le système de signalement de Messer Americas

Dans le cadre des missions qui leur sont confiées au sein de Messer, nos collaborateurs peuvent être amenés à se poser des questions concernant leur travail ou les activités de la société. Ces personnes sont invitées, le cas échéant, à faire part de leurs préoccupations à leur supérieur direct, et à en discuter avec ce dernier avant d'en référer à d'autres interlocuteurs afin de résoudre les problèmes posés. S'il s'avère impossible d'en parler à leur supérieur hiérarchique, les personnes concernées ont la possibilité de poser leurs questions par le biais l' « Integrity Line » de Messer Group.

#### Integrity Line



L' « Integrity Line » de Messer Group décrite ci-dessous fait partie intégrante des instruments de respect des règles d'ordre éthique et des normes au sein de Messer, et constitue un moyen de traiter toute question ou allégation soulevée par nos partenaires. L' « Integrity Line » interviendra dans des domaines juridiques ou secteurs d'activité précis, après s'être préalablement informée de manière détaillée, et munie de tout pouvoir ou autorisation requis par les lois locales applicables. Vous serez informé de la date à partir de laquelle ce service sera mis en place dans votre organisation ainsi que de son fonctionnement. Les signalements établis par le biais d' « Integrity Line » rédigés par les employés de Messer Americas doivent être gérés en collaboration par le comité d'intégrité de Messer Americas, composé de représentants des ressources humaines, de l'audit interne et du service juridique et conformité.

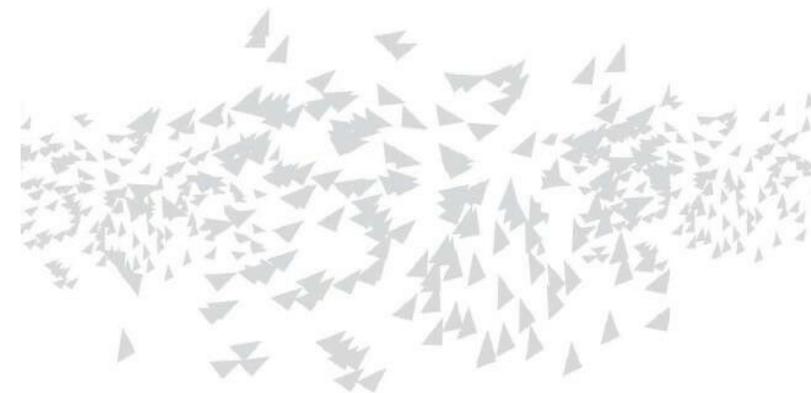
Les collaborateurs souhaitant poser des questions, obtenir un conseil ou faire part d'un manquement (potentiel) au Code de conduite de Messer ou ce Supplément de Messer Americas pourront s'adresser à leur supérieur hiérarchique ou superviseur. Si les violations (potentielles) devaient impliquer le superviseur ou le supérieur hiérarchique, le collaborateur pourra s'adresser à un autre supérieur ou à un autre interlocuteur au sein des divisions des Ressources Humaines, d'Audit Interne ou du service juridique.

Si, pour une raison ou une autre, un collaborateur est dans l'impossibilité de communiquer un sujet de préoccupation à son supérieur hiérarchique ou à un des interlocuteurs que nous venons d'indiquer, il pourra s'adresser 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 à notre « Integrity Line ». Il existe deux manières de procéder :

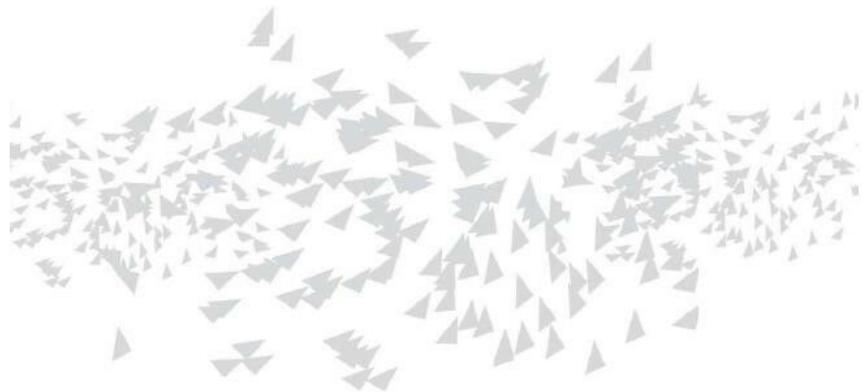
- Grâce à un portail Web dédié spécialement conçu pour recueillir les préoccupations, et qui est exploité par une société tierce gérant ces signalements pour Messer.
- Par téléphone via l'Integrity Line accessible dans le monde entier et géré par une société tierce qui gère ces appels pour Messer.

Toutefois, les moyens listés ci-dessus, permettant de poser des questions, d'obtenir un conseil ou de signaler un incident, ne sont pas exhaustifs. Les collaborateurs sont libres de choisir tout autre moyen approprié. Une fois reçu, le sujet de préoccupation est saisi dans une base de données confidentielle spécifique, référencé et traité par le Integrity Line Facilitator et le Comité Integrity de Messer Americas.

Ce traitement est effectué selon la procédure mise en place pour assurer l'égalité et la rapidité de traitement de tels sujets, ainsi que par le biais d'une communication appropriée. Tous les sujets de préoccupation communiqués au Integrity Line Facilitator sont traités dans le respect des lois sur la protection des données. Messer Americas ne tolérera aucune mesure de représailles à l'égard des préoccupations communiquées de bonne foi.



