

Code de conduite international d'Eisai pour les Partenaires commerciaux

Afin de réaliser sa philosophie d'entreprise, Eisai a élaboré une Charte de conduite des affaires et un Code de conduite destinés à guider ses employés dans leurs relations d'affaires, afin qu'elles se conforment à toutes les lois et normes éthiques en vigueur, qu'elles soutiennent une croissance économique durable et qu'elles apportent des solutions aux problèmes sociaux. De la même manière, Eisai a également adopté un ensemble de normes définissant le comportement attendu de ses Partenaires commerciaux.

Le Code de conduite international d'Eisai pour les Partenaires commerciaux (« Code ») s'applique à l'ensemble des Partenaires commerciaux et à leurs employés, y compris les prestataires externes, agents, fournisseurs, distributeurs et toute autre entité locale ou étrangère travaillant pour leur compte dans le monde entier (« Partenaires commerciaux »).

Eisai est signataire du Pacte mondial des Nations Unies (« UNGC »), qui énonce des principes soutenant les droits de l'homme, le travail et l'environnement, et s'oppose à l'esclavage moderne et à la corruption. Eisai est également membre de l'Initiative relative à la chaîne d'approvisionnement pharmaceutique (Pharmaceutical Supply Chain Initiative, « PSCI »), une organisation à but non lucratif composée de sociétés pharmaceutiques internationales, et soutient ses principes de gestion responsable de la chaîne d'approvisionnement (« Principes de la PSCI »). Le présent Code est fondé sur les Principes de la PSCI, qui définit les normes dont nous attendons le respect par nos Partenaires commerciaux en matière de conformité légale, d'éthique, de droits de l'homme, de santé et sécurité, d'environnement et de systèmes de gestion associés.

Eisai attend de ses Partenaires commerciaux qu'ils respectent les exigences énoncées dans le présent Code. En outre, Eisai attend de ses Partenaires commerciaux qu'ils coopèrent aux évaluations et audits, et qu'ils contribuent à traiter toute question liée aux thèmes décrits dans ce Code. Nous espérons que ce Code deviendra plus pratique grâce à une amélioration continue et qu'il contribuera à une augmentation mutuelle de la valeur d'entreprise de nos Partenaires commerciaux.

1. Respect des lois

Les Partenaires commerciaux doivent identifier et respecter toutes les lois, réglementations et normes applicables.

2. Systèmes de gestion

Les Partenaires commerciaux doivent mettre en place des systèmes de gestion pour maintenir la continuité de leurs activités, faciliter l'amélioration continue et assurer le respect des attentes de ce Code en matière de conformité légale, d'éthique, de droits de l'homme, de santé et sécurité ainsi que d'environnement.

2.1. Culture, engagement et responsabilité

Les Partenaires commerciaux doivent démontrer leur engagement envers les principes décrits dans ce Code en allouant les ressources appropriées et en désignant des responsables de haut niveau, créant ainsi une culture de pratiques et de gouvernance responsables.

2.2. Gestion des risques

Les Partenaires commerciaux doivent disposer de mécanismes permettant de déterminer et de gérer en permanence les risques dans tous les domaines couverts par le Code.

2.3. Approvisionnement durable et traçabilité

Les Partenaires commerciaux doivent mettre en œuvre des procédures pour effectuer régulièrement des vérifications préalables (« *due diligence* ») sur leur propre chaîne d'approvisionnement afin de promouvoir un approvisionnement légal et durable.

2.4. Formation et compétences

Les Partenaires commerciaux doivent élaborer et mettre en œuvre des programmes de formation permettant à la direction et aux travailleurs d'acquérir le niveau approprié de connaissances, de compétences et d'aptitudes nécessaires pour répondre aux attentes du présent Code.

2.5. Documentation

Les Partenaires commerciaux doivent conserver la documentation nécessaire pour démontrer leur conformité au Code et leur respect des réglementations applicables.

2.6. Amélioration continue

Les Partenaires commerciaux doivent s'améliorer en permanence en définissant des objectifs de performance, en exécutant des plans de mise en œuvre et en prenant les mesures correctives nécessaires en cas de défaillances identifiées dans le cadre d'évaluations, d'inspections ou de revues de management internes ou externes.

2.7. Préparation et intervention en cas d'urgence

Les Partenaires commerciaux doivent disposer de plans d'urgence et de procédures d'intervention efficaces.

2.8. Identification des préoccupations (mécanismes de réclamation)

Les Partenaires commerciaux doivent s'efforcer de mettre en place des mécanismes de réclamation permettant aux parties prenantes internes et externes de signaler leurs préoccupations, des activités illégales ou des violations du présent Code sur le lieu de travail, sans crainte de représailles, d'intimidation ou de harcèlement.

2.9. Réponse et remédiation

Les Partenaires commerciaux doivent enquêter de manière appropriée sur les incidents ou préoccupations liés au Code et réagir, en prenant les mesures correctives nécessaires et, le cas échéant, mettre en œuvre des mesures de remédiation.

