



Code de Conduite

Ouvrir de Nouvelles Voies.
Instaurer la Confiance.

Table des Matières

Message de la Direction

- 2 Message du Président-Directeur Général
- 3 Message du Directeur des Affaires Juridiques

Nos Valeurs Fondamentales

- 5 Les Valeurs de Salesforce

Notre Code, Nos Responsabilités

- 7 À Propos de Notre Code
- 8 Nos Responsabilités
- 11 Faire de Bons Choix
- 12 Conséquences de la Non-Conformité
- 13 Renonciations et Modifications

Signaler

- 15 Soulever des Préoccupations et Poser des Questions
- 16 Que se Passe-t-il Lorsque je Soulève une Préoccupation?
- 17 Tolérance Zéro en Matière de Représailles

Instaurer la Confiance avec Nos Employés

- 19 Favoriser et Faire Progresser l'Égalité
- 20 Prévenir le Harcèlement et la Discrimination
- 22 Maintenir le Lieu de Travail Sûr, Sain et Sécuritaire
- 23 Rester Conforme, Peu Importe le Lieu

Instaurer la Confiance avec Nos Clients

- 25 Prévenir de la Corruption et des Pots-de-Vin
- 28 Accepter des Cadeaux et des Divertissements
- 31 Travailler avec le Secteur Public
- 34 Travailler avec des Partenaires Commerciaux
- 36 Mener une Concurrence Loyale
- 38 Faire des Affaires de Façon Honnête
- 40 Mener des Activités Commerciales Internationales avec Intégrité
- 42 Utiliser les Technologies de Manière Judicieuse et Éthique
- 44 Protéger les Renseignements Confidentiels des Clients

Instaurer la Confiance avec Notre Entreprise et Nos Investisseurs

- 47 Éviter les Conflits d'intérêts
- 51 Prévenir les Délits d'initiés
- 53 Protéger Nos Actifs Informationnels
- 54 Protéger Nos Actifs Financiers

Instaurer la Confiance avec Nos Communautés

- 57 Bâtir un Avenir Durable
- 58 Respecter les Droits de la Personne
- 59 Investir dans Nos Communautés
- 60 Participer au Processus Politique
- 61 Communiquer sur Salesforce

Ressources Utiles

- 64 Coordonnées
- 65 Ressources
- 66 Index



Message du Président-Directeur Général

Chez Salesforce, nous nous engageons à respecter la confiance, l'éthique et l'intégrité dans tout ce que nous faisons. Cela implique traiter tout le monde avec respect, susciter un rendement élevé et prendre des décisions qui correspondent à nos valeurs fondamentales. C'est pourquoi nous demandons à chaque employé de s'engager à respecter notre Code de Conduite.

Le Code de Conduite repose sur nos valeurs fondamentales : confiance, réussite du client, innovation, égalité et durabilité. Il sert de guide clair pour prendre des décisions éthiques et garantit que nous restons en phase avec ce que nous défendons en tant qu'entreprise.

Nous avons également une politique stricte de non-représailles, en vertu de laquelle tous les employés doivent se sentir à l'aise pour poser des questions ou faire part de leurs préoccupations si quelque chose ne leur semble pas normal, sans crainte de conséquences négatives. S'exprimer est une responsabilité partagée et essentielle au maintien de nos normes élevées.

Nous vous remercions de votre engagement envers ces principes et de votre contribution au succès de Salesforce. Ensemble, nous défendons les valeurs qui animent notre travail et établissons la confiance avec nos clients, partenaires et communautés.

Avec gratitude,



Marc Benioff

Président-Directeur Général



Message du Directeur des Affaires Juridique

Notre nouveau Code de Conduite est la pierre angulaire de notre engagement à promouvoir une culture éthique et d'intégrité au rythme de l'entreprise et à maintenir notre valeur fondamentale de confiance. Le Code de Conduite, ainsi que les principes et les valeurs qu'il exprime, sont essentiels à notre succès.

Chez Salesforce, nous sommes tous des acteurs de la confiance et des intervenants les uns pour les autres. Chacun d'entre nous joue un rôle crucial dans l'établissement et le maintien de la confiance de nos clients, partenaires, autorités de réglementation et entre nous. Notre nouveau Code de Conduite est conçu pour inspirer, guider et nous permettre de prendre des décisions qui reflètent nos valeurs fondamentales et nos principes éthiques, en veillant à ce que nous agissions avec intégrité, honnêteté, équité, transparence et respect dans toutes nos interactions, en tout temps.

Les transformations numériques, de l'intelligence artificielle (IA) et d'Agentforce que nous pilotons et expérimentons offrent des occasions incroyables d'innovation et de croissance. Cependant, ils présentent également de nouveaux défis et de nouvelles considérations en matière d'éthique. Alors que nous entamons cette nouvelle ère, il est plus important que jamais de respecter les normes les plus élevées en matière d'intégrité et de comportement éthique.

Notre Code de Conduite n'est pas simplement un ensemble de règles. C'est le reflet de qui nous sommes et de ce que nous défendons. Il s'agit d'un document en constante évolution, qui se transforme au fur et à mesure que nous nous développons et que nous sommes confrontés à de nouvelles perspectives et à de nouveaux défis. J'encourage chacun d'entre vous à le lire attentivement, à comprendre ses principes et à les appliquer dans votre travail quotidien, vos interactions et vos choix. Bien qu'il puisse être difficile de se souvenir de centaines de règles, il est beaucoup plus facile de se souvenir et de promouvoir nos valeurs fondamentales.

Ensemble, nous continuons à créer un lieu de travail où les comportements éthiques et les choix d'une grande intégrité sont la norme. Merci de votre engagement à défendre ces valeurs, merci de votre dévouement à notre succès commun et merci de mettre la confiance au centre de toutes nos relations.

Cordialement,

Sabastian V. Niles

Sabastian V. Niles

Président et Directeur des Affaires Juridiques



Les Valeurs de Salesforce

Nos Valeurs Fondamentales



Les Valeurs de Salesforce

Nos cinq valeurs fondamentales – la confiance, la réussite client, l'innovation, l'égalité et la durabilité – créent de la valeur pour nos clients et pour le monde entier. Nos valeurs guident tout ce que nous faisons en tant qu'entreprise et en tant qu'individus, de la manière dont nous travaillons avec nos parties prenantes à la manière dont nous nous montrons dans nos communautés.



Confiance

Nous bâtissons la confiance grâce à l'intégrité de notre personnel et à notre technologie, à la transparence et au leadership éthique. Nous nous engageons à créer des relations de confiance, à demeurer responsables envers nos parties prenantes, à écouter attentivement nos employés et à respecter nos engagements.

Réussite du Client

Grâce à des relations de confiance, nous gagnons le privilège de guider nos clients pour qu'ils réalisent des choses extraordinaires. Nous sommes le partenaire le plus important et le plus pertinent de nos clients et nous les guidons vers le succès dans l'économie numérique en constante évolution.

Innovation

Nous innovons ensemble, avec de nouvelles solutions, produits et versions qui aident nos clients à entrer en contact avec les leurs d'une toute nouvelle façon et à réinventer leur entreprise pour le monde de l'intelligence artificielle (IA), où les humains accompagnés des agents favorisent le succès, grâce à l'IA, aux données et à l'action. Nous appliquons l'esprit du débutant, la créativité et l'apprentissage continu pour créer des produits visionnaires qui sont faciles, intégrés, évolutifs et mondiaux.

Égalité

Nous sommes tous des alliés actifs qui s'efforcent de créer un milieu de travail plus inclusif et de promouvoir l'égalité pour tous. Nous croyons aux droits fondamentaux de la personne de tous.

Développement Durable

Nous encourageons des changements systémiques pour aider chaque organisation à atteindre zéro émission nette de carbone et à devenir plus écologique. Nous abordons avec audace l'urgence climatique actuelle, en apportant toute la puissance de Salesforce pour accélérer le cheminement du monde vers l'objectif de zéro émission nette.



[Table des Matières](#)

[Message de la Direction](#)

[Nos Valeurs Fondamentales](#)

[Notre Code, Nos Responsabilités](#)

[Signaler](#)

[Instaurer la Confiance avec Nos Employés](#)

[Instaurer la Confiance avec Nos Clients](#)

[Instaurer la Confiance avec Notre Entreprise et Nos Investisseurs](#)

[Instaurer la Confiance avec Nos Communautés](#)

[Ressources Utiles](#)

[À Propos de Notre Code](#)

[Nos Responsabilités](#)

[Faire de Bons Choix](#)

[Conséquences de la Non-Conformité](#)

[Renoncations et Modifications](#)

Notre Code, Nos Responsabilités



À Propos de Notre Code

Salesforce accorde autant d'importance à sa culture qu'à ses produits, et nous sommes convaincus que l'entreprise est la meilleure plateforme de changement. Nous nous traitons bien les uns les autres et nous agissons correctement vis-à-vis de toutes nos parties prenantes. Nous respectons nos valeurs grâce à l'intégrité des actions que nous prenons chaque jour.

Notre Code de Conduite nous donne une feuille de route pour vivre nos valeurs et nous aide à naviguer dans des situations complexes d'une manière qui renforce la confiance. C'est la pierre angulaire de notre culture éthique et le fondement de toutes les autres politiques. Bien que notre Code ne traite pas de toutes les lois ou de tous les risques, il fournit des ressources qui nous permettent de prendre des décisions éthiques, de poser des questions, de soulever des préoccupations et d'obtenir plus d'information.

Nous suivons toujours les lois et règlements applicables, même s'ils sont plus stricts que les directives de notre Code. Et dans certaines situations, Salesforce peut adopter un niveau plus élevé de normes et de mesures, au-delà de ce qui est exigé par la loi, en raison de notre engagement envers nos valeurs et notre culture éthique.

En tant qu'entreprise dont le siège social se trouve aux États-Unis et dont les employés, les activités, les clients et les partenaires commerciaux se trouvent dans le monde entier, Salesforce et tous ses employés sont tenus de respecter certaines lois et réglementations américaines qui s'appliquent non seulement sur le territoire des États-Unis, mais aussi partout où nous exerçons nos activités, y compris dans chacune de nos filiales et écosystèmes mondiaux, où qu'ils se trouvent. Les lois et réglementations d'autres pays peuvent également s'appliquer à nos activités locales, régionales ou globales.

Notre Code comprend les sujets qui sont particulièrement pertinents pour établir la confiance avec toutes nos parties prenantes, notamment :

- Nos employés
- Nos clients
- Notre entreprise et nos investisseurs
- Nos communautés

Chaque sujet du Code nous aide à faire notre travail de manière éthique et intègre, ce qui est pertinent pour chaque partie prenante et pour le succès de l'entreprise.

Veillez noter que certains liens vers des ressources peuvent uniquement fonctionner pour les employés de Salesforce.



Nos Responsabilités

Notre Code s'applique à tous les employés de Salesforce, à tous les niveaux, que ce soit nos employés, dirigeants et membres du conseil d'administration de Salesforce, Inc. et de ses entités contrôlées, y compris ses filiales.

Salesforce maintient également un Code de Conduite Général des fournisseurs qui énonce nos attentes à l'égard de nos partenaires commerciaux, y compris nos agents, fournisseurs de service, experts-conseils, fournisseurs, revendeurs et distributeurs. Nous agissons de manière éthique dans toutes les transactions commerciales et nous attendons de nos partenaires commerciaux qu'ils fassent de même. Nous nous attendons à ce que nos employés qui travaillent avec nos partenaires commerciaux les tiennent responsables de cette conduite éthique.

Il est de la responsabilité de chacun de faire ce qui est juste à tout moment et d'aider les autres à en faire autant. Nous mettons cela en pratique en :

- Nous appuyant sur nos valeurs pour guider nos décisions et nos actions
- Nous souciant de nos collègues et en veillant sur eux
- Suivant toutes les formations qui nous sont assignées en temps opportun
- Comprenant et suivant notre Code et toutes les politiques et procédures qui s'appliquent à notre travail, et en demandant des directives et du soutien pour les comprendre au besoin
- Suivant les conseils et les directives fournis par notre équipe Legal
- Posant des questions et signalant des préoccupations concernant les violations de notre Code, de nos politiques ou de la loi applicable
- Coopérant pleinement aux enquêtes, en fournissant des renseignements véridiques et en préservant la confidentialité, comme le permet la loi applicable

Responsabilités Particulières des Dirigeants du Personnel

Notre Code s'applique à tous les employés de Salesforce de la même manière, mais les employés qui dirigent et supervisent d'autres personnes ont des responsabilités supplémentaires. Nous attendons des dirigeants du personnel de promouvoir notre culture éthique en donnant l'exemple de nos valeurs et en donnant le bon ton à leurs équipes :

- Dirigeant par l'exemple et en choisissant toujours d'agir avec intégrité
- S'exprimant lorsqu'il y a un problème ou une préoccupation, et en encourageant les autres à faire de même
- S'assurant que tous les membres de l'équipe comprennent le Code et ce qu'on attend d'eux
- Créant un environnement où les membres de l'équipe savent comment signaler leurs préoccupations et se sentent en sécurité, sans crainte de représailles
- Parlant régulièrement avec les membres de l'équipe sur les sujets d'éthique, d'intégrité et de conformité
- Étant toujours ouvert aux idées, questions, préoccupations des membres de l'équipe, et commentaires
- Traitant tous les membres de l'équipe de manière équitable et respectueuse
- Adressant les problèmes et les questions à ceux qui sont le mieux à même d'aider
- Réalisant ou signalant correctement toute préoccupation qui pourrait indiquer une violation de notre Code ou de nos politiques



Diriger avec Intégrité au sein de Salesforce

Au sein de Salesforce, l'intégrité commence en amont. Nos cadres supérieurs et dirigeants sont censés montrer l'exemple, en démontrant constamment leur engagement en faveur d'un comportement éthique. Les dirigeants doivent envoyer un message clair à tous les employés de Salesforce : l'intégrité n'est pas négociable.

Lorsque les dirigeants adoptent la bonne attitude, ils créent un environnement dans lequel le comportement éthique est la norme. Les employés se sentent responsabilisés et habilités à agir avec intégrité, ce qui permet de bâtir une solide culture. Une telle démarche renforce notre réputation, attire les meilleurs talents et favorise le succès à long terme. Nous faisons des considérations éthiques le fondement de chaque décision.

En tant qu'entreprise globale, nous nous engageons à maintenir les normes d'intégrité les plus élevées. Vous pourriez rencontrer des justifications pour agir de manière contraire à l'éthique, comme :

- « *Je ne savais pas* »
- « *Je l'ai fait pour l'entreprise/pour faire progresser notre entreprise* »
- « *C'est juste la façon dont les affaires se font* »
- « *Nos concurrents le font* »
- « *Ça a toujours été fait de cette façon* »
- « *Les politiques n'ont pas d'importance* »

Ne vous méprenez pas : aucune de ces raisons n'est une excuse valable pour justifier un acte contraire à l'éthique. Dans un tel cas, exprimez-vous. Nous devons tous nous exprimer, faire part de nos préoccupations, poser des questions et renforcer l'engagement de l'entreprise en faveur d'une conduite éthique et des principes énoncés dans notre Code de Conduite. À Salesforce, nous choisissons la voie de l'éthique, même lorsque c'est difficile.

