



Code de Conduite

Ouvrir des Pistes, Instauration
un Climat de Confiance.

Sommaire

Message de la Direction

- 2 Message du Président-Directeur Général
- 3 Message du Chief Legal Officer

Nos Valeurs Fondamentales

- 5 Les Valeurs de Salesforce

Notre Code, Nos Responsabilités

- 7 A propos de Notre Code
- 8 Nos Responsabilités
- 11 Faire de Bons Choix
- 12 Conséquences du Non-Respect
- 13 Dérogations et Modifications

Prendre la Parole

- 15 Faire part de vos Préoccupations et poser des Questions
- 16 Que se Passe-t-il Après que j'ai Signalé une Préoccupation ?
- 17 Tolérance Zéro en Matière de Représailles

Instaurer un Climat de Confiance avec notre Personnel

- 19 Favoriser et Promouvoir l'Égalité
- 20 Prévention du Harcèlement et de la Discrimination
- 22 Préserver des Lieux de travail Sûrs, Sains et Sécurisés
- 23 Rester en Conformité depuis N'importe où

Instaurer un Climat de Confiance avec Nos Clients

- 25 Prévention des Pots-de-vin et de la Corruption
- 28 Gérer les Cadeaux et les Divertissements
- 31 Travailler avec le Secteur Public
- 34 Travailler avec des Partenaires Commerciaux
- 36 Mener une Concurrence loyale
- 38 Faire des Affaires Honnêtement
- 40 Effectuer des Transactions Internationales avec Intégrité
- 42 Utiliser les Technologies de manière Raisonnée et Éthique
- 44 Protéger les Informations Confidentielles des Clients

Instaurer un Climat de Confiance avec Notre Entreprise et Nos Investisseurs

- 47 Éviter les Conflits d'Intérêts
- 51 Prévenir les Délits d'Initiés
- 53 Protection de Nos Actifs Informationnels
- 54 Protéger nos Actifs Financiers

Instaurer un Climat de Confiance avec Nos Communautés

- 57 Création d'un Avenir Durable
- 58 Respect des Droits de l'Homme
- 59 Investir dans Nos Communautés
- 61 Communiquer sur Salesforce
- 61 Communiquer sur Salesforce

Ressources Utiles

- 64 Contacts
- 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 de traiter chacun avec respect, d'obtenir de bonnes performances et de prendre des décisions conformes 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 des clients, innovation, égalité et durabilité. Il sert de guide clair pour prendre des décisions éthiques et garantit que nous restions en phase avec les valeurs que nous défendons en tant qu'entreprise.

Nous appliquons également une politique stricte d'interdiction des 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 craindre de conséquences négatives. Prendre la parole est une responsabilité partagée et c'est essentiel au maintien de nos exigences élevées.

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


Avec tous mes remerciements,

Marc Benioff
Président-directeur général



Message du Chief Legal Officer

Notre nouveau Code de Conduite est la pierre angulaire de notre engagement à promouvoir une culture éthique de forte intégrité au rythme des affaires 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 réussite.

Chez Salesforce, nous sommes tous des acteurs de la confiance et partie prenante les uns des autres. Chacun d'entre nous joue un rôle crucial dans la construction et le maintien de la confiance de nos clients, de nos partenaires, des régulateurs et de notre confiance mutuelle. Notre nouveau Code de Conduite est conçu pour nous inspirer, nous 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, à tout moment.

Les transformations numériques, liées à l'intelligence artificielle (IA) et à Agentforce que nous menons et vivons offrent d'incroyables opportunités d'innovation et de croissance. Cependant, elles présentent également de nouveaux défis et introduisent de nouvelles considérations éthiques. Alors que nous entrons dans une 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 qu'un simple ensemble de règles. Il est le reflet de ce que nous sommes et de ce que nous défendons. Il s'agit d'un document vivant qui évolue au fur et à mesure que nous continuons à nous développer et à faire face à de nouvelles opportunités 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, vos interactions et vos choix quotidiens. S'il est difficile de se souvenir de centaines de règles, il est beaucoup plus facile de se souvenir de nos valeurs fondamentales et de les promouvoir.