2.10. Communication efficace

Les Partenaires commerciaux doivent disposer de systèmes efficaces pour communiquer le Code aux parties prenantes concernées, y compris leurs travailleurs, sous-traitants et fournisseurs.

3. Éthique

Les Partenaires commerciaux doivent mener leurs activités de manière éthique et agir avec intégrité.

3.1. Sécurité des patients et accès à l'information

Les Partenaires commerciaux doivent disposer de processus de gestion adéquats afin de réduire au minimum tout risque d'impact négatif sur les droits des patients, y compris leurs droits à la santé et à l'accès direct à leurs informations.

3.2. Lutte contre la corruption et les pots-de-vin

Toutes les formes de corruption, de pots-de-vin, d'extorsion et de détournement de fonds, y compris les paiements de facilitation, sont interdites. Les Partenaires commerciaux ne doivent ni verser ni accepter de pots-de-vin, ni participer à une quelconque forme d'incitation corruptrice dans le cadre de leurs relations d'affaires ou gouvernementales, ni avoir recours à des intermédiaires pour obtenir un avantage indu. Les Partenaires commerciaux doivent s'assurer qu'ils disposent de politiques et de systèmes adéquats pour prévenir la corruption et se conformer aux lois en vigueur.

3.3. Concurrence loyale

Les Partenaires commerciaux doivent mener leurs activités dans le respect d'une concurrence loyale et vigoureuse et de toutes les lois antitrust applicables. Les Partenaires commerciaux doivent recourir à des pratiques commerciales équitables, y compris à une publicité exacte et véridique.

3.4. Bien-être des animaux

En cas de recours à des animaux dans leurs activités, les Partenaires commerciaux doivent les traiter humainement, en minimisant la douleur et le stress. L'expérimentation animale ne doit être réalisée qu'après examen de méthodes alternatives permettant de remplacer l'usage d'animaux, de réduire leur nombre ou d'adapter les procédures afin de minimiser leur détresse. Des méthodes alternatives doivent être utilisées lorsqu'elles sont scientifiquement valides et acceptées par les autorités réglementaires.

3.5. Confidentialité et sécurité des données

Les Partenaires commerciaux doivent respecter les lois applicables en matière de confidentialité et de protection des données et garantir la protection, la sécurité et l'utilisation légale des données personnelles.

3.6. Prévention et gestion des conflits d'intérêts

Les Partenaires commerciaux doivent prendre des mesures raisonnables pour identifier, éviter et gérer les

conflits d'intérêts. Les Partenaires commerciaux doivent informer Eisai et les autres parties concernées de tout conflit d'intérêts important ou potentiel.

3.7. Protection et qualité des produits

Les Partenaires commerciaux doivent mettre en place des systèmes de gestion et de sécurité destinés à protéger les produits, composants et ingrédients contre les risques d'adultération, de falsification ou de vol à des fins de revente non autorisée.

4. Droits de l'homme

Les Partenaires commerciaux doivent respecter les droits de l'homme des parties prenantes internes et externes, et veiller à les traiter avec dignité et respect.

4.1. Emploi librement choisi

Les Partenaires commerciaux ne doivent pas avoir recours au travail forcé, au travail servile ou au travail obligatoire, au travail de prisonniers non volontaire, ni participer à la traite d'êtres humains ou à toute autre forme d'esclavage moderne. Aucun travailleur ne doit payer pour obtenir un emploi ni se voir privé de sa liberté de mouvement.

4.2. Travail des enfants et jeunes travailleurs

Les Partenaires commerciaux ne doivent pas avoir recours au travail des enfants. L'emploi de jeunes travailleurs de moins de 18 ans ne doit être autorisé que dans le cadre d'un travail non dangereux et uniquement lorsqu'ils ont atteint l'âge minimum légal d'accès à l'emploi ou l'âge de fin de scolarité obligatoire fixé par le pays concerné.

4.3. Non-discrimination

Les Partenaires commerciaux doivent s'efforcer de promouvoir l'égalité en offrant un environnement de travail exempt de toute discrimination fondée notamment sur la race, la couleur de peau, l'âge, la grossesse, le sexe, l'orientation sexuelle, l'origine ethnique, le handicap, la religion, l'affiliation politique, l'appartenance syndicale ou l'état matrimonial.

4.4. Traitement équitable

Les Partenaires commerciaux doivent offrir un environnement de travail exempt de harcèlement et de tout traitement dur ou inhumain, y compris tout harcèlement sexuel, abus sexuel, punition corporelle, coercition mentale ou physique ou violence verbale à l'encontre des travailleurs, ainsi que toute menace de tels traitements.

4.5. Salaires, avantages sociaux et heures de travail

Les Partenaires commerciaux doivent rémunérer les travailleurs conformément aux lois applicables en matière de salaires, y compris en ce qui concerne le salaire minimum, les heures supplémentaires et les avantages obligatoires. Les Partenaires commerciaux doivent informer leurs travailleurs en temps opportun des éléments constitutifs de leur rémunération. Ils doivent également préciser si des heures supplémentaires sont requises et quelle rémunération sera versée pour ces heures. Les heures supplémentaires doivent être conformes aux normes nationales et internationales applicables.