**Messer Americas estime que les relations commerciales fondées sur la franchise et la confiance, profitables aux deux parties, stimuleront la croissance et la prospérité des clients, des fournisseurs et des marchés.**



### 3.

## Prise de décision dans le respect de l'éthique

Parfois, le Code de Conduite de Messer Group et le supplément de Messer Americas peut vous servir de guide dans un cas précis, mais, dans d'autres cas, vous pouvez douter de la décision à prendre. Dans une telle situation, vous devez prendre conseil auprès de votre supérieur hiérarchique ou votre superviseur.

Le diagramme suivant présente les axes de réflexion susceptibles d'encourager la prise de décision. Ils ne sont en aucun cas exhaustifs. De plus, vous avez toujours la possibilité de vous adresser au service juridique pour clarifier certains sujets.

Messer Americas estime que les relations d'affaires fondées sur la franchise et la confiance mutuelle, profitables aux deux parties, sont synonymes de croissance et de prospérité pour les clients, les fournisseurs et les marchés. Messer Americas s'efforcera d'être à l'écoute des besoins de ses clients ou de tiers.

Messer Americas adoptera toujours un comportement équitable et honnête, tout en étant un concurrent aussi dynamique que possible, dans les limites de la législation en vigueur.

Référez-vous au diagramme suivant pour vous guider dans vos réflexions concernant un sujet d'ordre éthique :



#### Reconnaitre, en premier lieu, qu'il s'agit d'un sujet d'ordre éthique

Vous-a-t-on demandé d'agir d'une manière qui vous semble incorrecte? Avez-vous connaissance d'un comportement potentiellement illégal, ou de la conduite contraire à l'éthique d'un collègue, client ou fournisseur?



#### Réfléchissez avant d'agir

Faites la synthèse du problème auquel vous semblez être confronté. Est-ce que tout est clair? Demandez-vous pourquoi il s'agit là d'un problème. Analysez les alternatives qui sont à votre disposition. Vérifiez tous les faits et aspects pertinents. Est-ce que d'autres personnes pourraient être concernées? Demandez de l'aide à votre supérieur.



#### Décidez de l'action à entreprendre

Relisez le Code Messer et le supplément de Messer Americas. Y a-t-il des enjeux juridiques ou financiers? Analysez les risques et déterminez comment les réduire.

Une fois que votre décision est analysée :



#### Analysez les répercussions de votre décision

Seriez-vous prêt à expliquer à votre supérieur direct, à vos collègues, votre famille ou vos amis ce que vous avez fait sans avoir honte ni être embarrassé? Si votre décision était publiée dans la presse, est-ce que Messer Americas serait à l'aise face à cette publication? Qu'en serait-il de Messer Group? Demandez-vous comment votre décision serait comprise dans un contexte global. Est-ce que vous prendriez toujours la même décision?



#### Voie à suivre

Communiquez votre décision et vos arguments d'une manière appropriée. Veillez à ce que les procédures standard soient modifiées si c'est nécessaire.

# 4.

## Relations avec nos clients, fournisseurs et marchés

### 4.1 Concurrence

#### Thématique

- Les lois relatives à la concurrence et les lois antitrust ont pour objet de protéger la libre concurrence et de veiller à préserver les intérêts des consommateurs.
- Ces lois sont valables dans tous les pays dans lesquels Messer Americas est actif ; certaines d'entre elles s'appliquent au-delà des frontières juridictionnelles nationales.

#### Conduite à tenir

- Dans tous ses secteurs d'activité, Messer Americas met en œuvre une concurrence dynamique, conforme aux normes d'ordre légal et éthique, et s'engage à respecter les règles édictées par les lois relatives à la concurrence ainsi que les règles des lois antitrust.

#### Informations complémentaires

- Le comportement anticoncurrentiel, à savoir, par exemple, la conclusion d'ententes illicites avec des concurrents, peut être lourd de conséquences:
  - Amendes pouvant atteindre dix pour cent du chiffre d'affaires du groupe.
  - Peines d'emprisonnement pour les personnes condamnées pour entente sur les prix.
  - Actions en dommages-intérêts contre la société, qui peuvent être intentées par ses clients.
  - Atteinte sérieuse à la réputation de l'entreprise, qui, à son tour, peut affecter le cours de ses actions.
- Même des violations non intentionnelles sont punissables.

Messer Americas ne tolérera aucune violation des lois relatives à la concurrence.

En cas de doute sur la conduite à tenir sur l'applicabilité de ces lois, vous devez prendre conseil auprès de votre service juridique.

**EXEMPLE** // La part de marché détenue par votre secteur d'activité est prépondérante dans votre zone géographique. Vous souhaitez augmenter cette part au détriment de votre concurrent le plus proche. Vous préparez un avant-projet à attention de votre supérieur dans le but de diminuer vos prix, pour évincer délibérément votre concurrent du marché. Vous parlez de votre avant-projet à une collègue, un matin, en prenant un café. Elle vous fait part de ses réserves et vous conseille de vérifier que votre projet est conforme aux lois en vigueur. Que devez-vous faire?

→ Vous devez faire vérifier votre projet par votre service juridique. Car si votre société détient une grande part de marché, elle peut être qualifiée de dominante sur ce marché par la loi. Ceci signifie que vous devez vous conformer à des obligations spécifiques pour développer vos activités sur ce marché. Il convient d'attacher une importance particulière à la tarification de vos produits. Dans votre cas, vous devez veiller à ne pas utiliser votre position dominante sur ce marché pour évincer d'autres concurrents, ce qui peut être considéré comme un abus de position dominante par les autorités

**EXEMPLE** // Dans le cadre d'une réunion de la fédération des associations professionnelles, le représentant d'un de vos concurrents vous aborde et vous invite à partager des informations sur l'augmentation des tarifs. Devez-vous partager cette information?