Ensemble, nous continuons à créer un environnement de travail où le comportement éthique et les choix de haute intégrité sont la norme. Merci de votre engagement à respecter ces valeurs, merci de votre dévouement à notre réussite commune et merci de placer la confiance au centre de toutes nos relations.

Sébastien V. Niles
Meilleures salutations,

Sébastien V. Niles
Président et Chief Legal Officer



Nos Valeurs Fondamentales



Les Valeurs de Salesforce

Nos cinq valeurs fondamentales - la confiance, la réussite des clients, l'innovation, l'égalité et le développement durable - créent de la valeur pour nos clients et pour le monde. 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 sommes présents dans nos communautés.



Confiance

Nous instaurons la confiance grâce à l'intégrité de notre personnel et de notre technologie, à la transparence et à un leadership éthique. Nous nous attachons à créer des relations de confiance, à rendre des comptes à nos parties prenantes, à être à l'écoute de nos employés et à respecter nos engagements.

Succès Clients

Grâce à nos 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, les guidant vers le succès dans l'économie numérique en constante évolution.

Innovation

Nous innovons ensemble, avec de nouvelles solutions, de nouveaux produits et de nouvelles versions qui aident nos clients à se connecter avec leurs clients de manière totalement inédite et à ré-imaginer leur activité dans le monde de l'intelligence artificielle (IA), où les humains et les agents obtiennent le succès grâce à l'IA, aux données et à l'action. Nous abordons les problèmes avec un esprit curieux, créatif et ouvert à l'apprentissage continu pour créer des produits visionnaires qui sont faciles, intégrés, évolutifs et globaux.

Égalité

Nous sommes tous des alliés actifs qui nous efforçons de créer un lieu de travail plus inclusif et de faire progresser l'égalité pour tous. Nous croyons aux droits fondamentaux de toutes les personnes.

Développement durable

Nous favorisons les changements systémiques afin d'aider chaque organisation à atteindre la neutralité en matière d'émissions de carbone, et à avoir un impact positif sur la nature. Nous nous attaquons fermement à l'urgence climatique actuelle, en mettant toute la puissance de Salesforce au service de l'accélération de la marche vers le net zéro.



[Sommaire](#)

[Message de la Direction](#)

[Nos Valeurs Fondamentales](#)

[Notre Code, Nos Responsabilités](#)

[Prendre la Parole](#)

[Instaurer un Climat de Confiance avec notre Personnel](#)

[Instaurer un Climat de Confiance avec Nos Clients](#)

[Instaurer un Climat de Confiance avec Notre Entreprise et Nos Investisseurs](#)

[Instaurer un Climat de Confiance avec Nos Communautés](#)

[Ressources Utiles](#)

A propos de Notre Code

Nos Responsabilités

Faire de Bons Choix

Conséquences du Non-Respect

Dérogations et Modifications

Notre Code, Nos Responsabilités



A propos de Notre Code

Chez Salesforce, nous attachons autant d'importance à notre culture qu'à nos produits, et nous pensons que l'entreprise est la meilleure plateforme du changement. Nous nous traitons correctement les uns les autres et nous agissons correctement vis-à-vis de toutes nos parties prenantes. Nous vivons nos valeurs à travers l'intégrité des actions que nous entreprenons 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 établit un climat de confiance. C'est la pierre angulaire de notre culture éthique et le fondement de tous les aspects de nos politiques. Bien que notre code n'aborde pas toutes les lois ou tous les risques, il fournit des ressources qui nous permettent de prendre des décisions éthiques et de poser des questions, de faire part de nos préoccupations et d'obtenir des informations supplémentaires.

Nous respectons toujours les lois et réglementations applicables, même si elles sont plus strictes que les recommandations de notre Code. Inversement, dans certaines situations, Salesforce peut adopter un niveau de normes et de mesures plus élevé, 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 mondiales et dans nos écosystèmes, où qu'ils se trouvent. Les lois et réglementations d'autres pays peuvent également s'appliquer à nos activités locales, régionales ou mondiales.