4.6. Liberté d'association et droit à la négociation collective

La communication ouverte et le dialogue direct avec les travailleurs pour résoudre les problèmes liés au lieu de travail et à la rémunération sont encouragés. Les Partenaires commerciaux doivent respecter les droits des travailleurs, tels que définis par les lois locales, de s'associer librement, d'adhérer ou non à un syndicat, de se faire représenter, de participer aux comités d'entreprise et de négocier collectivement. Lorsque la liberté d'association et le droit à la négociation collective sont restreints par la loi, l'employeur (c'est-à-dire le Partenaire commercial) doit faciliter, et non entraver, le développement de moyens parallèles permettant une association et une négociation libres et indépendantes. Les travailleurs doivent pouvoir communiquer ouvertement avec la direction au sujet de leurs conditions de travail, sans crainte de représailles.

4.7. Communautés locales

Les Partenaires commerciaux doivent respecter les droits des communautés locales situées autour de leurs sites, y compris le droit à un environnement propre et sain.

5. Santé et sécurité

Les Partenaires commerciaux doivent offrir un environnement de travail sûr et sain et soutenir le bien-être des travailleurs. Les mesures de santé et de sécurité doivent également s'appliquer aux prestataires et sous-

traitants présents sur les sites des Partenaires commerciaux.

5.1. Sécurité de l'environnement de travail

Les Partenaires commerciaux doivent mettre en place des évaluations des risques et des plans d'urgence appropriés afin de garantir la sécurité du lieu de travail. Les informations de sécurité relatives aux matières dangereuses, y compris les composés pharmaceutiques et les produits intermédiaires pharmaceutiques, doivent être disponibles et utilisées pour sensibiliser, former et protéger les travailleurs contre les risques. Les Partenaires commerciaux doivent appliquer de bonnes pratiques de propreté et promouvoir une culture de la sécurité.

5.2. Protection des travailleurs, santé et bien-être

Les Partenaires commerciaux doivent protéger les travailleurs contre la surexposition aux risques chimiques, biologiques et physiques. Des équipements de protection individuelle appropriés, ainsi que des installations et services adaptés, doivent être fournis afin de garantir la sécurité, la santé et le bien-être des travailleurs.

5.3. Sécurité des processus

Les Partenaires commerciaux doivent mettre en place des processus de gestion permettant d'identifier les risques liés aux procédés chimiques et biologiques et de prévenir la libération catastrophique d'agents chimiques ou biologiques dans l'environnement.

6. Environnement

Les Partenaires commerciaux doivent exercer leurs activités de manière responsable et efficace sur le plan environnemental, afin de minimiser les impacts négatifs sur l'environnement et d'aider leurs propres partenaires commerciaux à agir de même. Les Partenaires commerciaux sont encouragés à préserver les ressources naturelles, à réduire leurs émissions de gaz à effet de serre (GES), à protéger la biodiversité et l'eau potable, et à limiter et contrôler l'utilisation de matières dangereuses.

6.1. Autorisations et rapports environnementaux

Les Partenaires commerciaux doivent se conformer à toutes les réglementations environnementales applicables. Tous les permis, licences, enregistrements d'informations et restrictions environnementaux requis doivent être obtenus, et leurs exigences opérationnelles et de reporting doivent être respectées.

6.2. Gestion des déchets et des émissions

Les Partenaires commerciaux doivent mettre en place des processus ou systèmes permettant d'assurer une manipulation, un transport, un stockage, une élimination, un recyclage, une réutilisation et une gestion sûrs des déchets, des émissions atmosphériques et des rejets d'eaux usées. Tout déchet, rejet d'eaux usées ou émission susceptible d'avoir un impact négatif sur la santé humaine ou environnementale doit être géré, contrôlé et traité de manière appropriée avant d'être rejeté dans l'environnement. Cela inclut la gestion des rejets de produits pharmaceutiques actifs dans l'environnement.

6.3. Changement climatique

Les Partenaires commerciaux doivent surveiller et réduire leurs émissions de GES et aider leurs propres partenaires commerciaux à faire de même.

6.4. Efficacité des ressources

Les Partenaires commerciaux doivent s'efforcer d'adopter une approche circulaire, en éliminant le gaspillage, en améliorant l'efficacité et en réduisant la consommation de ressources, y compris l'eau, tout en privilégiant les sources renouvelables et durables. Ils doivent également mettre en œuvre des mesures de réutilisation et de recyclage.

6.5. Conservation de la biodiversité

Les Partenaires commerciaux doivent comprendre leurs impacts sur la biodiversité et réduire et atténuer leur empreinte dans la mesure du possible.

6.6. Prévention des déversements et des rejets

Les Partenaires commerciaux doivent mettre en place des systèmes pour prévenir et atténuer les déversements et rejets accidentels dans l'environnement ainsi que leurs impacts négatifs sur les communautés locales.

(Fin des documents)