→ Non. Parler aux concurrents peut être interprété comme un regroupement d'intérêts au détriment du marché. Soyez donc toujours prudent lorsque vous échangez des informations avec vos concurrents. En pareille hypothèse, l'échange d'informations sur la formation des prix serait considéré comme une violation des lois relatives à la concurrence. Vous devez décliner poliment cette approche, documenter ce refus par écrit et contacter votre service juridique.



Messer Americas s'efforcera toujours d'être à l'écoute des besoins de ses clients, de ses fournisseurs ou d'autres tierces parties. Messer Americas se comportera également de manière juste et honnête, en faisant preuve d'une concurrence aussi vigoureuse que possible dans les limites légales.

## 4.2 Commerce international

### Thématique

- Tous les pays réglementent l'exportation et l'importation des marchandises. Ces règles de contrôle de l'exportation s'appliquent à l'ensemble des transactions réalisées avec des tiers et entre sociétés du même groupe, et ce au-delà des frontières.
- Certains produits, logiciels ou informations, n'ont pas le droit d'être exportés, directement ou indirectement, dans certains pays.

### Conduite à tenir

- Messer Americas s'engage à observer et à adhérer à l'ensemble des lois et réglementations relatives à l'exportation et à l'importation de marchandises, de services ou d'informations dans toutes les parties du monde.
- Messer Americas s'engage à créer et à mettre en œuvre un programme de conformité de son commerce international aux lois en vigueur.

### Informations complémentaires

- Faire des affaires avec des pays, des personnes ou des organisations sous embargo est sujet à des restrictions ou peut être tout simplement illégal.
- Violer ces règles peut entraîner des sanctions sévères, incluant le paiement d'amendes et, pour les personnes impliquées, des peines d'emprisonnement.

**EXEMPLE** // Vous êtes abordé par une personne souhaitant exporter certains produits dans un pays sous embargo de l'ONU. Une conclusion rapide de l'affaire est souhaitée, et la commande est passée en l'espace de quelques jours. On vous demande de réduire au minimum les tâches administratives relatives à la commande et à la facturation. Que devez-vous faire?

→ Les embargos de l'ONU, ainsi que les lois régissant les embargos à l'encontre de certains pays, peuvent stipuler l'obtention d'une autorisation d'exporter préalable à l'expédition ou bien l'interdiction d'exporter, selon les caractéristiques de la marchandise, l'identité du client, la destination finale ou le pays de destination finale de la marchandise. Vous devez prendre conseil auprès de votre direction juridique avant de donner une réponse à votre client potentiel.

### 4.3 Relations avec les autorités

#### Thématique

- Des règles particulières sont applicables dans les situations suivantes:
  - vous avez un client du secteur public ou
  - vous avez affaire aux autorités administratives d'un pays.
- Les infractions à ces règles peuvent faire l'objet de lourdes sanctions.

#### Conduite à tenir

- Les collaborateurs de Messer Americas veilleront à ne pas exposer le groupe à des risques inutiles dans le cadre de telles négociations.
- Toutes les informations fournies à un acteur du secteur public, à quelque titre que ce soit, doivent être véridiques et détaillées. Elles doivent efficacement protéger les intérêts légitimes de Messer Americas.
- Votre service juridique pourra vous donner une ligne de conduite dans le cadre de votre interaction avec les autorités administratives.

**EXEMPLE** // Vous recevez une lettre du gouvernement vous fixant un délai pour fournir des informations concernant Messer Americas. Que devez-vous faire?  
 → Messer Americas s'efforcera, en toute circonstance, de satisfaire les demandes d'information en provenance du secteur public. Vous devez immédiatement informer votre supérieur direct ou contacter votre service juridique pour définir la manière dont cette demande devra être traitée.

### 4.4 Nos produits

#### Thématique

- De nombreux produits fabriqués par Messer Americas sont soumis à de strictes réglementations, en grande partie parce qu'ils sont employés dans des industries ou secteurs de la santé.

#### Conduite à tenir

- Messer Americas développe des solutions innovatrices et fabrique des produits sophistiqués répondant aux besoins personnalisés de ses clients.
- Messer Americas entend exercer ses activités de recherche et de développement dans l'intérêt des personnes utilisant ses produits.
- Messer Americas veille à ce que ses produits soient conformes aux standards de sécurité, d'hygiène, d'environnement et de qualité (SHEQ) les plus élevés.

#### Informations complémentaires

- Pour de plus amples informations sur la réglementation des produits médicaux ou sur les standards SHEQ, nous vous invitons à vous rendre sur notre site intranet.

**EXEMPLE** // Vous avez eu connaissance du fait que Messer Americas fournit un gaz industriel pour lequel une autorisation n'a manifestement pas été obtenue. Que devez-vous faire?  
 → Vous devez immédiatement contacter votre supérieur et voir avec lui si vous devez contacter le service SHEQ ou un responsable du secteur Healthcare, afin de veiller à l'obtention de l'autorisation requise.

## 4.5 L'approvisionnement dans le respect de l'éthique

### Thématique

- Les fournisseurs jouent un rôle essentiel pour les activités de Messer Americas ainsi que pour sa capacité à fournir des produits et services à ses clients.
- La mise en œuvre, par les fournisseurs, de principes conformes à l'éthique, qui est susceptible d'affecter l'image de Messer Americas, fera l'objet de contrôles par nos partenaires externes.