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

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

Chaque thème du Code nous aide à effectuer notre travail de manière éthique et intègre, ce qui est important pour chaque partie prenante et pour la réussite de l'entreprise.

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



Nos Responsabilités

Notre Code s'applique à tout le monde chez Salesforce, à tous les niveaux - nos employés, dirigeants et membres du conseil d'administration de Salesforce, Inc. et de ses entités contrôlées, y compris ses filiales.

Salesforce dispose également d'un Code de Conduite global des fournisseurs qui définit nos attentes à l'égard de nos partenaires commerciaux, y compris nos agents, prestataires de services, consultants, fournisseurs, revendeurs et distributeurs. Nous agissons de manière éthique dans toutes nos transactions commerciales et attendons de nos partenaires commerciaux qu'ils fassent de même. Nous attendons de nos employés travaillant avec nos partenaires commerciaux qu'ils les tiennent responsables de cette conduite éthique.

Il est de la responsabilité de chacun de faire ce qu'il faut à tout moment et d'aider les autres à faire de même. 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 dans les délais impartis
- Comprenant et en respectant notre Code et toutes les politiques et procédures qui s'appliquent à notre travail et en demandant des conseils et de l'aide pour les comprendre si nécessaire
- Suivant les orientations et les conseils fournis par notre équipe Legal
- Posant des questions et faisant part de nos préoccupations concernant les violations de notre Code, de nos politiques ou de la loi applicable
- Coopérant pleinement aux enquêtes, en fournissant des informations véridiques et en maintenant la confidentialité, dans la mesure où la loi applicable l'autorise

Responsabilités Particulières des Managers

Notre Code s'applique à tous les employés de Salesforce de la même manière, mais les managers ont des responsabilités supplémentaires. Nous attendons des managers qu'ils promeuvent notre culture éthique en définissant le modèle de nos valeurs et en donnant le ton à leurs équipes :

- Montrer l'exemple et toujours choisir d'agir avec intégrité
- Prendre la parole en cas de problème ou de préoccupation et encourager les autres à faire de même
- S'assurer que tous les membres de l'équipe comprennent le Code et ce que l'on attend d'eux
- Créer un environnement dans lequel les membres de l'équipe savent comment signaler leurs préoccupations et se sentent en sécurité, sans crainte de représailles
- Parler régulièrement avec les membres de l'équipe de sujets liés à l'éthique, à l'intégrité et à la conformité
- Être toujours ouvert aux idées, questions, préoccupations et commentaires des membres de l'équipe
- Traiter tous les membres de l'équipe de manière équitable et respectueuse
- Orienter les problèmes et les questions vers les personnes les mieux à même de vous aider
- Faire remonter ou signaler de manière appropriée toute préoccupation susceptible d'indiquer une violation de notre Code ou de nos politiques



Diriger avec intégrité chez Salesforce

Chez Salesforce, l'intégrité commence au sommet de la hiérarchie. On attend de nos cadres supérieurs et dirigeants qu'ils montrent 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 donnent le bon ton, 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 d'instaurer une culture forte. Cela renforce notre réputation, attire les meilleurs talents et favorise le succès à long terme. Nous plaçons les considérations éthiques au cœur de chaque décision.

En tant qu'entreprise mondiale, nous nous engageons à maintenir les normes d'intégrité les plus élevées. Il se peut que vous soyez confronté à des explications pour justifier le fait d'agir de manière contraire à l'éthique, comme par exemple :

- « *Je ne savais pas* »
- « *Je l'ai fait pour l'entreprise / pour promouvoir nos affaires* »
- « *C'est comme ça qu'on fait des affaires* »
- « *Nos concurrents le font bien* »
- « *On a toujours fait comme ça* »
- « *Les politiques n'ont pas d'importance* »

Ne vous y trompez pas : aucune de ces explications ne constitue une excuse valable pour une action contraire à l'éthique. Si vous en rencontrez, parlez-en. 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. Chez 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. Lorsque vous êtes confronté à une situation complexe, utilisez ces questions pour vous aider à prendre la bonne décision :



1
Cette action est-elle licite ?



3
Cela permettra-t-il d'instaurer un climat de confiance avec toutes les parties prenantes — employés, clients, entreprise et communauté ?