Faire de Bons Choix

Il n'est pas toujours facile de prendre de bonnes décisions éthiques. En cas de situation complexe, ces questions vous aideront à prendre la bonne décision :



Est-ce légal?



Cette décision permettrait-elle d'instaurer un climat de confiance avec toutes les parties prenantes (employés, clients, entreprise et communauté)?



Seriez-vous à l'aise avec votre décision si elle apparaissait dans les médias?



Est-ce conforme à nos valeurs, à nos politiques et à notre Code?



Est-ce que cela profite à l'entreprise dans son ensemble, et pas seulement à une certaine personne ou à un certain groupe?

Si vous répondez « Oui » à TOUTES ces questions, prenez votre décision avec soin et demandez conseil en cours de route.

Si vous répondez « non » à l'une de ces questions, arrêtez et ne prenez pas de décision.

Si vous avez des doutes sur un aspect de votre décision, vous pouvez demander de l'aide à l'une ou plusieurs de ces ressources :

Nos politiques d'entreprise, accessibles dans Policyforce

Votre gestionnaire ou un autre gestionnaire en qui vous avez confiance

Employee Success (ES) dans BaseCamp

[L'équipe Global Ethics & Integrity](#)

[Ligne de signalement EthicsPoint](#)



Conséquences de la Non-Conformité

À Salesforce, chacun est tenu de respecter les mêmes normes et les mêmes attentes en matière de conduite, quels que soient son identité, son travail ou son rôle. Nous appliquons des procédures disciplinaires claires et cohérentes, conformément aux lois et règlements applicables.

Toute violation de la loi, du présent Code ou d'autres politiques ou processus de Salesforce peut entraîner des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement, conformément à la loi applicable. Certaines infractions peuvent également entraîner de lourdes conséquences, qui peuvent échapper au contrôle ou à l'influence de Salesforce, comme des amendes, des poursuites judiciaires, voire des peines d'emprisonnement. Les infractions englobent tout contournement ou tentative de contournement de nos règles et contrôles.

Les employés, dirigeants et administrateurs n'ont pas le droit de conserver une rémunération ou un avantage qui a été indûment gagné ou associé avec une violation du Code de Conduite ou d'une autre politique de l'entreprise.

Tous les employés de Salesforce doivent lire, comprendre et respecter le présent Code et les politiques qui s'appliquent à leur rôle et suivre toute formation requise. Lors de leur embauche, le Code est remis aux employés de Salesforce, qui reconnaissent l'avoir lu et compris lors de leur intégration et, par la suite, chaque année. La méconnaissance du Code ou d'autres politiques n'exonère personne de sa responsabilité en matière de respect du Code ou n'excuse pas les fautes commises.

Renonciations et Modifications

Il est rare qu'une personne soit exemptée d'une partie quelconque du présent Code, peu importe son ancienneté ou son poste. Les dérogations ne peuvent être accordées que de la manière permise par la loi :

- Avec un examen et une approbation par le conseiller juridique principal ou l'avocat général, et
- Si les règlements applicables l'exigent, un examen et une approbation par le conseil d'administration ou un comité du conseil, avec divulgation publique de toute dérogation dans la mesure requise par les lois et règlements applicables.

Salesforce se réserve le droit de modifier ce Code à tout moment. Certaines modifications au Code doivent être approuvées par le conseil d'administration de Salesforce et divulguées publiquement, conformément aux lois et règlements applicables.

[Soulever des Préoccupations et Poser des Questions](#)

[Que se Passe-t-il Lorsque je Soulève une Préoccupation?](#)

[Tolérance Zéro en Matière de Représailles](#)

Signaler



Soulever des Préoccupations et Poser des Questions

Chez Salesforce, nous nous efforçons de créer un environnement où les gens se sentent à l'aise pour poser des questions, signaler des préoccupations et demander de l'aide.

Si jamais vous ne savez pas comment gérer une situation ou si vous avez des inquiétudes au sujet d'une inconduite potentielle, d'une violation de la politique ou d'une activité illégale, il est important que vous en parliez. Si vous êtes victime, pensez l'être, êtes témoin ou entendez parler de discrimination, de harcèlement, d'intimidation, de représailles ou de tout autre comportement qui enfreint le présent Code de Conduite, d'autres politiques de Salesforce ou la loi, vous avez le devoir de le signaler.

Rappelez-vous : Salesforce compte sur ses employés pour soulever des préoccupations et des questions afin de prendre les mesures appropriées. L'entreprise ne peut pas répondre à une préoccupation qu'elle ignore.



Si vous avez des questions ou souhaitez soulever une préoccupation, il est facile de prendre la parole à l'aide de l'une des ressources suivantes :

- La ligne de signalement [EthicsPoint](#)
- Employee Success (ES) par l'entremise de BaseCamp
- L'équipe [Global Ethics & Integrity](#)
- Votre gestionnaire ou un autre gestionnaire en qui vous avez confiance

[EthicsPoint](#) est notre ligne de signalement confidentielle, exploitée par un tiers indépendant que Salesforce a embauché. Elle est accessible à tout moment et dans plusieurs langues. Les signalements peuvent être effectués en ligne ou par téléphone (voir le lien pour plus de détails sur les numéros de téléphone sans frais). Bien que nous vous encourageons à vous identifier lorsque vous faites un signalement, vous avez la possibilité de rester anonyme, lorsque la loi locale le permet.

Lorsque vous signalez des préoccupations à [EthicsPoint](#), vous recevrez un numéro de dossier et un code d'accès spécial (appelé clé de rapport). Vous pouvez utiliser la clé de rapport pour vérifier l'état de votre signalement et fournir des détails supplémentaires et des informations de suivi.

En outre, certains pays disposent d'une législation sur les dénonciations qui exige des procédures particulières. Pour plus d'informations, voir le Guide de Dénonciation Spécifique à Chaque Lieu. Veuillez noter qu'aucune disposition du présent Code ne doit être interprétée comme limitant ou empêchant votre capacité de signaler des actes répréhensibles à des organismes gouvernementaux.

Que se Passe-t-il Lorsque je Soulève une Préoccupation?

1

Votre rapport sera examiné pour déterminer si une enquête est justifiée.

2

S'il y a lieu, du personnel qualifié sera affecté à la conduite de l'enquête.

3

Si vous fournissez votre nom, Salesforce prendra des mesures raisonnables pour préserver la confidentialité de votre identité. Les renseignements contenus dans votre rapport ne seront communiqués qu'en cas de besoin de savoir.

4

Nous nous attendons à ce que toutes les personnes impliquées dans le processus d'enquête coopèrent respectueusement, pleinement et honnêtement, sans essayer de contrôler ou d'influencer l'enquête de quelque manière que ce soit.

5

Si l'inconduite est confirmée, les chefs d'entreprise concernés prendront des mesures correctives ou disciplinaires, pouvant aller jusqu'au licenciement, conformément aux lois et règlements locaux.

Si vous êtes contacté pour participer à une enquête de l'entreprise, vous avez le devoir de coopérer, de dire la vérité et de maintenir la confidentialité appropriée.

Tolérance Zéro en Matière de Représailles

Salesforce ne tolère aucune forme de représailles à l'encontre d'une personne qui fait un rapport de bonne foi ou qui participe à une enquête. Un rapport de bonne foi signifie que vous croyez sincèrement que la préoccupation que vous soulevez est réelle. Les représailles sont interdites, elles constituent en elles-mêmes une violation de notre Code et, lorsqu'elles sont fondées, elles entraîneront des mesures disciplinaires.

Si vous êtes témoin de représailles ou croyez avoir subi des représailles, veuillez enregistrer un ticket auprès de Employee Success (ES) dans BaseCamp afin qu'une enquête soit menée en bonne et due forme.

Les **représailles** désignent la prise de toute mesure visant à punir quelqu'un ou à empêcher quelqu'un de faire rapport ou de participer à une enquête.

Exemples de représailles :

- Mesures défavorables à l'emploi
- Menaces, harcèlement ou intimidation
- Exclusion de certains projets ou activités sociales

Ressources



- Manuel de l'Employé – Politique Interdisant les Représailles
- Manuel de l'Employé – Politique de la Porte Ouverte
- Manuel de l'Employé – Signalement de Préoccupations
- Lignes Directrices Concernant la Dénonciation Relative au Site

Favoriser et Faire Progresser l'Égalité

Prévenir le Harcèlement et la Discrimination

Maintenir le Lieu de Travail Sûr, Sain et Sécuritaire

Rester Conforme, Peu Importe le Lieu

Instaurer la Confiance avec Nos Employés



Favoriser et Faire Progresser l'Égalité

Prévenir le Harcèlement et la Discrimination

Maintenir le Lieu de Travail Sûr, Sain et Sécuritaire

Rester Conforme, Peu Importe le Lieu

Favoriser et Faire Progresser l'Égalité

Notre objectif

Chez Salesforce, nous croyons en l'égalité pour tous. Nous prenons toutes nos décisions en matière d'emploi en fonction du mérite et d'un traitement équitable et donnons à tous les employés et candidats un accès à tous nos rôles, avantages et programmes.

Son Importance

L'embauche de personnes ayant des expériences de vie différentes fait de Salesforce une entreprise plus créative et innovante. Nous pouvons prendre de meilleures décisions d'affaires et relever plus de défis en connaissant de nombreuses opinions, origines et cultures différentes.

Comment Nous y Parvenons

Nous soutenons l'égalité en :

- Partageant de l'information avec tous nos employés et en sollicitant leurs commentaires
- Écoutant tous les points de vue avec courtoisie et respect
- Fournissant des accommodements appropriés aux employés qui en ont besoin
- Prenant toutes les décisions en matière d'emploi pour les employés actuels ou potentiels en fonction du mérite et d'un traitement équitable

Intégrité en Action

Q L'un des candidats à un poste ouvert est hautement qualifié, mais il a un handicap. Je m'inquiète de la façon dont il s'intégrera dans l'équipe et des mesures d'adaptation dont il aura besoin. Est-ce que je peux en tenir compte dans ma décision d'embauche?

A Votre travail en tant que gestionnaire consiste à déterminer s'il est qualifié pour le poste. Notre équipe d'adaptation travaillera ensuite avec vous pour déterminer les exigences du poste et déterminer si nous pouvons fournir des mesures d'adaptation raisonnables propres à son handicap. Dans la majorité des cas, nous pouvons apporter des ajustements qui permettront à toute personne qualifiée ayant un handicap d'assumer le rôle.

Ressources



- Manuel de l'Employé – Égalité des Chances en Matière d'Emploi



Prévenir le Harcèlement et la Discrimination

Notre objectif

Tout le monde mérite d'être traité avec dignité et respect. Le harcèlement illégal, l'intimidation ou la discrimination ne sont jamais tolérés chez Salesforce.

Son Importance

La façon dont nous nous traitons les uns les autres est l'expression de nos valeurs. Nous sommes tous responsables de prévenir la discrimination illégale, le harcèlement et tout autre type de conduite inappropriée, afin que Salesforce soit un environnement sûr et productif où nous pouvons tous faire de notre mieux. Cela s'applique à toute personne qui fait des affaires ou interagit avec Salesforce et à tous les endroits où nous exerçons nos activités.

Comment Nous y Parvenons

Nous prévenons le harcèlement illégal, l'intimidation et la discrimination en :

- Traitant les autres avec dignité et respect
- Ne prenant jamais de décisions en matière d'emploi fondées sur une caractéristique protégée
- S'exprimant si nous sommes témoins d'un comportement inapproprié
- Abordant toute conduite inappropriée, y compris une blague ou même un compliment, qui met quelqu'un mal à l'aise, avant qu'elle ne s'élève au niveau de harcèlement illégal, d'intimidation ou discrimination

Ce que Vous Devez Savoir

Les **caractéristiques protégées** sont toutes les caractéristiques personnelles protégées par la loi. Celles-ci peuvent varier selon les lois locales, mais comprennent souvent :

- Race
- Couleur
- Religion
- Caste
- Sexe
- Origine nationale ou ascendance
- Âge
- État de santé ou handicap
- Statut d'ancien combattant
- État matrimonial
- Grossesse
- Orientation sexuelle
- Identité ou expression de genre

Les définitions du **harcèlement illégal** et de **la discrimination** diffèrent d'un bout à l'autre du monde, mais elles comprennent généralement toute conduite, verbale, non verbale, écrite ou autre, liée aux caractéristiques protégées d'une personne qui crée un environnement de travail importun, intimidant, hostile ou offensant pour cette personne. Cela peut aller de blagues ou de commentaires offensants aux insultes, aux injures ou à l'exclusion. Le harcèlement sexuel comprend les avances sexuelles non désirées, les commentaires suggestifs, les offres d'avantages en échange de faveurs sexuelles ou les attouchements inappropriés. L'intimidation est généralement définie comme un comportement inapproprié en milieu de travail qui peut ou non être lié à des caractéristiques protégées.

Intégrité en Action

Q Récemment, après une réunion, j'ai entendu deux collègues plaisanter au sujet d'un autre membre de notre équipe. Leur conversation faisait référence à l'origine ethnique de la personne. Bien que la personne dont ils parlaient n'était pas présente et ne soit probablement pas au courant de l'échange, je suis préoccupé par la situation. Que dois-je faire?

A Vous devriez le signaler. Cette conversation était offensante et violait l'engagement de Salesforce envers la dignité et le respect personnels. Un tel comportement peut créer un environnement de travail hostile, même s'il ne visait pas l'employé qui l'a entendu. Votre rapport sera pris au sérieux et traité de manière aussi confidentielle que possible.

Ressources



Manuel de l'Employé – Milieu de Travail Sans Harcèlement et Discrimination

Politique d'Engagement Slack

Maintenir le Lieu de Travail Sûr, Sain et Sécuritaire

Notre objectif

Nous nous engageons à assurer la protection, la santé et la sécurité de tous nos employés, entrepreneurs et invités.

Son Importance

Rien n'est plus important que d'assurer la sécurité des gens. Un milieu de travail exempt de dangers physiques et psychologiques, d'armes et d'actes violents protège les employés et favorise une culture durable de haut rendement.