### Conduite à tenir

- Messer Americas choisira ses fournisseurs sur la base de leur mérite respectif.
- Messer Americas attend de ses fournisseurs qu'ils se conforment aux exigences légales et qu'ils adhèrent aux principes énoncés dans le Code de conduite de Messer Group et ce supplément de Messer Americas.
- Messer Americas attend de ses fournisseurs une coopération active dans le but d'atteindre les objectifs de la politique SHEQ.

**EXEMPLE** // Vous avez eu connaissance du fait qu'un fournisseur n'a pas mis en place de système de gestion des déchets, et qu'il pourrait y avoir des fuites de substances dangereuses. Que devez-vous faire?

→ Parlez de ce problème avec votre supérieur direct et contactez le responsable des approvisionnements pour mettre en place un système de gestion des déchets aussi vite que possible. Vous devrez éventuellement aussi parler de ce problème avec le service SHEQ.

## 4.6 La publicité

### Thématique

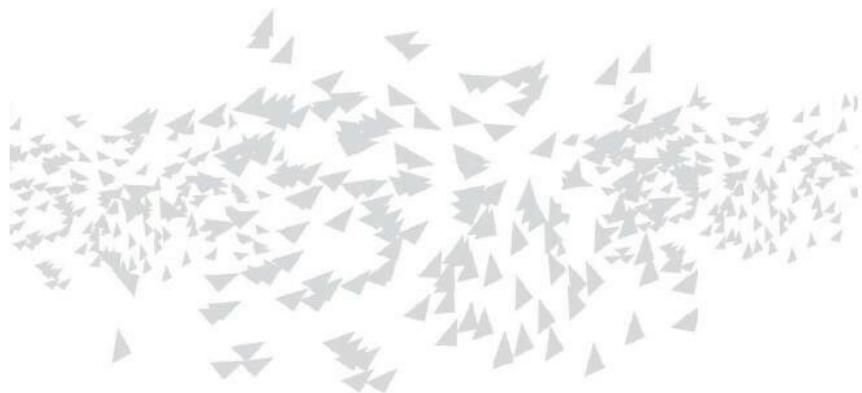
- La réputation de Messer Americas est précieuse.
- Pour garantir la confiance continue de nos clients, les activités de marketing, de publicité et de vente doivent décrire nos offres et services de manière légale, juste et honnête.
- Les marques commerciales de Messer doivent être utilisées de manière cohérente et appropriée pour éviter la perte de droits légaux.

### Conduite à tenir

- Si un client ou un fournisseur souhaite utiliser le nom ou le logo de Messer dans sa publicité, cela doit être approuvé par le service des communications d'entreprise au niveau régional ou du groupe.
- Toutes les publicités et promotions officielles doivent être approuvées par le service des communications d'entreprise ou par un responsable régional des communications.
- Les pratiques qui sont fausses, trompeuses ou mensongères sont strictement interdites.

**EXEMPLE** // Vous découvrez une campagne publicitaire qui fait de fausses déclarations concernant les produits de Messer Americas et dénigre le produit d'un concurrent de manière trompeuse. Que devrais-tu faire?

→ Contacter le service régional des communications pour obtenir des conseils.



Les actionnaires de Messer Americas s'attendent à ce que notre organisation maximise la valeur de leur investissement. Messer Americas cherche toujours à faire preuve de prudence dans l'utilisation de ses ressources et de ses actifs et fait preuve de franchise, de précision et de transparence quant à ses opérations et ses performances et sur la manière dont elles sont consignées.

## 5. Relations avec nos actionnaires

### 5.1 Rapport annuel et communication

#### Thématique

- Les actionnaires, analystes financiers, créanciers, bailleurs de fonds et, plus généralement, le public, font confiance à Messer Americas pour obtenir des informations fiables sur les activités, la performance et les perspectives du groupe.
- La crédibilité de Messer Americas sera, notamment, mesurée en fonction de l'intégrité avec laquelle seront tenus ses livres de comptes, ses documents comptables et son reporting financier.
- Des informations imprécises ou incomplètes peuvent être synonymes d'irrégularités en matière financière ou comptable, voire de fraude.

#### Conduite à tenir

- Messer Americas exercera des contrôles constants pour s'assurer de la fiabilité des informations financières.
- Tous les collaborateurs de Messer Americas concernés s'assureront que la communication d'informations de ce type, sous forme électronique, sur papier ou tout autre support, soit exacte, honnête et actuelle.
- Messer Americas assurera, dans la mesure du possible, au public l'égalité d'accès aux mêmes informations honnêtes et précises.
- Toutes les demandes provenant des investisseurs seront transmises au service des communications.
- Les collaborateurs ne devront pas répondre aux questions des investisseurs ou de la presse.

**EXEMPLE //** Les résultats de votre équipe sont supérieurs aux chiffres budgétés. Une nouvelle installation doit être achetée et livrée au début du mois de janvier de l'année prochaine. Votre directeur d'usine vous demande si la facture peut être réglée sur le budget de cette année? Que devez-vous faire?  
→ L'état de votre budget n'est pas à prendre en considération. Si les marchandises n'ont pas été reçues ou si les services n'ont pas été effectués, la transaction ne devra pas être prise en compte.