5
Seriez-vous à l'aise avec votre décision si elle était publiée dans les journaux ?



2
Est-ce conforme à nos valeurs, à nos politiques et à notre code ?



4
Est-ce que cela bénéficie à l'entreprise dans son ensemble - et pas seulement à un individu ou à un groupe ?

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

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

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

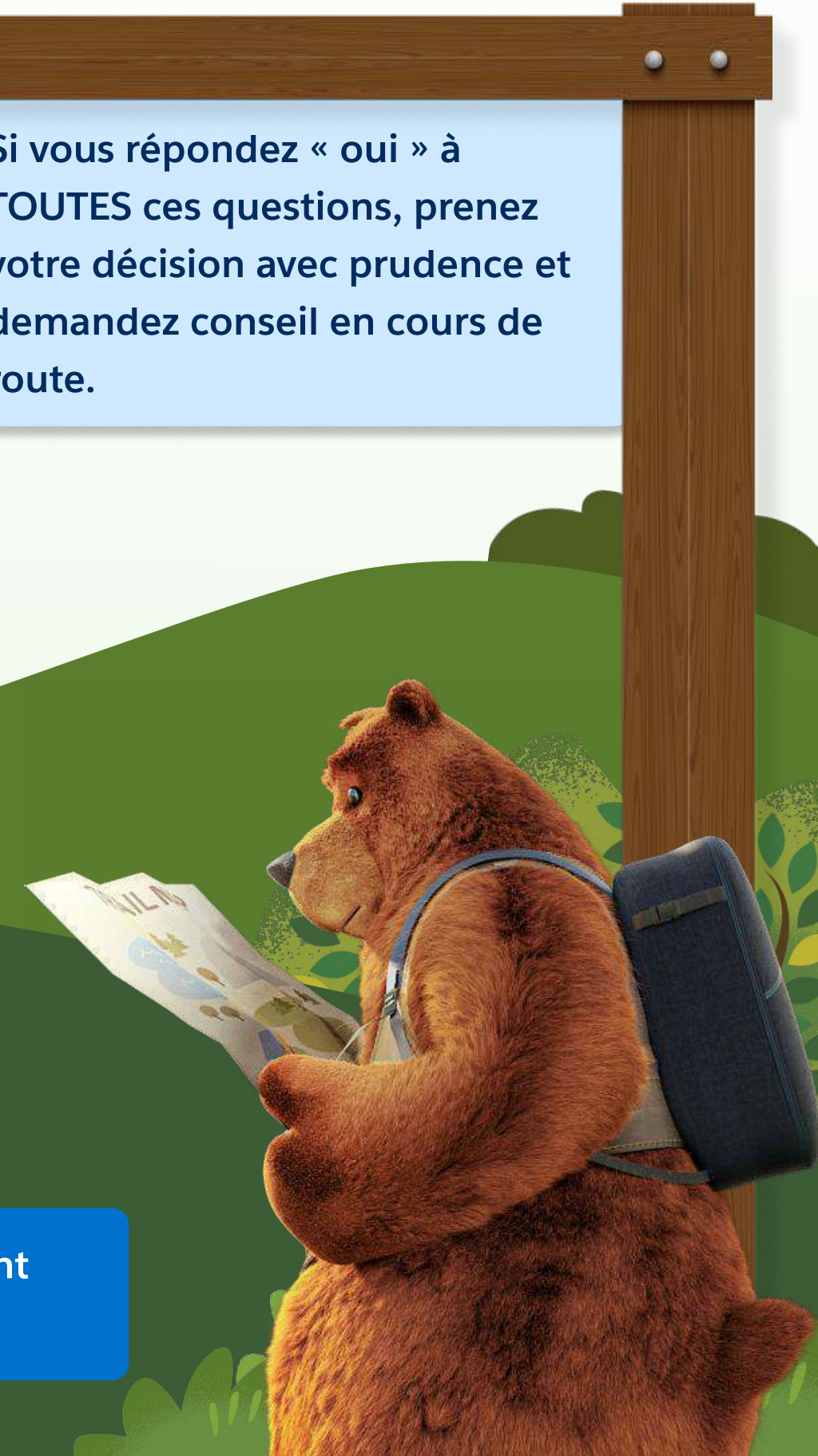
Nos politiques d'entreprise, disponibles dans Policyforce