Comment Nous y Parvenons

Nous assurons la sécurité, la santé et la sécurité de nos lieux de travail en :

- Respectant toutes les normes de sécurité et les directives de notre système de gestion de la santé et de la sécurité
- Signalant les dangers pour la sécurité, les menaces à la sécurité, les préoccupations en matière de sécurité psychologique (p. ex. menaces, intimidation) et les incidents
- Veillant à ce que la santé et la sécurité de nos entrepreneurs soient protégées et conformes à la norme de sécurité des entrepreneurs de Salesforce
- N'apportant jamais de médicaments ou d'alcool au travail, en ne consommant jamais d'alcool au travail et en ne travaillant jamais sous son influence, sauf dans les scénarios décrits dans le cadre de la politique sur l'alcool et les drogues en milieu de travail
- Répondant rapidement aux préoccupations concernant la sécurité physique et psychologique en milieu de travail
- Maintenant le lieu de travail exempt de violence, de menaces et d'utilisation ou de possession d'armes
- Contactant les premiers répondants ou les services policiers locaux pour des incidents mettant la vie en danger ou des menaces d'automutilation imminentes
- Portant des insignes bien visibles en tout temps et en veillant à ce que les invités et les entrepreneurs fassent de même

Resources



- Guide de l'Employé – Alcool et Drogues en Milieu de Travail
- Politique sur la Santé et la Sécurité
- Norme de Sécurité des Entrepreneurs Salesforce
- Politique pour un Milieu de Travail sans Violence

Favoriser et Faire Progresser l'Égalité

Prévenir le Harcèlement et la Discrimination

Maintenir le Lieu de Travail Sûr, Sain et Sécuritaire

Rester Conforme, Peu Importe le Lieu

Rester Conforme, Peu Importe le Lieu

Notre objectif

Que nous travaillions au bureau, à domicile ou en déplacement, nous sommes attentifs à la manière dont nous utilisons le temps et les ressources de l'entreprise.

Son Importance

Le milieu de travail moderne continue d'évoluer et nous sommes fiers de notre capacité d'adaptation. Que vous travailliez sur l'un de nos sites, sur le site d'un client ou à distance, nos attentes élevées en matière de comportement sur le lieu de travail restent les mêmes.

Comment nous y arrivons

Nous restons conformes en :

- Utilisant judicieusement le temps de l'entreprise et en respectant le temps des autres
- Obtenant l'approbation appropriée du gestionnaire pour tout changement apporté aux horaires de travail, aux sites ou aux arrangements
- Nous conduisant de manière appropriée et de la même manière professionnelle à l'intérieur et à l'extérieur du bureau
- Respectant nos politiques et notre Code, peu importe le lieu où nous nous trouvons et quand nous travaillons
- Protégeant et utilisant correctement les actifs, l'équipement et information

Intégrité en Action



Je travaille généralement à domicile et je voyage souvent pour le travail. Je n'ai pas toujours un endroit dédié au travail à la maison et je dois parfois prendre des appels d'affaires importants lorsque je voyage. Dois-je prendre des précautions particulières lorsque je travaille à l'extérieur d'un bureau Salesforce?



Il est important de traiter et de protéger adéquatement les renseignements confidentiels en tout temps. Il faut également veiller à ce que les renseignements confidentiels ne soient pas laissés, stockés (physiquement ou numériquement) ou entendus dans des espaces accessibles aux personnes qui n'ont pas le pouvoir de les consulter ou d'y accéder, y compris d'autres personnes qui pourraient vivre avec vous. En outre, il convient de faire preuve de la même prudence et de la même discrétion lors des appels téléphoniques ou vidéo en tout lieu, y compris pendant les déplacements ou lorsque l'on travaille en dehors du bureau. Par exemple, utilisez des écrans de confidentialité sur votre ordinateur portable, verrouillez votre ordinateur portable lorsque vous ne l'utilisez pas, évitez de mentionner des informations confidentielles dans les espaces publics et prenez d'autres mesures pour sécuriser les informations confidentielles de Salesforce et des clients.

Ressources



- Politique de Sécurité de l'Information



[Table des Matières](#)

[Message de la Direction](#)

[Nos Valeurs Fondamentales](#)

[Notre Code, Nos Responsabilités](#)

[Signaler](#)

[Instaurer la Confiance avec Nos Employés](#)

[Instaurer la Confiance avec Nos Clients](#)

[Instaurer la Confiance avec Notre Entreprise et Nos Investisseurs](#)

[Instaurer la Confiance avec Nos Communautés](#)

[Ressources Utiles](#)

Prévenir la Corruption et les Pots-de-Vin

Accepter des Cadeaux et des Divertissements

Travailler avec le Secteur Public

Travailler avec des Partenaires Commerciaux

Mener une Concurrence Loyale

Faire des Affaires de Façon Honnête

Mener des Activités Commerciales Internationales avec Intégrité

Utiliser les Technologies de Manière Judicieuse et Éthique

Protéger les Renseignements Confidentiels des Clients

Instaurer la Confiance avec Nos Clients



Prévenir la Corruption et les Pots-de-Vin

Notre objectif

Nous gagnons des affaires grâce à la force de nos solutions et en établissant des relations fondées sur l'intégrité et la confiance. Nous n'avons jamais recours aux pots-de-vin ou à d'autres pratiques de corruption dans le cadre de nos activités commerciales.

Son Importance

Nous menons nos activités de manière éthique et sans corruption. La corruption mine l'équité, la transparence et la confiance dans les secteurs public et privé. Elle est illégale dans toutes les juridictions où Salesforce exerce ses activités, et ses conséquences sont graves, pouvant inclure des amendes et des peines d'emprisonnement.

Nous respectons nos valeurs en nous conformant à toutes les lois applicables et refusons de nous livrer à des activités de corruption, même si cela a un coût ou si nous perdons une occasion d'affaires. Aucun profit ne vaut le sacrifice de nos valeurs, et la recherche du succès ne se fait jamais au détriment de notre intégrité.

Comment Nous y Parvenons

Nous empêchons les pots-de-vin et la corruption en :

- N'offrant, ne promettant, n'autorisant, ne donnant, ne fournissant, ne sollicitant, n'acceptant ou ne recevant jamais un pot-de-vin, une commission occulte ou quoi que ce soit de valeur, directement ou indirectement, à un fonctionnaire du gouvernement ou à d'autres personnes, pour obtenir un avantage commercial inapproprié
- N'effectuant jamais de paiements de facilitation, même lorsque cela peut être juridiquement acceptable
- Conservant des registres exacts et complets qui représentent fidèlement toutes les transactions financières
- Ne faisant affaire qu'avec des tiers qui partagent notre engagement envers l'intégrité et les pratiques commerciales éthiques
- Ne faisant jamais appel à un agent, un expert-conseil, un revendeur, un fournisseur, une organisation à but non lucratif ou tout autre tiers pour effectuer des paiements inappropriés en notre nom; rappelez-vous que tout ce que nous ne pouvons pas faire directement, nous ne pouvons pas non plus le faire indirectement (par l'intermédiaire d'un tiers)
- Évitant les ententes non divulguées avec les parties prenantes, les transactions inutilement compliquées ou les conditions et modalités cachées
- Communiquant avec [l'équipe Global Ethics & Integrity](#) lorsque nous avons besoin de conseils

Ce que Vous Devez Savoir

Voici quelques définitions importantes pour vous aider à comprendre les pots-de-vin et la corruption.

Un **pot-de-vin** est l'acte d'offrir, de promettre, d'autoriser, de donner, de fournir, de solliciter, d'accepter ou de recevoir quelque chose de valeur, directement ou indirectement, à une personne ou une entité, dans le but d'induire, d'influencer ou de récompenser indûment les actions ou les décisions d'une personne, d'obtenir un avantage commercial inapproprié ou d'obtenir ou de conserver indûment une occasion d'affaire.

Tout ce qui a de la valeur est tout ce qui a une valeur pour le bénéficiaire (y compris les membres de sa famille), ou qui représenterait un avantage ou qui pourrait être échangé contre un avantage, financier ou autre, directement ou indirectement, pour le bénéficiaire ou les membres de sa famille. Voici quelques exemples :

- Espèces
- Équivalents d'espèces (mandats, cartes-cadeaux, bons et certificats, titres, etc.)
- Cadeaux, divertissements ou repas
- Voyages, transport ou hébergement
- Contributions de bienfaisance
- Contributions politiques
- Services en nature
- Offres d'emploi ou de stage
- Une chance de gagner quoi que ce soit de valeur

Une **commission occulte** consiste à restituer une somme d'argent versée (ou devant être versée) en récompense d'un accord commercial. Accepter, solliciter, offrir, promettre, autoriser ou donner une commission occulte enfreint notre Code.

Le **personnel du gouvernement** comprend les employés de n'importe quel niveau de gouvernement (p. ex. national, régional ou local), les personnes nommées par des responsables politiques, les représentants élus, les candidats à une charge politique, les membres d'une famille royale et les employés d'une entité gouvernementale (y compris des organisations internationales publiques comme le Fonds monétaire international, les Nations Unies ou la Banque mondiale) ou d'une entité appartenant au gouvernement.

Un **paiement de facilitation** est un pourboire ou un petit paiement versé au personnel du gouvernement pour accélérer ou garantir une action gouvernementale courante et non discrétionnaire, à laquelle le payeur aurait normalement droit. Ces mesures comprennent généralement la délivrance d'un permis ou la prestation de services publics. C'est illégal dans la plupart des pays et toujours interdit chez Salesforce, conformément à notre politique globale de lutte contre la corruption.

Intégrité en Action

Q Je travaille dans un pays qui a beaucoup de potentiel. Un expert-conseil de la région m'a avisé que pour remporter un important contrat avec le gouvernement, nous devons faire la preuve de notre « bonne volonté » en versant une contribution à un organisme de bienfaisance local géré par la conjointe d'un fonctionnaire d'État important. Que dois-je faire?

A Signalez ceci immédiatement à [EthicsPoint](#). Les dons à des œuvres de bienfaisance peuvent parfois constituer une activité commerciale légitime. Mais, ils pourraient être la voie vers la corruption, même lorsque l'œuvre de bienfaisance est légitime et a un objectif louable. Le lien avec le fonctionnaire et les circonstances de la demande sont suspects et pourraient indiquer une demande de pot-de-vin. Vous devriez trouver un autre expert-conseil local plus en phase avec notre engagement à faire des affaires avec intégrité.

Q Un partenaire vous offre de vous payer 5 % des paiements qu'il reçoit dans le cadre d'un projet de mise en œuvre avec un client si vous le recommandez au client et que le partenaire obtient le contrat avec succès. Il suggère d'appeler les paiements « honoraires de consultation » et expliquent que votre recommandation n'est qu'une affaire secondaire.

A Rejetez promptement, de manière affirmée et explicite l'offre et signalez-la immédiatement à [EthicsPoint](#). L'échange demandé serait une commission occulte. Une commission occulte est tout à fait inappropriée et serait considérée à la fois comme un conflit d'intérêts et une violation de notre Code de Conduite. Elle peut aussi être illégale. La façon dont vous réagissez dans une situation comme celle-ci est très importante. Le fait de ne pas être prompt, affirmé et explicite dans le rejet de l'offre pourrait donner l'impression que la demande est à l'étude ou être interprétée comme une promesse de participer à l'inconduite, ce qui pourrait être très problématique pour vous et l'entreprise.

Q Un client a indiqué qu'il pourrait renouveler son contrat avec Salesforce si nous commençons à travailler avec un nouveau tiers et lui versons une prime à la signature. Ce tiers semble avoir des liens avec la famille de notre personne-ressource chez le client. Que dois-je faire?

A N'engagez pas cette tierce partie et signalez rapidement cette situation à [EthicsPoint](#). Cette demande pourrait être considérée comme un pot-de-vin, caché comme un paiement au tiers, ce qui est interdit par le Code de Conduite et peut être illégal.

Q Nous devons embaucher un consultant pour nous donner des conseils sur le processus de passation des marchés publics pour les projets à venir. Quels sont les principaux aspects à prendre en compte?

A Veuillez vous assurer que les experts-conseils sont embauchés à des fins légitimes qui sont documentées dans le contrat et qu'un produit de travail valide est fourni par écrit. Ces experts-conseils devront être dirigés tout au long du processus d'approvisionnement. Gardez à l'esprit les exigences en matière de lobbying et informez [l'équipe Government Affairs](#).

Ressources



- [Politique de Lutte Globale Contre la Corruption](#)

Accepter des Cadeaux et des Divertissements

Notre objectif

Donner ou recevoir des cadeaux d'affaires et des divertissements appropriés peut nous aider à établir et à renforcer nos relations d'affaires avec nos intervenants. Cependant, les cadeaux et les divertissements doivent être gérés avec soin. Les cadeaux et les divertissements inappropriés présentent un risque sérieux pour l'entreprise et pour les personnes avec lesquelles nous faisons affaire. Nous n'offrons ou n'acceptons jamais quoi que ce soit pour obtenir un avantage inapproprié, et nous ne pouvons pas non plus offrir ou accepter quoi que ce soit qui pourrait influencer ou récompenser indûment une action ou une décision commerciale.

Son Importance

Nous offrons ou acceptons parfois des cadeaux et des divertissements à ou en provenance de nos parties prenantes en signe d'estime et d'appréciation. Cependant, donner ou recevoir ces cadeaux peut présenter des préoccupations éthiques et juridiques à toutes les parties concernées. Pour protéger notre réputation et la confiance de nos parties prenantes, il est important de ne jamais offrir, promettre, autoriser, donner, fournir, solliciter, accepter ou recevoir quoi que ce soit qui pourrait créer des préjugés ou des conflits d'intérêts réels ou perçus, influencer ou récompenser indûment des actions ou des décisions commerciales, ou constituer un pot-de-vin.



Comment Nous y Parvenons

Nous gérons les cadeaux et les divertissements de manière responsable en :

- Veillant à ce que les cadeaux et les divertissements soient peu fréquents, raisonnables en quantité, transparents par nature, conformes aux valeurs de Salesforce, et qu'ils n'embarrassent pas Salesforce s'ils sont divulgués publiquement
- Tenant compte de ce qui est légal et approprié dans les différents endroits et cultures où nous exerçons nos activités
- Considérant les facteurs clés liés aux cadeaux et aux divertissements, y compris les cadeaux autorisés types, seuils monétaires autorisés et procédures d'approbation, tels qu'établis dans le cadre de la politique globale sur les cadeaux et divertissements
- Ne sollicitant jamais de cadeaux ou de divertissements à des fins personnelles
- Ne sollicitant ou n'acceptant jamais des cadeaux ou des divertissements de tiers en échange de transactions dirigées vers une organisation particulière
- N'utilisant jamais de fonds personnels pour offrir des cadeaux ou des divertissements au nom de l'entreprise
- Faisant particulièrement attention s'il est sollicité pour des cadeaux ou des divertissements, ce qui peut entraîner des préjugés réels ou perçus, irrégularité ou illégalité
- N'utilisant jamais un consultant, un revendeur, un fournisseur, un organisme sans but lucratif ou toute autre tierce partie pour offrir des cadeaux ou des divertissements qui ne seraient pas appropriés pour nous d'offrir directement

- Comprendre les restrictions qui peuvent s'appliquer et toujours respecter la politique de Salesforce en ce qui concerne les cadeaux et les divertissements impliquant des clients du secteur public, car ils sont souvent soumis à des exigences spécifiques et strictes en matière de cadeaux et de divertissements
- Obtenir l'approbation préalable de l'équipe Global Ethics & Integrity, dans l'application GEM, avant d'offrir, de promettre, d'autoriser, de donner ou de fournir des cadeaux ou des divertissements à un fonctionnaire, peu importe la valeur ou le type, sauf indication contraire dans la Politique sur les cadeaux et divertissements mondiaux
- Ne jamais offrir, promettre, autoriser, donner ou offrir des cadeaux ou des divertissements à quelqu'un dans l'intention d'en faire profiter un fonctionnaire, ou de se soustraire aux exigences d'approbation préalable établies dans le cadre de la politique globale sur les cadeaux et divertissements
- Consultant votre responsable ou l'équipe Global Ethics & Integrity si vous n'êtes pas sûr de ce qui est approprié ou permis

Ce que Vous Devez Savoir

Les cadeaux et les divertissements, tel qu'il est indiqué dans le présent Code, sont une nomenclature qui désigne collectivement les cadeaux, les divertissements, les repas, les voyages et le transport, l'hébergement et l'accueil, ou plus généralement tout ce qui a de la valeur. Ils peuvent constituer un moyen approprié d'établir et de renforcer des relations d'affaires, en signe d'estime et d'appréciation. Les cadeaux et les divertissements ne doivent être utilisés qu'à des fins commerciales légitimes, en créant un environnement propice aux discussions commerciales, à la promotion, à la démonstration ou à l'explication des produits et services de Salesforce.