## 5.2 Délit d'initié

### Thématique

- Les lois relatives au délit d'initié ont pour vocation d'éviter que les collaborateurs ne tirent profit, à titre personnel ou pour le compte de tiers, de l'utilisation d'informations confidentielles dont ils ont eu connaissance avant qu'elles aient été rendues publiques.
- Il y a délit d'initié lorsqu'une personne employée par le groupe ou un de ses proches négocie des actions ou des titres sur la base d'informations non connues du public, dont la personne a eu connaissance par le biais de son travail.

### Conduite à tenir

- Messer Americas s'engage fermement à soutenir l'intégrité et le caractère public des marchés boursiers (valeurs ou actions) dans le monde entier.
- Il est interdit aux collaborateurs de Messer Americas, ainsi qu'à toute autre personne, de négocier des actions ou des titres de toute autre société cotée en bourse appartenant au groupe, sur la base d'informations confidentielles obtenues dans le cadre de leurs fonctions.

**EXEMPLE** // Votre frère possède quelques actions chez un client de Messer Americas et vous savez qu'il a l'intention de les vendre. Vous savez que Messer Americas a travaillé avec ce client pour l'aider à soumissionner sur un contrat majeur que le client est sur le point de gagner ce contrat. Vous voulez dire à votre frère de conserver les actions jusqu'à l'annonce de l'attribution du contrat majeur. Que devez-vous faire?

→ Votre connaissance du travail de Messer Americas avec le client et de l'attribution du contrat majeur est considérée comme confidentielle, comme une information privilégiée. Vous ne devez jamais révéler ce type d'informations à quiconque en dehors de Messer. Si vous aviez choisi de le faire savoir à votre frère, lui dire pourrait être une infraction pénale, qui vous toucherait non seulement personnellement, mais aussi votre frère et Messer.

### 5.3 Informations confidentielles au sein du groupe

#### Thématique

- La propriété intellectuelle de Messer Americas constitue un avantage concurrentiel.
- Les informations confidentielles de Messer Americas sont un pilier du succès de l'entreprise.
- Les produits et solutions innovateurs sont la clé de la croissance permanente de Messer Americas.
- Messer Americas développe des idées, stratégies et génère d'autres informations (par exemple, la propriété intellectuelle), précieuses et non publiques, qui font partie de ses actifs et qu'elle doit protéger.
- L'usage frauduleux d'informations confidentielles de tiers peut exposer Messer Americas et son personnel à des risques de poursuites.
- De nombreuses lois protègent les informations confidentielles.

#### Conduite à tenir

- Les collaborateurs doivent prendre des mesures adéquates afin de protéger les informations confidentielles de Messer Americas en leur possession.
- Messer Americas n'utilisera pas les informations confidentielles qu'elle détient concernant d'autres sociétés.
- Toutes les inventions faites par les collaborateurs ou tiers, dont l'utilisation est réservée à Messer Americas, doivent être protégées dans le cadre des lois en vigueur.
- Les licences relatives aux brevets ou savoir-faire de Messer Americas doivent être négociées et délivrées seulement après accord du service juridique et de la direction du groupe.
- Tous les collaborateurs s'engagent à respecter les informations confidentielles appartenant à autrui.

**EXEMPLE** // Un des membres de votre équipe vient de rejoindre Messer Americas après avoir quitté un concurrent. Cette personne souhaite vous communiquer des informations confidentielles dans le domaine du marketing, concernant des projets sur lesquels elle travaillait à l'époque où elle était employée chez le concurrent. Devez-vous accepter cette information?

→ Non ! Vous commettriez une infraction aux règles du code/supplément. Votre collaborateur est tenu, par rapport à son ancien employeur, à une obligation de confidentialité. Si il vous communiquait cette information, vous auriez le devoir de protéger le concurrent et de ne pas utiliser cette information au bénéfice de Messer Americas.

**EXEMPLE** // Vous venez juste de soumettre une offre, dans le cadre d'un nouveau projet pour un nouveau client. Votre client potentiel vous appelle pour convenir d'une réunion en tête-à-tête. Lors de cette réunion, il vous remet une copie de l'offre de votre concurrent le plus proche pour le même projet, et vous demande de revoir votre offre. Que devez-vous faire?

→ Appelez directement votre service juridique. Vous ne devez pas utiliser cette information avant d'avoir vérifié si vous avez le droit de le faire. L'offre soumise par votre concurrent peut très bien avoir un caractère confidentiel. Dans ce cas, il serait illégal d'utiliser de telles informations. Vous devrez alors, le cas échéant, rendre immédiatement l'offre du concurrent au client.

## 5.4 Protéger les actifs de l'entreprise

### Thématique

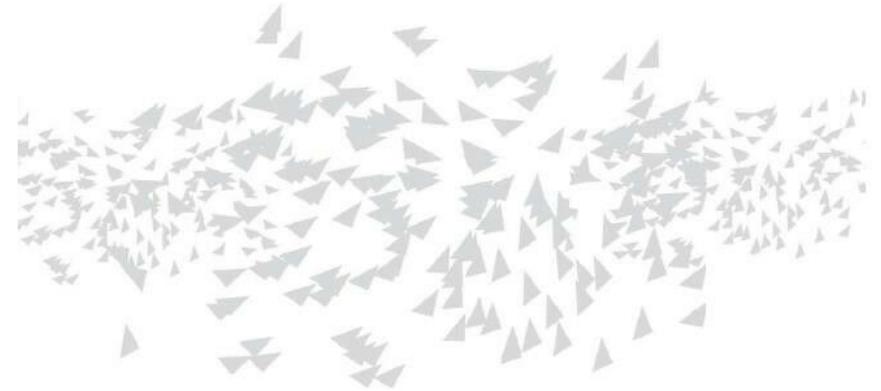
- Les actifs de Messer Americas, qu'ils soient matériels ou immatériels, permettent à nos collaborateurs d'atteindre les objectifs fixés dans le cadre de leur travail.
- Des actifs endommagés, volés, utilisés à mauvais escient ou gaspillés ont des conséquences négatives pour chacun d'entre nous, et sont préjudiciables aux activités ainsi qu'aux résultats financiers de Messer Americas.