Votre responsable ou un autre responsable en qui vous avez confiance

Employee Success (ES) par le biais de BaseCamp

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

La ligne de signalement [EthicsPoint](#)



Conséquences du Non-Respect

Chez Salesforce, chacun est tenu de respecter les mêmes normes et les mêmes attentes en matière de conduite, indépendamment de son identité, de son travail ou de son rôle. Nous appliquons des procédures disciplinaires claires et constantes, conformément aux lois et réglementations en vigueur.

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 en vigueur. Certaines violations peuvent également entraîner des conséquences supplémentaires, qui peuvent échapper au contrôle ou à l'influence de Salesforce, telles que des amendes, des poursuites pénales, voire des peines d'emprisonnement. Les violations comprennent tout contournement ou tentative de contournement de nos règles et contrôles.

Les employés, les dirigeants et les administrateurs n'ont pas le droit de conserver une rémunération ou un avantage obtenu de manière inappropriée ou en rapport avec une violation du Code de Conduite ou d'une autre politique de l'entreprise.

Chaque employé de Salesforce est tenu de lire, de comprendre et de respecter ce Code et les politiques qui s'appliquent à son rôle, et de suivre toute formation nécessaire. Les employés de Salesforce reçoivent le Code lors de leur embauche et reconnaissent l'avoir lu et compris lors de leur intégration, puis chaque année. La méconnaissance du code ou d'autres politiques n'exonère personne de sa responsabilité en matière de respect des règles et n'excuse pas les fautes commises.

Dérrogations et Modifications

Il est rare qu'une personne soit exemptée d'une partie de ce code, quelle que soit sa place dans la hiérarchie ou sa position. Les dérogations ne peuvent être accordées que d'une manière autorisée par la loi :

- Suite à l'examen et à l'approbation du Chief Legal Officer, et
- Si les réglementations applicables l'exigent, après examen et approbation du conseil d'administration ou d'un comité du conseil d'administration, avec la divulgation publique de toute dérogation dans la mesure requise par les lois et réglementations applicables.

Salesforce se réserve le droit de modifier ce Code à tout moment. Certaines modifications du Code doivent être approuvées par le conseil d'administration de Salesforce et rendues publiques, conformément aux lois et réglementations applicables.

[Faire part de vos Préoccupations et poser des Questions](#)[Que se Passe-t-il Après que j'ai Signalé un Préoccupation ?](#)[Tolérance Zéro en Matière de Représailles](#)

Prendre la Parole



Faire part de vos Préoccupations et poser des Questions

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

Si vous n'êtes pas sûr de la manière de gérer quelque chose ou si vous avez des inquiétudes concernant une faute potentielle, des violations de la politique ou une activité illégale, il est important que vous vous exprimiez. Si vous subissez, croyez subir, êtes témoin ou entendez parler de discrimination, de harcèlement, d'intimidation, de représailles ou de tout autre comportement qui enfreint ce Code de Conduite, d'autres politiques de Salesforce ou la loi, vous avez le devoir d'en parler.

N'oubliez pas : Salesforce compte sur ses collaborateurs pour faire part de leurs préoccupations et poser des questions afin de prendre les mesures qui s'imposent. L'entreprise ne peut pas gérer une préoccupation dont elle n'a pas connaissance.



Si vous avez des questions ou souhaitez faire part d'une préoccupation, vous pouvez vous exprimer facilement à l'aide de l'une de ces ressources :

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

[EthicsPoint](#) est notre ligne de signalement confidentielle, gérée par un tiers indépendant engagé par Salesforce. Elle est disponible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 et tous les jours de l'année, en plusieurs langues. Les signalements peuvent être effectués en ligne ou par téléphone (voir le lien pour plus de détails sur les numéros de téléphone gratuits). Bien que nous vous encourageons à vous identifier lorsque vous faites un signalement, vous avez la possibilité de rester anonyme, lorsque la législation locale le permet.