Les cadeaux et les divertissements ne doivent pas être (ou sembler) excessifs, extravagants ou somptueux. Ils ne devraient pas créer une apparence d'irrégularité ou un sentiment d'obligation ou d'attente.

Intégrité en Action

Q Je veux emmener un client souper, mais je ne sais pas combien cela coûtera par personne. Que dois-je faire?

A Veuillez déterminer si l'approbation GEM est requise avant le souper en évaluant si le client est un client du secteur public et en évaluant la valeur du souper proposé pour déterminer les seuils. Nous recommandons toujours de choisir des restaurants à prix modéré et de vérifier les prix des menus à l'avance. Vous voudrez peut-être aussi définir les attentes auprès de votre client pour éviter les surprises pendant le repas. Il est également important de vérifier si votre personne-ressource du client est autorisée, conformément aux politiques de son employeur, à accepter ce souper. Si la valeur du repas est supérieure au seuil monétaire établi dans le cadre de la politique globale sur les cadeaux et les divertissements, ou si vous n'êtes pas certain à ce sujet, veuillez soumettre une demande à l'aide de notre GEM app, en demandant l'approbation préalable appropriée.

Q Un fournisseur m'a invité à assister à un événement sportif dans sa suite, avec de la nourriture et des boissons. Est-ce que je peux accepter ce divertissement?

A Évaluez la valeur globale qui vous est offerte (billet de match, nourriture, boissons, etc.). S'il dépasse le seuil établi dans le cadre de la politique globale sur les cadeaux et les divertissements, soumettez une demande à l'aide de notre GEM app pour examen approprié. Veuillez noter que l'offre de cadeaux ou de divertissements d'un fournisseur peut apparaître comme une tentative d'influencer une décision commerciale, en particulier si vous êtes un décideur d'une transaction ou d'un achat en cours, y compris les contrats de renouvellement. Le Code de Conduite global des fournisseurs de Salesforce comprend également une gouvernance spécifique sur les cadeaux et les divertissements échangés avec les fournisseurs et les partenaires commerciaux, en particulier lors d'un processus de sélection des fournisseurs.

Q Au fil des années de collaboration avec un fonctionnaire du gouvernement qui supervise l'un de nos contrats, nous avons noué une amitié. Le fonctionnaire a récemment eu un enfant, et j'aimerais envoyer un petit cadeau pour souligner cette étape importante. Cependant, notre contrat est actuellement en cours de révision et je m'inquiète de l'image que cela pourrait donner. Est-ce que je peux envoyer un cadeau?

A Vous devez obtenir l'approbation de l'équipe Global Ethics & Integrity, par le biais de GEM app, avant d'offrir ou de donner des cadeaux, des divertissements, des repas ou tout autre objet de valeur à un client du secteur public. Cela s'applique quelle que soit la valeur, et même s'il y a une motivation personnelle à le faire sans rapport avec notre entreprise. Les fonctionnaires sont assujettis à des règlements stricts et l'envoi d'un cadeau dans le cadre d'un examen du contrat peut sembler être un pot-de-vin. L'équipe Global Ethics & Integrity examinera votre demande et vous aidera à déterminer s'il existe un moyen approprié de prolonger votre bonne volonté dans ce cas.

Resources



- GEM App**
- Politique de Lutte Globale Contre la Corruption**
- Politique Globale Relative aux Cadeaux et Divertissement**
- Code de Conduite Global des Fournisseurs**
- Primes, Cadeaux et Autres Incitatifs pour le Personnel**

Travailler avec le Secteur Public

Notre objectif

Nous avons le privilège d'avoir des relations avec des clients du secteur public et des partenaires en politiques publiques de partout dans le monde. Des lois et des règlements stricts régissent nos interactions avec ces clients et ces personnes. Nous assumons les responsabilités particulières associées à ces relations.

Son Importance

Les clients du secteur public dépensent des fonds publics lorsqu'ils concluent des contrats. Cela signifie qu'eux et les entreprises avec lesquelles ils font affaire sont assujettis à des exigences juridiques et éthiques accrues. Nous gagnons la confiance en montrant que nous comprenons et respectons ces exigences. Le non-respect de ces exigences pourrait entraîner la résiliation du contrat, des sanctions pénales et civiles, ainsi que la suspension ou l'annulation de la passation de marchés gouvernementaux.

Comment Nous y Parvenons

Nous travaillons de manière éthique avec le secteur public en :

- Faisant particulièrement attention lorsque nous faisons affaire avec des clients du secteur public et des partenaires en matière de politiques publiques, car ces interactions sont souvent soumises à des exigences spécifiques et strictes
- Comprenant et respectant les restrictions gouvernementales qui peuvent s'appliquer se conformant
- Toujours à la politique de Salesforce et aux lois applicables relatives aux interactions avec les clients du secteur public et aux politiques publiques partenaires
- Obtenant l'approbation préalable de l'équipe Global Ethics & Integrity, dans l'GEM app, avant d'offrir, de promettre, d'autoriser, de donner ou de fournir des cadeaux ou des divertissements à des fonctionnaires, peu importe la valeur ou le type, sauf indication contraire dans la Politique globale sur les cadeaux et divertissements
- N'offrant, ne promettant, n'autorisant, ne donnant ou ne fournissant jamais des cadeaux ou des divertissements à une personne dans l'intention d'aider des fonctionnaires, ou d'échapper aux exigences d'approbation préalable établies par la politique globale sur les cadeaux et les divertissements
- Gardant à l'esprit que les clients du secteur public peuvent avoir des seuils maximaux applicables à la réception de cadeaux et de divertissements, et qu'ils peuvent avoir besoin de divulguer et d'enregistrer ces cas dans les registres de leur entité
- Respectant toutes les exigences en matière de divulgation
- Des marchés publics et des activités de lobbying veillant à ce que toutes nos communications avec les clients du secteur public et les partenaires en matière de politiques publiques soient transparentes et exactes

L'Annexe du Secteur Public Global du Code de Conduite couvre les exigences juridiques, éthiques et autres qui s'appliquent aux interactions de Salesforce avec les clients du secteur public. Tous les employés qui appuient les clients du secteur public doivent comprendre et suivre les politiques décrites dans cet annexe. Si vous ne savez pas si vous faites affaire avec un client du secteur public, communiquez avec [l'équipe Public Sector Ethics](#) pour obtenir des conseils.

Ce que Vous Devez Savoir

Les **Clients du Secteur Public** comprennent les entités gouvernementales, les entités appartenant au gouvernement et le personnel du gouvernement, définis ci-dessous. Les clients du secteur public comprennent non seulement nos clients, mais aussi les clients potentiels et les partenaires commerciaux. Pour obtenir la dernière version de ces définitions, veuillez consulter l'Annexe du secteur public global du Code de Conduite.

- **Entité Gouvernementale** : toute organisation gouvernementale nationale, étatique, provinciale, municipale, locale, les organisations nord-américaine des “First Nations” ou “Native American”, y compris tout service, organisme, ministère, organe ou succursale de ces organisations, ainsi que les organisations internationales publiques comme le Fonds monétaire international, les Nations Unies et la Banque Mondiale.
- **Entité Appartenant au Gouvernement** désigne les organisations détenues ou contrôlées par une entité gouvernementale. Voici quelques exemples :
 - Sociétés détenues (détenues à 30 % ou plus), contrôlées ou financées par une entité gouvernementale
 - Les entreprises qui exercent des fonctions gouvernementales pour le compte du gouvernement (également appelées « entreprises d'État »), comme une école publique ou une université, un hôpital public, une compagnie pétrolière d'État, une banque, une compagnie aérienne, des services publics d'énergie, d'eau et d'autres services publics, une agence douanière ou un fonds souverain
 - Sociétés détenues ou contrôlées par une famille royale ou, si elles sont à l'extérieure des États-Unis, un parti politique
- **Le Personnel du Gouvernement** comprend les employés de n'importe quel niveau du gouvernement (p. ex. national, régional ou local), les personnes nommées par des responsables politiques, les représentants élus, les candidats à une charge politique, les membres d'une famille royale et les employés d'une entité gouvernementale (y compris des organisations internationales publiques comme le Fonds monétaire international, les Nations Unies ou la Banque globale) ou d'une entité appartenant au gouvernement.

Lobbying et Conformité Politique

Les communications avec certains membres du personnel du gouvernement qui tentent d'influencer leur prise de décision peuvent déclencher des exigences de conformité en matière de lobbying pour Salesforce et les employés individuels, comme les dépôts d'enregistrement et de divulgation. Cela comprend les décisions sur les mesures législatives et, à certains endroits, les activités de vente et de développement des affaires. Notre Programme Global de Conformité en Matière de Lobbying nous permet de recueillir et d'examiner les interactions de nos employés avec le personnel du gouvernement afin de répondre aux exigences légales applicables.



Intégrité en Action

Q J'envisage d'embaucher quelqu'un pour un poste ouvert qui a déjà travaillé pour un client du secteur public. Est-ce que cela soulève des préoccupations?

A Oui. Les anciens employés du gouvernement peuvent faire face à des restrictions quant aux entreprises pour lesquelles ils peuvent travailler et aux types de travail qu'ils peuvent effectuer. Par exemple, il se peut qu'ils ne soient pas autorisés à vendre des produits ou des services Salesforce à leur ancien employeur pendant des années après avoir quitté la fonction publique. À moins que vous n'ayez reçu une formation spécialisée en tant que membre de notre équipe Recruiting, [communiquez avec l'équipe Public Sector Ethics](#) avant de discuter des possibilités d'emploi Salesforce avec du personnel actuel ou ancien du gouvernement.

Q Je suis un chargé de compte du secteur public qui va rencontrer un directeur des systèmes d'information d'un État pour discuter de l'ajout d'un nouveau produit Salesforce à leur contrat client. Dois-je m'inquiéter au sujet du lobbying?

A Oui. Dans certaines juridictions, la définition de « lobbying » englobe les tentatives d'influencer l'attribution d'un marché public en dehors d'un processus officiel d'approvisionnement. Vous devriez divulguer cette réunion dans le questionnaire de lobbying applicable. Si vous ne faites pas partie d'un programme de conformité en matière de lobbying et que vous ne recevez pas de questionnaire, vous devriez [communiquer avec l'équipe Lobbying Compliance](#) pour obtenir des conseils.

Ressources



- [Politique de Lutte Globale Contre la Corruption](#)
- [Lignes Directrices Globale sur la Conformité en Matière de Lobbying d'Entreprise](#)
- [Politique Globale Relative aux Cadeaux et Divertissement](#)
- [Annexe Globale sur le Secteur Public du Code de Conduite](#)
- [FAQ sur le Champ de l'Entité Gouvernementale Org62](#)
- [Définition de l'Approvisionnement par Lobbying](#)
- [Norme de Courtoisie pour le Secteur Public](#)
- [Clients du Secteur Public Définis](#)
- [Lignes Directrices sur les Cadeaux dans le Secteur Public](#)

Travailler avec des Partenaires Commerciaux

Notre objectif

Nos relations avec des partenaires commerciaux tels que des agents, des experts-conseils, des fournisseurs, des revendeurs et des distributeurs nous aident à desservir des clients partout dans le monde. Leurs actions se reflètent sur nous et ont un impact sur le monde. Par conséquent, nous travaillons uniquement avec des partenaires commerciaux qui respecteront nos valeurs.

Son Importance

Nos relations avec nos partenaires commerciaux sont importantes pour notre travail. Nous devons être en mesure de croire que ces partenaires sont déterminés à faire des affaires à notre façon, de manière équitable et intègre. Nous pouvons être tenus responsables de l'inconduite de nos partenaires commerciaux et fournisseurs, même si nous ne sommes pas au courant de l'inconduite.

Comment Nous y Parvenons

Nous veillons à ce que nos partenaires commerciaux partagent nos valeurs en :

- Travaillant uniquement avec les personnes qui ont passé un processus de due diligence raisonnable fondé sur le risque (y compris la due diligence raisonnable juridique fondée sur le risque pour les revendeurs, les partenaires de conseil et les partenaires stratégiques) et qui satisfont à nos exigences en matière d'engagement
- Faisant seulement affaire avec des partenaires commerciaux qui partagent notre engagement envers l'intégrité et les pratiques commerciales éthiques
- N'utilisant jamais un partenaire commercial pour faire quoi que ce soit que nos politiques ou la loi ne nous permettent pas de faire directement
- Évitant même l'apparence de conflits d'intérêts dans nos partenariats d'affaires
- Ne sollicitant ou n'acceptant jamais quoi que ce soit de valeur d'un partenaire commercial en échange de la fidélisation des affaires ou de la direction d'affaires vers une organisation particulière
- Choisisant et évaluant tous les partenaires commerciaux en fonction de mesures claires et objectives comme la qualité, le service, le prix et la disponibilité
- Signalant à EthicsPoint toute préoccupation de bonne foi concernant l'inconduite d'une tierce partie

Intégrité en Action

Q Au cours d'une consultation avec un fournisseur, j'ai remarqué qu'un ensemble de permis gouvernementaux qui prennent habituellement plusieurs semaines avant d'être approuvés ont été approuvés en quelques jours. Ce fournisseur est connu pour avoir des liens étroit avec divers organismes et fonctionnaires gouvernementaux. Je crains que le fournisseur ne propose des incitatifs pour que les permis soient approuvés rapidement. Dois-je faire part de mes préoccupations?

A Oui. Peu importe si le fournisseur commet une inconduite ou non, vous devriez signaler cette préoccupation à votre gestionnaire ou à [EthicsPoint](#). Salesforce et chaque employé individuellement peuvent être tenus responsables des actions de nos tiers. Le signalement aide à vous protéger et à protéger l'entreprise.

Q Je travaille avec un revendeur qui a demandé un rabais très élevé pour une entente avec le secteur public qui va au-delà de ce qui est considéré comme la norme dans cette région. Le revendeur affirme que le rabais important est nécessaire à la réalisation de la transaction. Cependant, il n'y a pas de fournisseurs concurrents et il ne semble y avoir aucune autre justification commerciale claire justifiant le rabais. J'ai également entendu des rumeurs sur des liens personnels entre le revendeur et le client final du secteur public. Que dois-je faire?