### Conduite à tenir

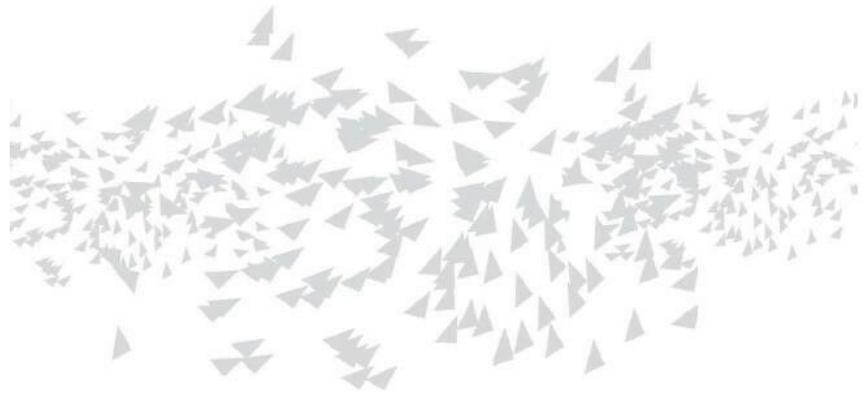
- Les actifs de la société doivent être uniquement utilisés pour servir les buts légitimes de la société.
- Les collaborateurs peuvent, occasionnellement, utiliser les ressources de la société telles que les photocopieurs ou téléphones à des fins personnelles, dans la mesure où ils n'occasionnent pas de frais supplémentaires significatifs, ne distraient ni ne perturbent leurs collègues et observent les règles mises en œuvre par Messer Americas (règles d'accès d'Informations Services (IS) de Messer Americas). Toute autre utilisation doit être expressément approuvée, par écrit, par un membre de l'équipe de direction de Messer Americas.
- Les collaborateurs devront utiliser les actifs relevant de l'Information Technology (IT) conformément à la politique IS.

**EXEMPLE** // J'ai une bétonnière à la maison que je souhaite prêter à mon père. Puis-je utiliser un camion de Messer pour transporter cette bétonnière chez mon père?

→ **Non**. Les véhicules de Messer (et les assurances afférentes) sont seulement destinés à couvrir les activités du groupe et ne doivent pas servir à d'autres usages.



Les actifs de Messer Americas, qu'ils soient matériels ou immatériels, permettent à nos collaborateurs d'atteindre les objectifs fixés dans le cadre de leur travail.



Messer Americas s'engage à assurer la sécurité sur le lieu de travail de l'ensemble de ses salariés, afin qu'ils se sentent appréciés à leur juste valeur et motivés. Messer Americas s'engage à coopérer, en toute bonne foi et dans le cadre légal approprié, avec les syndicats, comités d'entreprise ainsi qu'avec l'ensemble des organes de représentation des salariés.

## 6. Relations avec nos collaborateurs

### 6.1 Conflits d'intérêts

#### Thématique

- Il faut impérativement prévenir ou gérer les situations dans lesquelles les intérêts de nos collaborateurs peuvent influencer leur capacité à prendre des décisions impartiales au nom de la société.
- Les conflits d'intérêts jettent un doute sur la qualité des décisions prises et sur l'intégrité de la personne prenant la décision.

#### Conduite à tenir

- Les conflits d'intérêts, même potentiels, doivent être évités en toute circonstance.
- Au cas où ils ne peuvent être évités, il convient de les gérer avec prudence.
- Tous les collaborateurs fourniront à leur supérieur des informations concernant tout conflit apparent ou réel et s'impliqueront, de concert avec leur supérieur, dans la discussion, documentation et gestion de ces conflits.

**EXEMPLE** // Vous êtes au milieu d'un projet de construction d'un nouveau site de Messer Americas dans votre pays. Un sous-traitant vous fait faux bond au dernier moment, et la tâche qu'il devait assumer est si complexe qu'il vous faudrait des mois pour le remplacer. Votre cousin a une entreprise qui pourrait effectuer ce travail immédiatement. Pouvez-vous prendre la société de votre cousin sous contrat pour effectuer ce travail?

→ Si vous confiez cette tâche à votre cousin, votre décision pourrait manquer d'objectivité, en raison de vos liens personnels. Parlez de l'entreprise de votre cousin à votre supérieur, et demandez-lui de vous libérer du choix du sous-traitant employé par Messer Americas. De cette façon, notre société pourra se faire une opinion objective et décider si elle souhaite employer votre cousin, évitant ainsi l'apparition d'un conflit d'intérêts.

## 6.2 Corruption

### Thématique

- La corruption est le fait de donner ou de recevoir d'une personne, directement ou indirectement, un objet de valeur dans le but d'obtenir un avantage, ou d'exercer une influence, contrairement aux principes d'honnêteté et d'intégrité.

### Conduite à tenir

- Messer Americas ne tolérera aucune corruption, quelle que soit sa forme.
- Les collaborateurs ne donneront ni n'accepteront, directement ou indirectement, de présents illicites, sous quelque forme que ce soit.
- Il est interdit aux tiers agissant pour le compte de Messer Americas de donner ou d'accepter, directement ou indirectement, des présents illicites.