- Lorsque vous faites part de vos préoccupations à [EthicsPoint](#), vous recevrez un numéro de dossier et un code d'accès spécial (appelé clé de signalement). Vous pouvez utiliser la clé de signalement pour vérifier le statut de votre déclaration et fournir des détails supplémentaires et des informations de suivi.

En outre, certains pays disposent d'une législation sur les lanceurs d'alerte qui exige des procédures particulières. Pour plus d'informations, voir les Directives spécifiques à chaque site sur les lanceurs d'alerte. Veuillez noter que rien dans le présent Code ne doit être interprété comme limitant ou empêchant votre capacité à signaler des actes répréhensibles à des administrations publiques.

Que se Passe-t-il Après que j'ai Signalé une Préoccupation ?

1 Votre signalement sera examiné afin de déterminer si une enquête est justifiée.

2 Si cela se justifie, du personnel qualifié sera désigné pour mener l'enquête.

3 Si vous fournissez votre nom, Salesforce prendra des mesures raisonnables pour préserver la confidentialité de votre identité. Les informations contenues dans votre signalement ne seront partagées qu'en cas de besoin.

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

5 Si une faute est confirmée, les responsables concernés prendront des mesures correctives ou disciplinaires, pouvant aller jusqu'au licenciement, conformément aux lois et réglementations locales.

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

Tolérance Zéro en Matière de Représailles

Salesforce ne tolère pas de représailles contre quiconque fait un signalement de bonne foi ou participe à une enquête. Un signalement de bonne foi signifie que vous pensez sincèrement que le problème que vous soulevez est réel. Les représailles sont interdites, constituent une violation de notre Code et, lorsqu'elles sont avérées, donnent lieu à des mesures disciplinaires.

Si vous êtes témoin de représailles ou si vous pensez avoir été victime de représailles, veuillez ouvrir un ticket auprès d'Employee Success (ES) par l'intermédiaire de BaseCamp afin que l'affaire puisse être dûment examinée.

Les **représailles** consistent à prendre des mesures pour punir quelqu'un ou l'empêcher de faire un signalement ou de participer à une enquête. Voici quelques exemples de représailles :

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

Ressources



- Manuel de l'employé – Politique Anti-Représailles
- Manuel de l'employé – Politique de la Porte Ouverte
- Manuel de l'employé – Signalement de Préoccupations
- Directives Spécifiques à Chaque Site sur les Lanceurs d'Alerte

Favoriser et Promouvoir l'Égalité

Prévention du Harcèlement et de la Discrimination

Préserver des Lieux de travail Sûrs, Sains et Sécurisés

Rester en Conformité depuis N'importe où

Instaurer un Climat de Confiance avec notre Personnel



Favoriser et Promouvoir l'Égalité

Notre Vision

Chez Salesforce, nous croyons en l'égalité pour tous. Nous prenons toutes nos décisions en matière d'emploi sur la base du mérite et d'un traitement équitable, et nous offrons à tous les employés et candidats l'accès à l'ensemble de nos fonctions, avantages et programmes.

Pourquoi Est-ce Important ?

Embaucher des personnes ayant des expériences de vie différentes fait de Salesforce une entreprise plus créative et plus innovante. Nous pouvons prendre de meilleures décisions commerciales et relever davantage de défis grâce à la connaissance d'un grand nombre d'opinions, de profils et de cultures différents.

Comment Nous y Parvenons

Nous favorisons l'égalité en :

- Partageant l'information avec tous nos employés et en recherchant leur contribution
- Écoutant tous les points de vue avec courtoisie et respect
- Fournissant des aménagements appropriés aux employés qui en ont besoin
- Prenant toutes les décisions en matière d'emploi pour les employés actuels ou potentiels sur la base du mérite et d'un traitement équitable

Intégrité en Action

Q L'un des candidats à un poste vacant est hautement qualifié, mais il souffre d'un handicap. Je m'inquiète de la façon dont il s'intégrera dans l'équipe et des aménagements dont il aura besoin. Puis-je en tenir compte dans ma décision d'embauche ?