A Des rabais injustifiés peuvent créer des fonds fondants à partir desquels des pots-de-vin et des commissions occultes, qui sont illégaux, peuvent être versés. Vous devriez immédiatement communiquer avec [l'équipe Global Ethics & Integrity](#) pour obtenir des conseils. Ils examineront les faits et donneront des conseils sur la façon de procéder de manière à protéger Salesforce et, si possible, à permettre à la transaction de se dérouler en toute sécurité.

Ressources



Politique de Sensibilisation des Clients et des Partenaires

Politique de Lutte Globale Contre la Corruption

Politique Globale d'Achat

Mener une Concurrence Loyale

Notre objectif

Nous sommes en concurrence et gagnons des affaires grâce à des pratiques éthiques et honnêtes sur le marché. Nous recueillons des renseignements sur nos concurrents par le biais de sources légitimes et nous n'essayons jamais de restreindre le commerce libre et équitable.

Son Importance

Le droit de la concurrence (également connu sous le nom de lois antitrust aux États-Unis) contribue à assurer des règles du jeu équitables pour toutes les entreprises. Ces lois interdisent les accords qui réduiraient la concurrence ou restreindraient le commerce. En nous conformant au droit de la concurrence, nous faisons notre part pour soutenir une concurrence loyale. Le non-respect du droit de la concurrence applicable constitue une violation de la Politique Antitrust Globale de Salesforce et peut également avoir de graves conséquences juridiques.

Comment Nous y Parvenons

Nous favorisons une concurrence loyale en :

- Ne discutant ou ne concluant jamais d'ententes avec des concurrents sur les prix, les appels d'offres ou la répartition des clients ou des marchés
- N'échangeant jamais des informations sensibles sur le plan de la concurrence avec nos concurrents
- Ne concluant jamais des ententes ou des contrats inappropriés avec d'autres entreprises pour s'abstenir d'embaucher ou de recruter des employés chez l'autre (parfois appelés accords « sans braconnage »)
- Ne dictant jamais les prix auxquels les partenaires commerciaux Salesforce doivent vendre aux clients finaux
- N'acceptant jamais les suggestions des concurrents de conclure des ententes ou des arrangements susceptibles de restreindre la concurrence et signaler rapidement de tels incidents à [l'équipe Antitrust Legal Salesforce](#)
- Ne recueillant jamais d'informations sur nos concurrents, directement ou indirectement, par des moyens manipulateurs ou trompeurs

De plus, il est important que nous communiquions avec soin, tant à l'interne qu'à l'externe, afin de ne pas créer l'impression erronée que Salesforce se livre à tout type de comportement anticoncurrentiel ou abusif, agit de manière malhonnête ou de mauvaise foi, ou domine tout marché potentiel. Toutes ces pratiques suscitent des préoccupations juridiques potentielles pour Salesforce.

Ce que Vous Devez Savoir

Voici des exemples d'activités qui pourraient enfreindre le droit de la concurrence :

Division ou répartition des marchés, lorsque les concurrents conviennent de limiter leurs activités de vente liées à des territoires ou à des clients particuliers d'une manière qui répartit les clients ou les marchés entre eux

Fixation des prix, lorsque les concurrents acceptent de facturer des prix particuliers pour certains produits ou services

Accords entre les entreprises pour ne pas embaucher ou recruter leurs employés respectifs

Boycott, lorsque les concurrents acceptent d'éviter de traiter avec un client ou un fournisseur en particulier

Le truquage des offres, où les concurrents s'entendent entre eux de soumissionner d'une manière qui permet à un certain soumissionnaire de gagner

N'oubliez pas que les « ententes » n'ont pas besoin d'être signées par contrat ou autrement mémorisées par écrit pour être problématiques. Une entente informelle écrite ou verbale avec un concurrent, ou même une conversation qui implique une compréhension, peut poser problème. Si l'un de ces sujets est abordé pendant que vous discutez avec un concurrent, arrêtez immédiatement la conversation et signalez-le à [l'équipe Antitrust Legal Salesforce](#).

Remarque importante : Un partenaire Salesforce, comme un revendeur ou un intégrateur de systèmes, peut également être un concurrent de Salesforce dans certaines situations. Dans ces situations, il est important que l'équipe Salesforce qui rivalisent avec le partenaire traite le partenaire comme un concurrent.

Intégrité en Action

Q Je suis chargé de compte et mon homologue d'une autre société de CRM m'a proposé que nous partagions des informations sur les occasions à venir pour les clients, afin que nous puissions décider qui devrait poursuivre lesquelles afin que nous ne recherchions pas les mêmes occasions. Devrais-je accepter la proposition de mon homologue?

A Non. Ce scénario décrit une invitation de votre homologue à procéder à une attribution de marché, ce qui est illégal en vertu du droit de la concurrence, peut faire l'objet de poursuites pénales et est strictement interdit en vertu de la Politique Antitrust Global de Salesforce. En outre, il est généralement inapproprié, en vertu du droit de la concurrence, de partager des renseignements sensibles sur le plan de la concurrence, qui peuvent inclure des renseignements sur les possibilités offertes aux clients' avec un concurrent.

Ressources



[Politique Antitrust Globale](#)

Faire des Affaires de Façon Honnête

Notre objectif

Nous faisons affaire avec la plus grande intégrité et communiquons honnêtement avec nos parties prenantes.

Son Importance

Le fait d'être clair et franc quant à la valeur réelle de nos produits et services renforce la confiance avec nos parties prenantes et maintient notre réputation solide.

Comment Nous y Parvenons

Nous faisons affaire honnêtement en :

- Décrivant et représentant nos produits et services et les capacités de notre réseau de canaux honnêtement et en ne prenant pas d'engagements dont nous savons que nous ne pouvons pas répondre
- Comprenant les besoins de nos clients et en offrant des solutions et des informations conformes à ces besoins
- Nous conformant aux exigences prescrites par la loi applicables lors de l'interaction avec les responsables de l'approvisionnement et de la participation aux appels d'offres publics, et non en rédigeant des spécifications techniques de manière à favoriser indûment Salesforce dans un appel d'offres public et en ne soumettant jamais de fausses informations en réponse à une occasion ou à un appel d'offres
- Ne faisant jamais quoi que ce soit d'illégal, de malhonnête ou par manque d'intégrité pour gagner ou conserver des affaires
- Tenant des registres exacts des ventes et autres dossiers commerciaux, y compris, mais sans s'y limiter, des registres exacts de toutes les négociations et accords

Intégrité en Action

Q Je suis responsable de compte et un client m'a contacté au sujet de l'échange d'abonnements inutilisés d'un produit à un autre. Il semble ignorer les droits d'échange prévus dans leur contrat. Dois-je informer le client de ses droits d'échange et le laisser échanger des produits, ou devrais-je facturer au client des abonnements à de nouveaux produits, pour gagner plus d'ACV?

A Vous devez agir avec intégrité et informer le client de son droit contractuel d'échanger des abonnements. Salesforce veut que les accords soient gagnés de la bonne façon.

Q Mon client a besoin d'une fonctionnalité spécifique du produit pour son cas d'utilisation et a posé une question détaillée à ce sujet le dernier jour du trimestre, avant de conclure la transaction. Je ne suis pas sûr à 100 % que le produit répond aux besoins du client. Dois-je assurer au client que le produit comprend les fonctionnalités requises, afin de conclure la transaction au cours du trimestre?

A Non. Vous devez vérifier si le produit répond aux besoins du client et éviter toute fausse déclaration sur la fonctionnalité du produit, peu importe l'impact potentiel sur la transaction et son calendrier.

Q Je suis en train de mettre au point de nouvelles stratégies publicitaires pour l'un de nos produits. J'ai eu une excellente idée de slogan qui, je pense, aura un écho auprès de nos clients. Est-ce que je peux commencer à utiliser le slogan dans la correspondance avec des clients potentiels?

A Vous devez demander l'approbation pour tout nouveau langage marketing afin qu'il puisse être examiné pour en vérifier l'exactitude et la pertinence. Nous prenons notre engagement envers nos clients au sérieux et veillons à représenter nos produits de manière honnête et transparente.

Ressources



Manuel des Employés

Politique Globale de Lutte Contre la Fraude

Politique Globale en Matière de Voyages et de Dépenses

Mener des Activités Commerciales Internationales avec Intégrité

Notre objectif

Salesforce s'engage à respecter toutes les lois commerciales internationales qui régissent nos activités dans le monde entier. Il s'agit notamment du contrôle des exportations, des sanctions économiques, de la lutte contre le boycott et des lois et règlements douaniers.

Son Importance

Les lois sur le commerce international touchent la façon dont nous vendons et exportons nos produits et services partout dans le monde. En tant que société dont le siège social est aux États-Unis, Salesforce et tous ses employés doivent se conformer aux sanctions américaines, aux lois sur le contrôle des exportations et à la réglementation dans nos opérations dans le monde entier, y compris dans chacune de nos filiales globales. Les lois et règlements d'autres pays peuvent également s'appliquer à nos opérations régionales ou globales. Ces lois sont complexes et varient d'une juridiction à l'autre. Les infractions peuvent entraîner de lourdes pénalités pour Salesforce. La compréhension et le respect de ces lois aident à protéger notre réputation et l'avenir de notre entreprise globale.

Comment Nous y Parvenons

Nous menons le commerce international avec intégrité en :

- Connaissant et respectant les règles de contrôle des exportations, les procédures de classification et les exigences de déclaration qui s'appliquent à la vente de nos logiciels et services dans le monde
- Faisant le contrôle des clients et partenaires commerciaux afin d'identifier les parties sanctionnées ou restreintes
- Mettant en œuvre de contrôles pour empêcher l'accès à partir des territoires sous embargo
- Examinant des drapeaux rouges pouvant indiquer une transaction interdite
- Mettant en œuvre des contrôles sur les expéditions internationales
- Alertant l'Équipe du Commerce Global au sujet de toute préoccupation possible en matière de conformité commerciale, y compris toute préoccupation selon laquelle une transaction pourrait impliquer une partie, une utilisation finale ou un territoire prohibé, et toute demande de participation à un boycott international



Intégrité en Action

Q Je travaille sur un projet avec un partenaire Salesforce, et le partenaire m'a demandé de partager avec lui un kit de développement logiciel (SDK) qui doit être téléchargé dans quelques pays. Le partenaire n'est pas un tiers non autorisée ou restreint. Y a-t-il des restrictions au commerce global à envisager?

A Potentiellement. Le téléchargement d'un SDK peut être considéré comme une exportation. Bien que Salesforce utilise des licences de contrôle des exportations pour distribuer ses produits dans le monde entier, nous devons être prudents lorsque nous partageons le code source, le code objet, les composants téléchargeables ou les documents techniques, y compris ceux qui contiennent des informations sur le chiffrement, dans le cadre de nos activités. Salesforce dispose d'un programme de contrôle des exportations conçu pour assurer la conformité à l'exportation de nos produits généralement disponibles, mais les demandes ou circonstances spéciales doivent être communiquées à l'équipe Global Trade pour examen. Dans ce cas, l'équipe Global Trade peut aider à identifier le numéro de classification des contrôles à l'exportation (ECCN) du SDK et déterminer s'il existe des restrictions à l'exportation vers le partenaire.

Ressources



- Politique de Sensibilisation des Clients et des Partenaires
- Politique Globale de Commerce
- Page de Ressources sur le Commerce Global
- Vidéo de Formation sur le Commerce Global



Utiliser les Technologies de Manière Judicieuse et Éthique

Notre objectif

Lorsque nous utilisons de nouveaux outils puissants comme l'intelligence artificielle (IA) et d'autres technologies émergentes, nous le faisons avec soin et intégrité. Nous nous efforçons également d'identifier les risques et nous aidons nos clients et partenaires commerciaux à utiliser nos produits de manière éthique.

Son Importance

Nous savons à quel point la technologie évolue rapidement. Les technologies telles que l'IA peuvent nous aider à être plus productifs et créatifs, mais leur utilisation peut aussi soulever des préoccupations de nature éthique. Nous nous engageons à utiliser de manière responsable l'IA et la technologie en général, et nous exigeons que nos clients et partenaires commerciaux respectent les mêmes normes dans leur utilisation de nos produits.

Comment Nous y Parvenons

Nous utilisons la technologie de manière judicieuse et éthique en :

- Utilisant l'IA que pour des tâches et des projets internes si nous avons obtenu l'autorisation explicite de le faire, comme indiqué dans les politiques et autres documents régissant l'utilisation de l'IA chez Salesforce
- Nous conformant à nos politiques internes lors de l'utilisation de l'IA tiers, ou des produits ou fonctionnalités de Salesforce avec de l'IA
- Protégeant la confidentialité des données et la propriété intellectuelle lors de l'utilisation de la technologie, y compris les outils d'IA
- Examinant attentivement le contenu généré par l'IA pour en vérifier l'exactitude et la pertinence avant de l'utiliser



Ce que Vous Devez Savoir

L'identification des risques est un élément essentiel pour s'assurer que nos produits ne sont pas utilisés d'une façon qui est interdite. Les risques posés par les activités des clients ou des partenaires nécessitent une évaluation par un expert en la matière et peuvent entraîner la suspension du compte, des limitations de service ou un refus d'intégration pour les clients potentiels.

Utilisation Inappropriée par les Clients

Signalez rapidement toute préoccupation concernant l'utilisation inappropriée potentielle de nos produits, y compris l'utilisation non autorisée de produits d'IA, par des clients ou partenaires existants ou potentiels (y compris les revendeurs, les partenaires AppExchange (ISV) et les partenaires de conseil) à [l'équipe AUP Compliance](#).

Utilisation Inappropriée par les Employés

Pour les problèmes liés à l'utilisation inappropriée potentielle de nos produits par les employés, y compris, mais sans s'y limiter, les produits d'IA, veuillez signaler vos préoccupations à [EthicsPoint](#).

Ressources



- [Politique sur l'Utilisation Acceptable et les Services Externes](#)
- [Politique de Sensibilisation des Clients et des Partenaires](#)
- [Lignes Directrices Éthiques pour l'IA Générative](#)

Protéger les Renseignements Confidentiels des Clients

Notre objectif

Nous traitons tous les Renseignements Confidentiels des Clients avec la plus grande intégrité et les traitons en conformité à nos engagements contractuels et aux lois sur la protection des données.

Son Importance

La protection de la sécurité et de la confidentialité des Renseignements Confidentiels des Clients renforce la confiance des clients envers Salesforce. Nous nous conformons aux nombreuses lois et règlements qui s'appliquent à la collecte, au stockage, à l'utilisation, au transfert et à l'élimination des Données des Clients et respectons toujours les Renseignements Confidentiels de nos Clients.