**EXEMPLE** // Vous gérez un nouveau grand compte pour Messer Americas et le client vous demande de gonfler le montant de l'offre de 100 000 €. Il vous demande ensuite, à la réception du règlement de la facture, de verser les 100 000 € sur un compte bancaire numéroté, domicilié aux Îles Caïmans. Vous avez peur que le client ne passe pas commande si vous n'accédez pas à sa demande. Que devez-vous faire?

→ Vous devez lui expliquer poliment que ce mode d'intervention constitue une infraction aux règles du code / supplément de Messer Americas puisqu'il s'agirait d'un bakchich ou d'un pot-de-vin, et que cette pratique est, de ce fait, illégale.

**EXEMPLE** // Vous êtes responsable de l'achat du matériel de bureau au service des achats. Le représentant de votre fournisseur vous remet une enveloppe contenant 100 € pour vous montrer qu'il apprécie la régularité avec laquelle vous achetez votre matériel chez lui. Vous ne savez pas si vous devez ou non accepter cette enveloppe. Que devez-vous faire?

→ Vous devez, avec courtoisie, refuser l'enveloppe. Il s'agit clairement d'un pot-de-vin, à savoir un acte illégal et contraire aux règles du code / supplément de Messer Americas.

## 6.3 Cadeaux et invitations promotionnelles

### Thématique

- Donner ou recevoir des cadeaux ou des invitations peut promouvoir la compréhension réciproque et les bonnes relations dans la vie professionnelle de tous les jours.
- Ces actes peuvent également diminuer la confiance de vos collègues, s'ils ne sont pas gérés correctement à votre niveau de prise de décision ou de la direction de Messer Americas.
- Ils peuvent aussi paraître injustifiés aux yeux des autres parties prenantes.

### Conduite à tenir

- Une directive concernant les cadeaux et invitations peut s'appliquer à votre activité, fonction ou région.
- Vous devez examiner et agir conformément à toute politique vous concernant.

**EXEMPLE** // Vous souhaitez offrir un petit cadeau en espèces à un client pour les vacances. Pouvez-vous faire cela?

→ Les cadeaux en espèces sont plus susceptibles d'être perçus comme un acte de corruption et sont donc interdits par le Guide de conformité anti-corruption de Messer Americas. Si, après avoir examiné les politiques pertinentes de l'entreprise, vous avez encore des questions ou des préoccupations concernant ce qui est des cadeaux et divertissements autorisés et non autorisés, veuillez consulter votre responsable ou le service juridique.

## 6.4 Protection des données

### Thématique

- Des lois réglementent la collecte, l'utilisation et la communication, par les entreprises, des données personnelles des collaborateurs, clients, fournisseurs ainsi que des données des tiers.
- Le non-respect de ces lois entraîne de lourdes sanctions pénales.

### Conduite à tenir

- Messer Americas s'engage à protéger les données personnelles de ses collaborateurs, clients, fournisseurs ainsi que celles des tiers.
- Messer Americas s'engage à acquérir, collecter, traiter, utiliser et stocker les données personnelles à des fins professionnelles exclusivement, et ce uniquement dans le cadre de l'exercice des activités de Messer Americas ou tel que requis par la loi.

**EXEMPLE** // Vous êtes en train de terminer le processus de délocalisation d'une grande base de données contenant des informations personnelles sur vos clients vers un provider externe. Un de vos collègues vous rappelle que le transfert d'un si grand nombre de données personnelles à l'extérieur de la société peut comporter des risques afférents à la protection des données. Vous ne souhaitez pas reporter le transfert. Que devez-vous faire?  
→ Le transfert de données personnelles à un tiers doit être effectué avec une grande prudence. Messer Americas est dans l'obligation de se conformer aux réglementations relatives à la protection des données et aux lois relatives au transfert de telles données. Quel que soit le délai de report de ce travail, vous devez prendre conseil auprès de votre service juridique et veiller à ce que les données clients soient traitées correctement et protégées pendant de tels transferts.

## 6.5 Hygiène, Sécurité, Environnement et Qualité (HSEQ)

### Thématique

- Notre vision « Chez Messer Americas, nous ne voulons porter atteinte ni à l'être humain, ni à l'environnement ».
- La sécurité, l'hygiène, le respect de l'environnement et la qualité sont des pré-requis essentiels à toutes les activités de Messer Americas.
- Chacun de nous assume pleinement ses responsabilités individuelles en matière de sécurité, d'hygiène, de respect de l'environnement et de la qualité.
- Tous les dirigeants adoptent ouvertement un comportement exemplaire.
- Les principes directeurs de Messer Americas dans ce domaine sont exprimés par notre politique HSEQ.

### Conduite à tenir

- Messer Americas s'engage à mettre en place et à développer un environnement de travail sûr et respectueux des conditions sanitaires.
- Il n'existe aucune priorité plus importante que la santé et la sécurité de nos collaborateurs, clients, fournisseurs et communautés locales.
- Une conduite appropriée en toute circonstance et une évolution permanente dans ces domaines sont les objectifs fondamentaux de notre société, dont le respect fait partie intégrante de tous nos processus et programmes d'action.

