



## Conformité en matière d'intégrité – Guide

Le présent document a pour objectif d'aider les employés de la CCC à comprendre les risques associés au manque d'intégrité, à la subornation et à la corruption. Il met en évidence les « signaux d'alarme » dans les domaines nécessitant des recherches plus poussées qui devraient être portés à l'attention de la direction lorsqu'ils sont découverts. Une bonne vérification au préalable n'est pas le seul moyen de veiller à ce que les transactions de la CCC répondent aux normes d'éthique les plus élevées. Une surveillance adéquate exercée par les agents de la CCC dans le cadre de leurs activités d'expansion des affaires ou de gestion des contrats revêt également une importance considérable étant donné que la corruption peut survenir à n'importe quel moment dans le cadre d'un contrat. Cette liste n'englobe pas tout mais constitue un guide pour les agents de projet.

Risque	Signaux d'alarme
1. Pays/industrie de l'acheteur	a. Le risque lié au niveau perçu de corruption dans le pays où le projet doit être réalisé est-il élevé selon l'Indice de perception de la corruption de Transparency International? (indice élevé, moyen ou faible)
2. Nature du projet proposé	a. Projet d'infrastructure ou de construction à long terme par opposition à une vente ponctuelle de marchandises. b. La CCC n'a jamais travaillé avec le fournisseur, l'acheteur ou l'intermédiaire.
3. Acheteur	a. Are there negative media reports from credible sources involving the Buyer? If so, a media monitoring plan should be considered and meetings with the Supplier and Buyer should, where possible during the pursuit phase, include CCC and/or a representative from Global Affairs Canada. b. L'acheteur exige-t-il qu'un agent/intermédiaire, partenaire ou sous-traitant particulier soit utilisé pour le projet? c. L'acheteur demande-t-il des avantages personnels comme le recours à un véhicule, des voyages, des cadeaux d'une valeur supérieure à 100 \$US ou un emploi pour un membre de sa famille?
4. Enjeux propres au fournisseur	a. Supplier, ainsi que ses sociétés affiliées, compte plus de 100 employés et n'a pas de politique ou de formation en place pour faire face à une conduite professionnelle éthique. b. Supplier connaît des difficultés financières ou en connaît souvent. c. Supplier, ainsi que ses sociétés affiliées, compte plus de 100 employés et n'a pas de contrôle ni de procédure en ce qui

	concerne les cadeaux, l'hospitalité ou les voyages offerts aux fonctionnaires étrangers.
	d. Supplier a une structure de propriété opaque, comme des sociétés fictives, des fiducies sans droit de regard, des sociétés de portefeuille à l'étranger.
	e. Supplier refuse de divulguer la propriété effective.
	f. Supplier a-t-il déjà eu des pratiques frauduleuses ou a-t-il fait l'objet d'une couverture médiatique négative, d'allégations ou de rumeurs au sujet de pratiques frauduleuses?
5. Agent /Représentants/tierces parties jouant le rôle d'intermédiaires	a. Supplier n'a pas procédé à une vérification préalable de l'agent / de l'intermédiaire ou a effectué une vérification préalable et il reste des signaux d'alarme sans réponse.
	b. L'agent ou l'intermédiaire semble ne pas posséder les capacités ou les qualifications nécessaires pour fournir les services ou les produits pour lesquels il a été embauché (d'après les années d'expérience, le type de services rendus, le niveau de dotation, et autres).
	c. L'agent/l'intermédiaire est-il réticent à divulguer des renseignements ou fournit-il des renseignements inexacts ou incomplets? Refuse-t-il de donner le nom de références, de responsables ou d'associés? Les commentaires de personnes citées à titre de référence soulèvent-ils des inquiétudes concernant l'agent/l'intermédiaire?
	d. L'agent/l'intermédiaire est-il avocat, comptable ou exerce-t-il d'autres fonctions qui ne cadrent pas normalement avec le type de projet ou d'activité commerciale pour laquelle il a été embauché?
	e. Un représentant officiel ou l'acheteur a-t-il demandé ou exigé que nous fassions appel à cet agent/intermédiaire en particulier? Dans l'affirmative, par qui et pourquoi?
	f. L'agent/l'intermédiaire veut-il travailler sans contrat ou sous un contrat très vague?
	g. La tierce partie est-elle réticente à établir des certificats de conformité en matière de lutte contre la corruption dans une entente?
	h. La tierce partie a-t-elle des liens de parenté ou commerciaux avec des représentants officiels de l'acheteur?

	i. L'agent/l'intermédiaire a-t-il déjà connu des problèmes financiers?
	j. L'agent/l'intermédiaire a une structure de propriété opaque, comme des sociétés fictives, des fiducies sans droit de regard, des sociétés de portefeuille à l'étranger.
	k. L'agent/l'intermédiaire a-t-il déjà eu des pratiques frauduleuses ou a-t-il fait l'objet d'une couverture médiatique négative, d'allégations ou de rumeurs au sujet de pratiques frauduleuses?
6. Signaux d'alarme liés aux transactions	a. Le montant total à payer pour les produits et les services semble-t-il anormalement élevé ou supérieur au montant habituel ou de pleine concurrence?
	b. Des avances inhabituelles ou excessives sont-elles exigées (commissions élevées, bonus importants ou autres), ou la rémunération repose-t-elle sur le rendement (honoraires de conclusion de transaction)?
	c. Des procédures de facturation ou des versements indirects ou inhabituels sont exigés, tels que :
	i. des virements sur des comptes bancaires dans un pays étranger autre que celui où les services sont offerts;
	ii. des virements sur des comptes bancaires anonymes (numérotés)
	iii. des virements sur des comptes bancaires contenant des fonds organisationnels, mais au nom d'individus
	iv. des versements à des tiers pour des produits ou des services fournis par la tierce partie
	v. des paiements par l'intermédiaire de sociétés fictives créées pour recevoir des recettes et faciliter les transactions
	vi. des paiements en espèces plutôt que par chèque ou par virement bancaire
	vii. des chèques à l'ordre du « porteur » ou « espèces ».
	d. L'acheteur demande-t-il des avantages personnels comme des repas, des voyages ou des cadeaux? Ou ces avantages lui sont-ils offerts par le fournisseur/l'intermédiaire?