Comment Nous y Parvenons

Nous protégeons les Renseignements Confidentiels des Clients en :

- Respectant les instructions du client concernant le traitement, la sécurité et la confidentialité de Renseignements Confidentiels du Client
- Ne divulguant jamais de Renseignements Confidentiels du Client à quiconque en dehors de Salesforce sans l'approbation de l'équipe Legal Salesforce
- Utilisant les Renseignements Confidentiels des Clients uniquement au besoin pour fournir des services à nos clients et les partager uniquement avec ceux qui ont la permission de les consulter
- Comprenant et respectant toutes les lois sur la protection des données et la confidentialité qui s'appliquent à notre travail dans différents pays, ainsi que les deux ensembles de règles d'entreprise contraignantes pour les sous-traitants de Salesforce approuvées par les autorités chargées de la protection des données de l'Union européenne et du Royaume-Uni
- Signalant tout incident de sécurité suspecté ou confirmé à l'équipe Information Security



Ce que Vous Devez Savoir

Les renseignements confidentiels sur le client comprennent tous les renseignements divulgués par un client à Salesforce, verbalement ou par écrit, qui sont désignés comme confidentiels ou qui devraient raisonnablement être considérés comme confidentiels compte tenu de la nature des renseignements et des circonstances de la divulgation. Les renseignements confidentiels des clients comprennent les Données des Clients.

Les données des clients comprennent toutes les informations et Données que les Clients et leurs utilisateurs soumettent à Salesforce ou qui sont soumises au nom des clients par le biais de services ou d'applications Salesforce, telles que les coordonnées, les informations de compte, les données marketing, les données de santé et toute autre information qu'un client traite ou stocke sur les services Salesforce.

Intégrité en Action

Q Alors que je correspondais avec un partenaire par courriel, j'ai accidentellement envoyé au partenaire une liste contenant des informations sur un compte client, notamment les noms des employés, adresses courriel et numéros de téléphone. Que dois-je faire?

A Signalez immédiatement la situation à l'[Équipe Information Security](#). Même si c'était accidentel, les renseignements confidentiels des clients ont été partagés de manière inappropriée, et Salesforce doit prendre des mesures rapides pour remédier à ce qui s'est passé afin de se conformer aux lois applicables en matière de confidentialité des données et de maintenir la confiance avec ses clients.

Ressources



- Règles d'Entreprise Contraignantes pour l'Agent Responsable du Traitement des Données (Royaume-Uni, UE)
- Guide de l'Employé – Sécurité de l'Information
- Politique de Sécurité de l'Information
- Directive de Gestion des Documents
- Manuel des Procédures de Gestion de Documents

Éviter les Conflits d'intérêts

Prévenir les Délits d'initiés

Protéger Nos Actifs Informationnels

Protéger Nos Actifs Financiers

Instaurer la Confiance avec Notre Entreprise et Nos Investisseurs



Éviter les Conflits d'intérêts

Notre objectif

Nous protégeons Salesforce et nos parties prenantes en faisant passer les intérêts de l'entreprise avant nos intérêts personnels ou nos gains. Nous évitons même l'apparence d'un conflit d'intérêts dans toutes nos décisions et interactions commerciales. Nous divulguons en temps opportun un conflit d'intérêts si nous ne pouvons pas l'éviter.

Son Importance

Notre réputation est fondée sur la confiance. Nos parties prenantes doivent savoir que nous prenons des décisions intelligentes et impartiales. Éviter les conflits d'intérêts aide à faire preuve de bon jugement en éliminant les préjugés potentiels du processus décisionnel. Nous divulguons immédiatement tout conflit d'intérêts. Un conflit d'intérêts n'est pas toujours une violation de notre Code, mais le fait de ne pas divulguer un conflit connu, réel ou potentiel, constitue toujours une violation. Lorsque les employés sont ouverts au sujet des conflits potentiels, il est plus facile de trouver un moyen de les gérer et d'atténuer leurs répercussions. La transparence engendre la confiance.

Comment Nous y Parvenons

Nous évitons et gérons les conflits d'intérêts en :

- Étant attentif aux situations dans lesquelles des conflits d'intérêts peuvent survenir, comme les situations qui impliquent des relations personnelles, des activités commerciales extérieures ou des intérêts financiers personnels, et en restant conscients de la façon dont nos relations et intérêts personnels peuvent influencer, ou être perçus comme influençant, notre jugement et nos décisions
- Discutant immédiatement des conflits d'intérêts potentiels avec nos gestionnaires
- Divulguant tous les conflits d'intérêts réels ou potentiels, y compris les activités commerciales externes et les restrictions d'emploi post-gouvernementales, à l'équipe Global Ethics & Integrity utilisant le portail de soumission des conflits d'intérêts
- Ne s'engageant pas dans des activités commerciales externes avant d'avoir obtenu l'approbation complète de celles-ci, tel qu'établi par la politique sur les conflits d'intérêts
- Se conformant dûment aux mesures requises par l'entreprise pour atténuer ou résoudre un conflit d'intérêts, et nous retirer adéquatement des décisions lorsqu'un conflit d'intérêts réel ou potentiel pourrait survenir



Ce que Vous Devez Savoir

Un **conflit d'intérêts** est toute situation où une possibilité de gain personnel ou d'avancement peut entrer en concurrence avec les meilleurs intérêts de l'entreprise. Des conflits d'intérêts peuvent survenir lorsque nos activités ou relations personnelles, sociales ou financières interfèrent, semblent interférer ou ont le potentiel d'interférer avec notre objectivité, notre jugement ou notre loyauté lorsqu'ils agissent au nom de la société ou de l'une de ses filiales.

Les conflits d'intérêts peuvent survenir de diverses façons et prendre différentes formes. Notre Code ne peut décrire tous les types de conflits d'intérêts possibles. C'est pourquoi il est important de comprendre les principes applicables et d'exercer un jugement approprié et éclairé. Voici quelques situations courantes qui peuvent présenter un conflit d'intérêts :

Relations Personnelles

Nous ne devons pas prendre ou tenter d'influencer une décision d'affaires qui pourrait être bénéfique ou qui semble être bénéfique pour nous-mêmes ou pour une relation personnelle étroite. Nous évitons de nous mettre dans des situations où notre loyauté envers des relations personnelles étroites pourrait sembler être du favoritisme ou pourrait influencer indûment notre jugement. Pour ce faire, nous faisons ce qui suit :

- Nous divulguons quand un proche est un employé ou un entrepreneur Salesforce
- Nous divulguons quand nous sommes dans une situation où nous devons embaucher, retenir, payer, gérer ou superviser des relations personnelles étroites en tant qu'employés, entrepreneurs ou fournisseurs
- Nous divulguons si une relation personnelle étroite travaille pour ou pour le compte d'un consultant, fournisseur, partenaire ou concurrent de Salesforce, un client ou Un Client du Secteur Public, et est dans une position où ils peuvent influencer ou prendre des décisions impliquant ou touchant Salesforce

Dans tous les cas ci-dessus, nous devons nous récuser des décisions impliquant Salesforce et la relation personnelle étroite et leur entreprise, et nous ne devons pas nous engager dans des discussions à propos de Salesforce ou partager des renseignements confidentiels avec eux. Pour plus de détails sur le travail avec des relations personnelles étroites, consultez la Politique sur l'emploi de membres de la famille et d'autres personnes dans une relation personnelle.

Aux fins du Code, les **relations personnelles étroites** comprennent, sans s'y limiter, un parent, un frère ou une sœur, un conjoint, un enfant, un beau-parent, un grand-parent, un petit-enfant, un oncle, une tante, un cousin, un beau-parent, un partenaire domestique, un partenaire romantique, un ami personnel proche ou toute autre personne qui réside régulièrement dans votre ménage.



Activités Commerciales Externes

Nous sommes censés consacrer toute notre énergie professionnelle à notre travail chez Salesforce. Nous évitons toute activité externe, qu'elle soit à but lucratif ou non, qui pourrait concurrencer l'entreprise ou interférer avec nos responsabilités professionnelles. Sauf indication contraire, les emplois secondaires ou les activités professionnelles personnelles doivent être divulgués à l'équipe Legal Salesforce pour examen et approbation, avant que nous les exécutions, conformément à la politique sur les conflits d'intérêts.

Intérêts Financiers

Nous veillons à ce que nos intérêts financiers personnels et ceux de nos relations personnelles étroites ne fassent pas obstacle à notre prise de décision Salesforce. Nous évitons de détenir une participation importante ou majoritaire dans une entreprise si cet investissement pourrait donner l'impression d'une loyauté divisée ou avoir une incidence sur notre jugement lorsque nous agissons au nom de Salesforce. Pour déterminer si un intérêt est important, nous examinons si l'investissement pourrait créer, ou semble créer, un incitatif pour que nous puissions profiter à nous-mêmes ou à d'autres au détriment de Salesforce (p. ex., nous possédons plus de 1 % de la valeur des actions d'une société ouverte, ou si l'investissement est important par rapport à notre valeur nette ou à notre salaire de base).

Si nous croyons qu'un intérêt financier personnel pourrait créer ou semble créer un conflit d'intérêts, nous le divulguons aux fins d'examen à titre de conflit d'intérêts potentiel. Le conseil d'administration de Salesforce a adopté des lignes directrices relatives aux conflits d'intérêts potentiels qui peuvent survenir dans le cadre d'investissements effectués par des dirigeants de sociétés dans des sociétés privées. Pour en savoir plus, consultez nos Lignes directrices sur les investissements des cadres de Salesforce.

Occasions d'Affaires

Il est généralement interdit aux employés de profiter personnellement des occasions d'affaires ou d'investissement découvertes par l'utilisation de biens, d'activités commerciales ou de renseignements de l'entreprise. Un employé n'est pas autorisé à tirer un avantage personnel d'une occasion, à moins qu'il n'ait d'abord présenté celle-ci à Salesforce pour que l'entreprise l'examine, et que Salesforce choisisse de ne pas la poursuivre. Si vous ne pouvez pas savoir si une occasion correspond à cette description ou comment procéder, veuillez en faire part avec l'équipe Legal Salesforce pour qu'elle puisse l'examiner.



Intégrité en Action

Q Mon frère est en train de démarrer une nouvelle petite entreprise et m'a demandé de l'aider à élaborer le plan d'affaires et la stratégie de mise sur le marché, compte tenu de mon expérience chez Salesforce. Je prévois l'aider pendant les fins de semaine seulement et je ne prévois aucune compensation, car il s'agit de mon frère. Dois-je en informer Salesforce?

A Oui. Il s'agit d'une activité commerciale externe, même si elle peut ne pas être rémunérée. Les activités commerciales externes de tous types doivent être divulguées et approuvées à l'aide du Portail de soumission des conflits d'intérêts avant de pouvoir y participer. Dans le cadre du processus d'examen et d'approbation, l'entreprise évaluera les risques potentiels pour Salesforce sur des sujets comme le partage d'informations confidentielles, la compétitivité avec les produits et les services Salesforce et l'impact sur vos responsabilités professionnelles globales et votre rendement.

Q Je suis chargé de compte et ma conjointe est employée par un de mes clients. Dois-je informer Salesforce de la relation?

A Ça dépend. Si votre conjointe est en mesure d'influencer Salesforce ou de prendre des décisions concernant Salesforce, alors oui, vous devez divulguer cela en tant que conflit d'intérêts potentiel, et vous pouvez le faire à l'aide de notre Portail de soumission des conflits d'intérêts. La divulgation permet de s'assurer que l'entreprise a un dossier à ce sujet et qu'elle peut collaborer avec votre gestionnaire pour atténuer correctement le risque. Si votre conjointe n'est pas en mesure d'influencer la relation avec Salesforce ou de prendre des décisions concernant l'entreprise, la divulgation n'est pas requise, mais vous ne devriez pas discuter ou partager des informations confidentielles de Salesforce avec votre conjointe ou son employeur.

Q J'ai eu une relation amoureuse avec un collègue de travail. Nos coéquipiers ne sont pas encore au courant de notre relation. Dois-je en informer Salesforce?

A Oui. Avoir une relation amoureuse avec quelqu'un au travail n'est pas nécessairement problématique, mais ces relations doivent être divulguées rapidement et correctement à l'aide de notre portail de soumission des conflits d'intérêts, afin que l'entreprise puisse atténuer les risques que cette relation peut présenter. Dans certains cas, il peut être nécessaire de modifier l'équipe ou la lignée hiérarchique. Les deux parties devraient divulguer la relation.

Ressources



[Politique sur les Conflits d'Intérêts](#)

[Portail de Soumission des Conflits d'Intérêts](#)

[Manuel de l'Employé – Emploi de Membres de la Famille et d'Autres Personnes dans une Relation Personnelle](#)

[Lignes Directrices sur les Investissements des Cadres de Salesforce](#)

Prévenir les Délits d'initiés

Notre objectif

Nous protégeons les renseignements qui nous sont confiés. Nous n'utilisons ni ne partageons jamais d'informations privilégiées sur Salesforce ou toute autre société dans le but de négocier des valeurs mobilières.

Son Importance

Grâce à notre travail, nous pouvons apprendre des renseignements confidentiels sur Salesforce ou d'autres entreprises qui ne sont pas encore connus du public. Notre réputation repose sur la protection de ces renseignements et sur le fait de ne jamais les utiliser ou les partager de manière inappropriée. Il est illégal de négocier des valeurs mobilières en possession de renseignements non publics importants ou de les partager avec d'autres personnes pour qu'elles puissent effectuer des transactions. Les sanctions pour ces infractions sont sévères, y compris de lourdes amendes et même des peines d'emprisonnement.

Comment Nous y Parvenons

Nous empêchons les délits d'initiés en :

- Comprenant ce qui pourrait être considéré comme des informations matérielles non publiques importantes et les protéger contre la divulgation accidentelle
- N'achetant ou en ne vendant jamais des actions ou d'autres titres, directement ou indirectement, dans Salesforce ou toute autre société cotée en bourse, lorsque vous êtes en possession d'informations matérielles et non publiques
- Respectant toutes les fenêtres de négociation, blocs commerciaux et fermetures, y compris pour effectuer des transactions des valeurs mobilières de Salesforce (sous réserve de certaines exceptions limitées énoncées dans la Politique relative aux délits d'initié), quelle que soit la plateforme de négociation utilisée
- Ne donnant jamais des informations non publiques importantes à d'autres personnes afin qu'elles puissent effectuer des transactions
- Partageant uniquement des renseignements confidentiels et des informations non publiques importantes avec des employés qui ont besoin de le savoir, et ne jamais les partager avec des amis ou des membres de la famille ou toute autre personne en dehors de Salesforce, sauf en vertu d'un accord de confidentialité approuvé par l'équipe Legal à des fins commerciales légitimes
- Négociant des valeurs mobilières uniquement lorsque des informations non accessibles importantes sur la société concernée sont devenues accessibles au public et que les investisseurs ont eu le temps de les absorber

Ce que Vous Devez Savoir

Les **délits d'initiés** se produisent lorsqu'une personne effectue des opérations sur des valeurs mobilières sur la base d'informations non publiques importantes ou partage des informations non publiques importantes avec d'autres personnes qui négocient sur la base de ces informations (également appelées « tuyautage »).

Les renseignements importants qui ne sont pas accessibles au public sont appelés **renseignements importants non publics**. Les renseignements sont considérés comme importants si un investisseur raisonnable considère qu'ils sont importants lorsqu'il décide d'acheter, de détenir ou de vendre les titres d'une société.