**EXEMPLE** // On vous demande d'effectuer une tâche nécessitant le port de vêtements de protection personnelle (PPE). Vous avez laissé vos vêtements de protection personnelle dans un autre bâtiment. Le travail à effectuer prend moins de temps que d'aller chercher vos vêtements de protection personnelle. Que devez-vous faire?  
→ Vous devez toujours porter vos vêtements de protection, et ce quel que soit le désagrément éprouvé. L' HSEQ vous donne à 100 % la ligne de conduite à tenir, dans 100 % de cas.

## 6.6 Droits de l'Homme

### Thématique

- L'Assemblée Générale des Nations Unies a adopté et proclamé la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme, dont les principes ont été adoptés par la majorité des pays. Ils reflètent les attentes publiques et internationales.
- Ces principes sont, entre autres :
  - Le droit au respect (Article 1)
  - L'interdiction de toute forme de discrimination ou de harcèlement (Article 2)
  - Le droit au respect de la vie privée (Article 3)
  - L'interdiction de l'esclavage et de la servitude (Article 4)
  - Le droit à la liberté de réunion et d'association (Article 20)
  - Le droit à une rémunération équitable (Article 23).

### Conduite à tenir

- Messer Americas adhère à la protection et à l'application de la Déclaration universelle des Droits de l'Homme.

**EXEMPLE** // Vous apprenez qu'un fournisseur a recours au travail des enfants pour développer un composant d'un produit vendu par Messer Americas. Que devez-vous faire?

→ Contactez la division Approvisionnement pour l'informer de cette situation et lui permettre de suivre cette affaire.

## 6.7 Relations interpersonnelles

### Thématique

- Messer Americas emploie près de 5 000 personnes dans la région.
- La diversité des cultures fait la force de Messer Americas.
- Des lois et réglementations régissent la façon dont Messer Americas doit traiter ses collaborateurs dans chaque pays dans lequel Messer Americas est présent.

### Conduite à tenir

- Messer Americas s'engage à promouvoir le respect des conditions de sécurité sur le lieu de travail et des conditions de travail équitables.
- Messer Americas s'engage à respecter les droits et la dignité de ses collaborateurs.
- Messer Americas estime que chaque collaborateur a droit à un traitement équitable, à la courtoisie et au respect.
- Chez Messer Americas, notre vision pour la diversité et l'inclusion (D&I) est de créer un environnement où nous acceptons, respectons et valorisons les différences des identités multiples et accueillons vraiment les diverses idées et perspectives des individus. Ce faisant, nous façonnons une culture d'entreprise ouverte et créative, offrant à chaque individu une chance égale de prospérer. Messer Americas ne tolérera pas la discrimination illégale, les abus ou le harcèlement sous quelque forme que ce soit. On s'attend à ce que les employés de Messer Americas examinent et adhèrent à toutes les politiques de D&I.

**EXEMPLE** // Vous tentez de recruter un nouveau collaborateur pour une position comportant de nombreux voyages dans différents pays. Le meilleur candidat est une femme. Vous savez que dans certains pays, les hommes d'affaires n'aiment pas traiter avec des femmes, et que cela pourrait affecter les activités de Messer Americas. Que devez-vous faire?

→ Vous ne pouvez pas exclure le meilleur candidat en raison de son sexe. Cette exclusion constituerait une violation de la loi et des règles du Code/Supplément de Messer Americas. Messer Americas s'efforcera toujours de recruter les meilleurs candidats pour les postes vacants.



Messer Americas s'engage à jouer un rôle concret, constructif et positif dans les communautés au sein desquelles il opère.

## 7. Relations avec les communautés et avec le public

### 7.1 Corporate Responsibility

#### Thématique

- La philosophie de la responsabilité de Messer Americas dans ce domaine est basée sur la vision, les valeurs et les principes d'action de notre société, visant à obtenir une prise de responsabilité dans notre conduite par rapport aux autres, aux communautés au sein desquelles nous évoluons, et à notre environnement.
- Messer Americas poursuit une stratégie claire dans ce domaine.
- Messer Americas agit de manière responsable à l'égard de ses partenaires au sein de chaque Regional Business Unit, à tous les niveaux.

#### Conduite à tenir

- Messer Americas s'engage à développer des technologies et des produits préservant l'avantage client, tout en soutenant une politique de développement durable.
- Nous adhérons activement à des projets de recherche et de développement dans nos secteurs d'activité.

**EXEMPLE** // Vous êtes contacté par un client potentiel vous demandant des détails sur la Corporate Responsibility de Messer Americas. Que devez-vous faire?

→ Contactez la division Corporate Responsibility de Messer Americas.

## 7.2 Activités à caractère politique

### Thématique

- Les lois de certains pays limitent strictement les dons aux candidats et partis politiques.
- Toute infraction sera sévèrement réprimée, entraînant le paiement d'amendes et des peines d'emprisonnement.

### Conduite à tenir

- Les collaborateurs de Messer Americas ne feront aucun don direct ou indirect à des candidats politiques, agents du secteur public ou partis politiques au nom de Messer Americas, sans accord écrit préalable du supérieur hiérarchique concerné.

**EXEMPLE** // Vous êtes invité à un dîner de collecte de fonds pour une personnalité politique locale en votre qualité d'employé de Messer Americas. Votre billet vous coûtera cher. Que devez-vous faire?

→ Votre participation à ce dîner pourrait être considérée comme un soutien de l'homme politique par Messer Americas. Redoublez d'attention lorsque vous acceptez une telle invitation, et prenez conseil auprès de votre supérieur avant de payer le billet.

Publié par

Messer North America, Inc.  
200 Somerset Corporate Blvd.  
Suite 7000  
Bridgewater, New Jersey, 08807, USA