Parmi les exemples courants de renseignements non publics importants, mentionnons les changements clés apportés à la gestion, les fusions et acquisitions importantes en cours ou proposées, d'autres grands plans d'affaires et les résultats financiers qui n'ont pas été rendus publics.

Intégrité en Action

Q Mon gestionnaire vient de parler à notre équipe de l'éventuelle acquisition d'une autre société publique. Nous allons consacrer de longues heures à analyser les données financières de l'accord au cours du prochain mois. Je suis ravi d'avoir l'occasion de travailler sur un projet aussi médiatisé, et je dois dire à ma famille pourquoi je vais devoir travailler beaucoup plus. Est-il acceptable de leur annoncer la nouvelle?

A Non. Vous pouvez informer votre famille que vous travaillerez des heures supplémentaires au cours du prochain mois, mais ne divulguez pas les raisons ni aucune information sur l'acquisition potentielle. La divulgation de ces renseignements confidentiels non seulement violerait votre devoir de confidentialité envers la société et le Code de Conduite, mais cela pourrait être considéré comme un « tuyautage » et vous exposer, vous, la personne à qui vous avez parlé, ainsi que la société et la transaction elle-même, à un risque important. Si quelqu'un échangeait sur ces informations, vous et l'initié pourriez être tenus responsables de délit d'initiés.

Ressources



- Lignes Directrices Relatives aux Délits d'Initié
- Politique Relative aux Délits d'Initié
- Vidéo sur les Délits d'Initié

Protéger Nos Actifs Informationnels

Notre objectif

Nos données, nos renseignements confidentiels et notre propriété intellectuelle sont des atouts cruciaux pour notre entreprise. Nous respectons la confidentialité des données personnelles et protégeons nos actifs informationnels contre toute divulgation non autorisée ou toute utilisation abusive.

Son Importance

Les actifs informationnels sont essentiels à notre entreprise. Il s'agit notamment de nos renseignements commerciaux confidentiels, de notre propriété intellectuelle, des données personnelles des employés actuels et anciens, et des données personnelles liées aux pistes de marketing et à d'autres activités de développement commercial. La protection de ces actifs préserve la vie privée de nos employés et partenaires commerciaux et protège notre réputation et l'avenir de notre entreprise.

Comment Nous y Parvenons

Nous protégeons les informations en notre possession ou sous notre contrôle en :

- Protégeant les données personnelles et les informations confidentielles ou exclusives, et en limitant l'accès uniquement aux personnes qui en ont besoin pour faire leur travail au nom de Salesforce
- Fournissant des avis aux personnes sur la façon dont leurs données personnelles peuvent être collectées, utilisées et partagées
- Sécurisant correctement les documents, appareils et systèmes où nos actifs d'information sont stockés et traités, conformément aux politiques de notre entreprise
- Protégeant les renseignements confidentiels d'autres entreprises, partenaires commerciaux et tiers avec lesquels nous travaillons, y compris en ne partageant ni en n'utilisant des renseignements confidentiel appartenant à d'anciens employeurs

Ce que Vous Devez Savoir

Les **données personnelles** comprennent les données et les caractéristiques qui peuvent être liées, directement ou indirectement, à une personne, comme les adresses personnelles, les renseignements médicaux, les numéros d'identification fiscale, les adresses IP, les empreintes digitales ou les données de localisation.

Les **informations confidentielles** sur notre entreprise peuvent inclure les éléments suivants :

- Plans ou stratégies d'affaires
- Résultats financiers
- Conceptions et concepts de produits
- Objectifs de vente et plans de marketing
- Modalités et conditions, tarifs ou frais offerts à des clients particuliers
- Toute information non publique qui pourrait être utile à des concurrents, des cybercriminels ou d'autres acteurs malveillants

Ressources



Politique Globale de Confidentialité du Responsable des Données

Politique de Sécurité de l'Information

Directive de Gestion des Documents

Manuel des Procédures de Gestion de Documents

Protéger Nos Actifs Financiers

Notre objectif

Nos actifs financiers et nos états financiers appuient notre travail et nous aident à respecter nos engagements envers nos parties prenantes. Nous préserverons l'intégrité de ces biens et les protégeons contre toute fraude, tout gaspillage ou tout abus.

Son Importance

Nos livres, registres, comptes, états financiers et informations doivent refléter correctement et fidèlement les activités commerciales de la société. Cette obligation prescrite par la loi nous aide à prendre des décisions en connaissance de cause et à garantir que nos investisseurs ont accès à des informations exactes sur l'entreprise. Éviter la fraude et le gaspillage, et agir dans le meilleur intérêt de l'entreprise en matière d'actifs financiers, contribue à maintenir la solidité, la viabilité et le succès de Salesforce.

Comment Nous y Parvenons

Nous protégeons nos actifs financiers en :

- Enregistrant toutes les informations avec précision et de façon opportune, y compris les heures de travail, les dépenses et les rapports de dépenses, les contrats de vente et les revenus
- Veillant à ce que toutes les transactions comprennent les documents justificatifs appropriés et les registres d'approbation requis
- Suivant nos procédures de gestion des dossiers et nos calendriers de conservation lors de la sauvegarde, de l'archivage ou de la destruction de documents sur papier ou électroniques
- Ne déformant ou ne dissimulant jamais des faits importants sur le rendement financier de l'entreprise
- Divulguant rapidement toutes les transactions de vente et d'achat avec la même entreprise qui se produisent dans un délai significatif (généralement à environ trois mois d'intervalle) à [l'équipe Revenue Recognition](#)
- Ne faisant jamais quoi que ce soit qui pourrait causer une erreur ou une fausse déclaration dans nos états financiers, comme la conclusion d'un accord parallèle, le transfert de dépenses dans le mauvais trimestre ou la saisie de fausses informations dans nos systèmes
- Ne modifiant, dissimulant ou détruisant jamais un document en conservation juridique
- Détectant la fraude, le vol, l'utilisation abusive ou tout autre comportement contraire à l'éthique
- Signalant à [EthicsPoint](#) toute irrégularité ou drapeau rouge pouvant indiquer une fraude ou une corruption

Ce que Vous Devez Savoir

En plus des lois régissant l'exactitude de ses états financiers, Salesforce est également assujettie aux lois de lutte contre le blanchiment d'argent applicables et doit s'y conformer. **Le blanchiment d'argent** cache la source originale des fonds obtenus par le biais d'activités illégales. Pour préserver l'intégrité de nos collectivités, nous devons être attentifs aux drapeaux rouges dans les registres financiers et les comptes qui pourraient indiquer le blanchiment d'argent ou d'autres formes de corruption.

Les signes de blanchiment d'argent peuvent inclure :

- Un manque de renseignements ou de documents de base sur une entreprise
- L'utilisation des structures organisationnelles complexes ou des sociétés fictives
- Une société utilisant une banque extraterritoriale ou ne souhaitant payer qu'en espèces

Intégrité en Action

Q Un client veut acheter des produits Salesforce, mais n'est pas sûr de sa capacité à mettre en œuvre les produits. Ils n'ont pas le budget nécessaire pour embaucher un partenaire de mise en œuvre. Est-ce acceptable pour moi, en tant que responsable de compte, d'accepter dans un courriel que je vais « m'occuper » de la mise en œuvre?

A Non. Étant donné qu'il s'agirait d'un engagement exécuté en dehors des processus normalisés d'approbation des contrats de Salesforce, il s'agirait probablement d'un accord parallèle ou d'une lettre d'accompagnement, ce qui est interdit par la politique de Salesforce, quelle que soit l'intention. Les ententes parallèles peuvent entraîner des inexactitudes et des fausses déclarations dans nos états financiers, ce qui pourrait sérieusement nuire à notre réputation et donner lieu à des enquêtes civiles et criminelles sur l'entreprise et son personnel.

Q Je suis chargé de compte et je négocie un accord avec mon client. Durant la négociation, le client a suggéré que Salesforce achète certains produits auprès d'eux, afin d'accélérer le cycle de vente avec Salesforce. Est-ce que je dois informer quelqu'un de cette demande ou obtenir des approbations avant de poursuivre?

A Oui. Les transactions concurrentes (vente et achat de la même entreprise à proximité dans le temps) doivent être divulguées à l'interne. Les transactions concurrentes peuvent présenter des risques et nécessiter des approbations spéciales si l'accord est également réciproque, ce qui signifie que les transactions d'achat et de vente sont liées les unes aux autres. C'est le cas même si les deux transactions ne sont pas effectuées à proximité dans le temps. Les transactions réciproques sont interdites, sauf si elles sont divulguées à nos équipes Procurement and Revenue Recognition et approuvées par le directeur financier et le directeur juridique de Salesforce. Vous devriez transférer cette demande de votre client à l'échelon supérieur de votre chaîne de gestion, faire les divulgations requises et obtenir les approbations nécessaires. Veuillez consulter la politique sur les transactions concurrentes pour plus de détails sur la divulgation et l'approbation de ces transactions.

Resources



- Politique sur les Transactions Concurrentes
- Lignes Directrices de la Politique sur les Transactions Concurrentes
- Politique Globale de Lutte Contre la Fraude
- Politique de Gestion des Documents
- Lignes Directrices des Accords Parallèles

Instaurer la Confiance avec Nos Communautés



Bâtir un Avenir Durable

Notre objectif

Nous considérons la planète comme une partie prenante clé. Nous voulons ouvrir la voie à une action climatique audacieuse et à la réalisation des principales priorités en matière de développement durable.

Son Importance

Chez Salesforce, nous croyons que les affaires sont la meilleure plateforme de changement. Nous intégrons le développement durable dans tous les aspects de notre activité et nous nous engageons à être à la fine pointe de la gestion environnementale pour un avenir meilleur.

Comment Nous y Parvenons

Nous construisons un avenir durable en :

- Achetant de l'énergie renouvelable ou des certificats d'énergie renouvelable équivalents à la quantité d'électricité que nous consommons dans le monde, et l'achat de crédits carbone équivalents à nos émissions résiduelles de gaz à effet de serre chaque année
- Protégeant et restaurant la nature et en soutenant les clients dans leur parcours zéro net positif pour l'environnement
- Nous associant pour concevoir et créer des centres de données et des espaces de travail économes en énergie et en ressources
- Ajoutant des critères environnementaux lors de la sélection et de l'évaluation des fournisseurs et des partenaires commerciaux
- soutenant les groupes de ressources environnementales et les champions de la durabilité au sein de l'écosystème Salesforce

Ressources



- Politique Globale sur l'Environnement



Respecter les Droits de la Personne

Notre objectif

Le respect de la dignité de chaque être humain fait partie intégrante de nos valeurs fondamentales et de notre entreprise. Nous respectons les principes des droits de la personne reconnus à l'échelle internationale et nous attendons de nos fournisseurs et partenaires commerciaux qu'ils fassent de même. Salesforce s'engage à travailler avec toutes ses parties prenantes pour promouvoir les droits de la personne et éviter les violations de ceux-ci.

Son Importance

Nous sommes profondément engagés à respecter les droits de la personne des individus et des communautés tout au long de notre activité et de notre chaîne de valeur. Nous croyons que les atteintes aux droits de la personne n'ont pas leur place dans notre société globale.

Comment Nous y Parvenons

Nous respectons les droits de la personne en :

- Fournissant un environnement de travail sain et sécuritaire à nos employés, entrepreneurs, stagiaires, bénévoles et invités
- Plaidant pour l'égalité de traitement et des chances dans toute notre organisation et les communautés où nous exerçons nos activités
- Payant nos employés équitablement
- Ne recourant jamais au travail forcé ou involontaire, de quelque nature que ce soit
- Veillant à ce que les fournisseurs connaissent et respectent nos exigences en matière de droits de la personne

Intégrité en Action

Q

Je travaille avec un fournisseur depuis un certain temps déjà. J'ai appris récemment qu'ils avaient été reconnus coupables de vol de salaire, la pratique selon laquelle un employeur ne paie pas un salaire approprié dû aux travailleurs. Que dois-je faire?

A

Vous devez immédiatement signaler cette situation à [EthicsPoint](#). À la réception de votre rapport, notre équipe Legal examinera et vous fournira des conseils appropriés sur les prochaines étapes, notamment la cessation de notre engagement avec ce fournisseur.

Resources



Code de Conduite Global des Fournisseurs

Politique des Droits de la Personne

Investir dans Nos Communautés

Notre objectif

Nous soutenons les communautés dans lesquelles nous vivons et travaillons par le biais de la philanthropie d'entreprise et en encourageant nos employés à donner de leur temps, de leurs talents et de leurs ressources.

Son Importance

Redonner fait partie de notre ADN. Salesforce travaille en partenariat avec des organismes à but non lucratif admissibles (ou des équivalents dans les juridictions locales) et avec certains établissements d'enseignement du monde entier pour leur fournir les ressources nécessaires afin de créer un changement durable dans leurs communautés. Nos programmes de bénévolat et de dons permettent aux employés de soutenir les causes qui leur tiennent à cœur.

Comment Nous y Parvenons

Nous investissons dans nos collectivités en :

- Faisant du bénévolat dans le cadre de notre programme de congés de bénévolat (CB) et en consignnant les heures de CB par l'entremise du Employee Impact Hub
- Faisant des contributions caritatives aux bénéficiaires admissibles par le biais de programmes de dons des employés
- Respectant les critères d'admissibilité pour toute contribution ou don de bienfaisance de l'entreprise ou d'un employé.
- Veillant à ce que les dons de l'entreprise soient faits à des fins de bienfaisance et non dans le but de tenter d'obtenir une influence, un gain ou un avantage inapproprié
- Veillant à ce que les dons de l'entreprise soient exempts de conflits d'intérêts inappropriés
- Suivant toutes les politiques de l'entreprise en matière de dons corporatifs

Intégrité en Action

Q Mon client m'a demandé si Salesforce ferait un don à sa fondation d'entreprise. J'ai un gros accord commercial en cours de négociation avec le client et le don ne fait pas partie de la négociation documentée de l'accord, mais je pense qu'il pourrait aider à le conclure. Que dois-je faire?

A Vous ne devriez pas procéder au don. Les dons d'entreprises doivent être strictement à des fins de bienfaisance et ne doivent pas être utilisés pour influencer ou récompenser une transaction ou une décision commerciale, tel qu'énoncé dans la Politique en matière de dons de l'entreprise. Vous ne devriez pas faire ce don, car il pourrait être perçu comme une tentative inappropriée d'influencer la décision du client au sujet de l'accord en cours de négociation. Vous devez expliquer au client que les politiques de Salesforce ne vous permettent pas de faire ce don.

Resources

Politique en Matière de Dons de l'Entreprise

Employee Impact Hub

Politique de l'Impact sur les Employés



Participer au Processus Politique

Notre objectif

Nous soutenons la participation active et éthique au processus politique en tant qu'entreprise et en tant qu'individus.

Son Importance

L'expression politique et la participation sont un droit fondamental, et Salesforce encourage les employés à s'engager civiquement.

Cependant, il est important de séparer nos activités politiques personnelles de celles de l'entreprise. Salesforce peut apporter des contributions politiques et soutenir des candidats et des causes qui défendent nos valeurs d'entreprise et promeuvent les intérêts de l'entreprise, toujours en conformité avec les lois applicables sur le financement des campagnes électorales et les élections.

Comment Nous y Parvenons

Nous participons de manière éthique au processus politique en :

- Indiquant clairement que la participation politique individuelle de nos employés relève de leur choix personnel et ne constitue pas un soutien de la part de Salesforce
- N'utilisant jamais le temps de l'entreprise (y compris les congés de bénévolat), ou des ressources de tout type, numériques ou autres, pour des activités politiques personnelles
- Ne représentant jamais les priorités politiques et législatives de l'entreprise aux représentants du gouvernement, des médias ou d'autres sources externes, sauf si vous avez reçu l'autorisation de le faire de l'équipe Global Government Affairs
- Obtenant l'approbation appropriée avant de vous présenter comme candidat politique à une élection

Intégrité en Action

Q Je veux m'impliquer dans une campagne politique locale. Est-il acceptable d'utiliser une liste ou un groupe de courriels de l'entreprise, ou Slack, pour suggérer à d'autres employés de voter pour le candidat de mon choix?

A Non. L'utilisation des ressources de l'entreprise de tout type (y compris le temps de travail, les courriels Salesforce, Slack ou l'accès au réseau) pour participer à des activités politiques personnelles n'est pas autorisée. Les conversations privées sur les affaires publiques et la politique sont acceptables, mais les ressources de l'entreprise ne peuvent pas être utilisées pour défendre personnellement les intérêts politiques des employés. Communiquez avec l'équipe Government Affairs si vous avez des questions.

Resources



Lignes Directrices Globale sur la Conformité en Matière de Lobbying d'Entreprise

Approbation Préalable des Contributions Politiques Personnelles

Politique Américaine en Matière de Contributions Politiques

Communiquer sur Salesforce

Notre objectif

Chez Salesforce, nous communiquons de manière responsable et ouverte. Lorsque nous parlons de l'entreprise, que ce soit aux médias, au grand public ou à l'interne, nous nous assurons de fournir des informations cohérentes et exactes.

Son Importance

La communication joue un rôle essentiel dans notre entreprise. Nous soutenons notre culture ouverte et transparente en nous assurant de communiquer adéquatement les uns avec les autres et en faisant preuve de prudence lorsque nous communiquons avec le public ou sur les médias sociaux. Nous garantissons le droit à la liberté d'expression et reconnaissons l'importance du discours civil, en respectant toujours les points de vue divergents et en tenant compte de l'impact que nos communications peuvent avoir sur Salesforce.

Comment Nous y Parvenons

Nous communiquons adéquatement à propos de Salesforce en :

- Respectant toujours nos collègues dans nos communications internes, que ce soit par téléphone, courriel, Slack, services de messagerie, réunions virtuelles ou tout contenu que nous créons ou utilisons.
- Partageant uniquement des informations exactes, appropriées et complètes
- Demandant l'approbation requise auprès de notre équipe Public Relations pour parler ou effectuer une présentation lors d'un événement, ou pour parler ou faire des déclarations externes en tant que représentant de Salesforce ou au nom de Salesforce
- Adressant toute demande des médias à notre équipe Public Relations, toute demande d'investisseurs ou des la communauté des investisseurs à l'équipe Investor Relations, et tout autre demande de renseignements à l'équipe Legal Salesforce
- Ne commentant jamais sur des questions juridiques ou sensibles ou en divulguant des informations non publiques à des tiers
- Protégeant les informations confidentielles ou exclusives dans toutes nos communications
- Étant clair que nos déclarations reflètent nos propres opinions, et non celles de l'entreprise
- Étant ouvert sur le fait que nous travaillons pour Salesforce lorsque nous discutons de l'entreprise ou de ses produits
- Vous rappelant que les publications sur Internet sont considérées comme des documents publics, qui vivent éternellement et peuvent être utilisés par les parties externes dans les cycles de relations publiques et de nouvelles comme références

Ce que Vous Devez Savoir

Médias Sociaux

Presque tous les employés participent à une forme ou une autre de médias sociaux, et tous les employés sont autorisés à publier des articles sur leur carrière professionnelle et leur emploi à condition de suivre les lignes directrices ci-dessus. Quelle que soit l'activité, les frontières entre notre identité personnelle et professionnelle peuvent s'estomper lorsque nous publions quelque chose dans le domaine public, et les publications sur les médias sociaux peuvent avoir un impact sur la façon dont les autres perçoivent Salesforce. N'oubliez pas qu'Internet est un lieu public, alors comportez-vous en conséquence.

Intégrité en Action

Q

J'ai vu une publication en ligne qui disait du mal de l'entreprise. L'auteur a même prétendu travailler chez Salesforce, et d'après le nom d'utilisateur, je crois savoir de qui il s'agit. Que dois-je faire?

A

Vous devriez discuter de vos préoccupations et de ce que vous avez vu avec votre gestionnaire, et en informer l'équipe Social Media, tel qu'indiqué dans la politique sur les médias sociaux. Maintenez toujours un comportement respectueux et professionnel en ligne, tout comme vous le feriez en personne. Ne répondez pas à la publication en ligne et ne questionnez pas la personne que vous croyez être l'auteur du message, car ces actions pourraient faire dégénérer la situation de manière inappropriée.

Ressources



Manuel de l'Employé – Médias Sociaux

Politique Globale sur les Communications



[Table des Matières](#)

[Message de la Direction](#)

[Nos Valeurs Fondamentales](#)

[Notre Code, Nos Responsabilités](#)

[Signaler](#)

[Instaurer la Confiance avec Nos Employés](#)

[Instaurer la Confiance avec Nos Clients](#)

[Instaurer la Confiance avec Notre Entreprise et Nos Investisseurs](#)

[Instaurer la Confiance avec Nos Communautés](#)

[Ressources Utiles](#)

[Coordonnées](#)

[Ressources](#)

[Index](#)

Ressources Utiles



Coordonnées

Questions Relatives à la Politique d'Utilisation Acceptable

Courriel

Équipe Antitrust Legal

Slack

Courriel

Questions Relatives à la Politique en Matière de Dons de l'Entreprise

Slack

Employee Relations / Employee Success

BaseCamp

Ligne de Signalement [EthicsPoint](#)

Équipe Global Ethics & Integrity

Slack

Questions sur la Politique Globale Relative aux Cadeaux et Divertissement

Courriel

Équipe Global Government Affairs

Courriel

Équipe Global Safety & Security

Courriel

Équipe Global Trade

Slack

Courriel

Information Équipe Security

Courriel

Questions Relatives à la Politique Relative aux Délits d'Initié

Slack

Courriel

Équipe Investor Relations

Courriel

Équipe Legal

Courriel

Équipe Lobbying Compliance

Courriel

Équipe Privacy

Slack

Courriel

Équipe Public Relations

Slack

Courriel

Équipe Public Sector Ethics

Slack

Courriel

Équipe Revenue Recognition

Courriel

Équipe Social Media

Courriel

Ressources

[Annexe Globale sur le Secteur Public du Code de Conduite](#)

[Code de Conduite - Annexe Italien](#)

[Code de Conduite Global des Fournisseurs](#)

[Définition de l'Approvisionnement par Lobbying](#)

[Définition des Clients du Secteur Public](#)

[Directive de Conformité Globale en matière de Lobbying d'Entreprise](#)

[Employee Impact Hub](#)

[FAQ sur le Champ de l'Entité Gouvernementale Org62](#)

[GEM App](#)

[Ligne de Signalement EthicsPoint](#)

[Lignes Directrices concernant la Dénonciation relative au Site](#)

[Lignes Directrices de la Politique sur les Transactions Concurrentes](#)

[Lignes Directrices des Accords Parallèles](#)

[Lignes Directrices Éthiques pour l'IA Générative](#)

[Lignes Directrices relatives aux Délits d'Initiés](#)

[Lignes Directrices sur les Cadeaux dans le Secteur Public](#)

[Lignes Directrices sur les Investissements des Cadres de Salesforce](#)

[Manuel de l'Employé](#)

[Manuel de l'Employé – Alcool et Drogues en Milieu de Travail](#)

[Manuel de l'Employé – Égalité d'Accès à l'Emploi](#)

[Manuel de l'Employé – Emploi de Membres de la Famille et d'Autres Personnes dans une Relation Personnelle](#)

[Manuel de l'Employé – Médias Sociaux](#)

[Manuel de l'Employé – Milieu de Travail sans Harcèlement et Discrimination](#)

[Manuel de l'Employé – Politique de la Porte Ouverte](#)

[Manuel de l'Employé – Politique Interdisant les Représailles](#)

[Manuel de l'Employé – Sécurité de l'Information](#)

[Manuel de l'Employé – Signalement de Préoccupations](#)

[Manuel des Procédures de Gestion des Dossiers](#)

[Milieu de Travail sans Violence](#)

[Norme de Courtoisie pour le Secteur Public](#)

[Norme de Sécurité des Entrepreneurs](#)

[Page de Ressources sur le Commerce Global](#)

[Policyforce](#)

[Politique Antitrust Globale](#)

[Politique d'Impact sur les Employés](#)

[Politique d'Utilisation de Slack](#)

[Politique de Gestion des Dossiers](#)

[Politique de Lutte Globale contre la Corruption](#)

[Politique de Lutte Globale contre la Fraude](#)

[Politique de Sécurité de l'Information](#)

[Politique de Sensibilisation des Clients/Partenaires](#)

[Politique en matière de Santé et de Sécurité](#)

[Politique Globale d'Achat](#)

[Politique Globale de Commerce](#)

[Politique Globale de Confidentialité du Responsable des Données](#)

[Politique Globale relative aux Cadeaux et Divertissement](#)

[Politique Globale sur l'Environnement](#)

[Politique Globale sur les Communications](#)

[Politique Globale sur les Voyages et les Dépenses](#)

[Politique Relative aux Contributions Politiques](#)

[Politique Relative aux Délits d'Initiés](#)

[Politique sur l'Utilisation Acceptable et les Services Externes](#)

[Politique sur les Conflits d'Intérêts](#)

[Politique sur les Dons d'Entreprise](#)

[Politique sur les Droits de la Personne](#)

[Politique sur les Transactions Concurrentes](#)

[Portail de Soumission des Conflits d'Intérêts](#)

[Préapprobation des Contributions Politiques Personnelles](#)

[Primes, Cadeaux et Autres Incitatifs pour le Personnel](#)

[Programme Global de Conformité en matière de Lobbying](#)

[Règles d'Entreprise Contraignantes pour les Responsable des Données \(Royaume-Uni, UE\)](#)

[Vidéo de Formation sur le Commerce Global](#)

[Vidéo sur la Vidéo Relative aux Délits d'Initiés](#)

Index

Indice	Page du Code de Conduite
Acceptation ou offre de repas	Gestion des Cadeaux et des Divertissements
Achat et vente d'actions	Prévenir les Délits d'initiés
Antitrust	Mener une Concurrence loyale
Armes	Maintenir des Lieux de Travail sûrs, sains et sécuritaires
Boycotts	Mener une Concurrence loyale
Cadeaux et invitations	Gestion des Cadeaux et des Divertissements
Commerce international	Mener des Activités commerciales internationales avec Intégrité
Communications électroniques	Communiquer de l'Information à propos de Salesforce
Communications externes	Communiquer de l'Information à propos de Salesforce
Concurrence	Mener une Concurrence loyale
Conflits d'intérêts	Éviter les Conflits d'intérêts
Conservation des documents	Protéger nos Actifs financiers
Contrats gouvernementaux	Travailler avec le Secteur public
Contributions et activités politiques	Participer au Processus politique
Délit d'initié	Prévenir les Délits d'initiés
Demandes des médias	Communiquer de l'Information à propos de Salesforce
Dépenses, voyages et affaires	Protéger nos Actifs financiers
Dérogations	Dérogations et Modifications
Développement durable	Bâtir un Avenir durable
Discrimination	Prévenir le Harcèlement et la Discrimination

Indice	Page du Code de Conduite
Documents financiers	Protéger nos Actifs financiers
Données des clients	Protection des Renseignements confidentiels des Clients
Dons et activités caritatives	Investir dans nos Communautés
Dossiers des employés	Protéger nos Actifs informationnels
Droits de la personne	Respecter les Droits de l'Homme
Égalité	Favoriser et faire progresser l'Égalité
Égalité des chances en matière d'emploi	Favoriser et faire progresser l'Égalité
Emploi à l'extérieur	Éviter les Conflits d'intérêts
Engagement communautaire	Investir dans nos Communautés
Enquêtes	Que se passe-t-il lorsque je soulève une Préoccupation?
Éthique et conformité	Soulever des Préoccupations et poser des Questions
Faire des affaires avec des membres de sa famille	Éviter les Conflits d'intérêts
Fournisseurs	Travailler avec des Partenaires commerciaux
Gestion des documents	Protéger nos Actifs financiers
Harcèlement	Prévenir le Harcèlement et la Discrimination
Harcèlement sexuel	Prévenir le Harcèlement et la Discrimination
Intelligence artificielle	Utilisation judicieuse et éthique de la Technologie
L'alcool	Maintenir des Lieux de Travail sûrs, sains et sécuritaires
La fraude	Protéger nos Actifs financiers
Les informations privilégiées	Prévenir les Délits d'initiés
Lobbying	Travailler avec le Secteur public
Lois du travail	Respecter les Droits de l'Homme

Indice	Page du Code de Conduite
Lois sur les valeurs mobilières	Prévenir les Délits d'initiés
Main-d'œuvre forcée	Respecter les Droits de la Personne
Médias sociaux	Communiquer de l'Information à propos de Salesforce
Médicaments	Maintenir des Lieux de Travail sûrs, sains et sécuritaires
Paiements de facilitation	Prévention de la Corruption et des Pots-de-Vin
Poser des questions	Soulever des Préoccupations et poser des Questions
Pots-de-vin	Prévention de la Corruption et des Pots-de-vin
Prise de décision éthique	Faire de Bons Choix
Procédures comptables	Protéger nos Actifs financiers
Propriété intellectuelle	Protéger nos Actifs informationnels
Protection Environnementale	Bâtir un Avenir durable
Rapports d'accidents	Maintenir des Lieux de Travail sûrs, sains et sécuritaires
Renseignements confidentiels	Protéger nos Actifs informationnels
Représailles	Tolérance Zéro en matière de Représailles
Responsabilités	Nos Responsabilités
Ressources	Ressources Utiles
Sécurité de l'information	Protéger nos Actifs informationnels
Sécurité	Maintenir des Lieux de Travail sûrs, sains et sécuritaires
Signaler les préoccupations	Soulever des Préoccupations et poser des Questions
Tiers	Travailler avec des Partenaires commerciaux
Utilisation d'ordinateurs et de la technologie	Protéger nos Actifs informationnels
Valeurs	Nos Valeurs fondamentales



Code de Conduite 2025 | [Salesforce.com](https://www.salesforce.com)