R En tant que supérieur hiérarchique, votre tâche consiste à déterminer s'il est qualifié pour le poste. Notre équipe chargée des aménagements travaillera alors avec vous pour déterminer les exigences du poste et si nous pouvons fournir un aménagement raisonnable spécifique au handicap. Dans la majorité des cas, nous pouvons procéder à des ajustements qui permettront à toute personne handicapée qualifiée d'occuper le poste.

Ressources

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



Prévention du Harcèlement et de la Discrimination

Notre Vision

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

Pourquoi Est-ce Important ?

La manière dont nous nous traitons les uns les autres est l'expression de nos valeurs. Nous sommes tous responsables de la prévention de la discrimination, du harcèlement et de tout autre type de comportement inapproprié, afin que Salesforce soit un environnement sûr et productif où chacun d'entre nous peut donner le meilleur de soi. Cela s'applique à toute personne qui travaille ou interagit avec Salesforce, ainsi qu'à tous les sites où nous exerçons nos activités.

Comment Nous y Parvenons

Nous prévenons le harcèlement, les brimades et la discrimination en :

- Traitant les personnes avec la plus grande dignité et le plus grand respect
- Ne prenant jamais de décision en matière d'emploi sur la base d'une caractéristique protégée
- Prenant la parole si nous sommes témoins d'un comportement inapproprié
- Nous opposant à tout comportement inapproprié, y compris une plaisanterie ou même un compliment, qui met quelqu'un mal à l'aise, avant qu'il ne dégénère en des actes de harcèlement, d'intimidation ou de discrimination

Ce Que Vous Devez Savoir

Les **caractéristiques protégées** sont toutes les caractéristiques personnelles qui sont protégées par la loi. Celles-ci peuvent varier en fonction de la législation locale, mais comprennent souvent les éléments suivants :

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

Les définitions du **harcèlement** et de la **discrimination** diffèrent d'un pays à l'autre, mais elles incluent généralement tout comportement - verbal, non verbal, écrit ou autre - lié aux caractéristiques protégées d'une personne et créant un environnement de travail importun, intimidant, hostile ou offensant pour cette personne. Il peut s'agir de plaisanteries ou de commentaires offensants, d'insultes, d'injures ou d'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. Le harcèlement moral est défini de manière générale comme un comportement inapproprié sur le lieu de travail qui peut être lié ou non à des caractéristiques protégées.

Intégrité en Action

Q Récemment, après une réunion, j'ai entendu deux collègues plaisanter à propos d'un autre membre de notre équipe. Leur conversation comprenait des références à l'appartenance 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 ?

R Vous devez le signaler. Cette conversation était offensante et violait l'engagement de Salesforce en matière de dignité et de respect de la personne. Un tel comportement peut créer un environnement de travail hostile, même s'il n'était pas dirigé contre l'employé qui l'a entendu. Votre signalement sera pris au sérieux et traité de la manière la plus confidentielle possible.

Ressources



Manuel de l'employé - Environnement de Travail Exempt de Harcèlement et de Discrimination

Politique d'Utilisation de Slack

Préserver des Lieux de travail Sûrs, Sains et Sécurisés

Notre Vision

Nous nous engageons à assurer la sécurité, la santé et la sûreté de tous nos employés, sous-traitants et invités.

Pourquoi Est-ce Important ?

Rien n'est plus important que d'assurer la sécurité des personnes. Un lieu de travail exempt de dangers physiques et psychologiques, d'armes et d'actes de violence protège les employés et favorise une culture durable de haute performance.

Comment Nous y Parvenons

Nous veillons à ce que nos lieux de travail soient sûrs, sains et sécurisés en :

- Respectant toutes les normes de sécurité et les directives de notre système de gestion de la santé et de la sécurité
- Signalant les risques de sécurité, les menaces à la sécurité, les problèmes de sécurité psychologique (par exemple, les menaces, les brimades) et les incidents
- Veillant à ce que la santé et la sécurité de nos sous-traitants soient protégées et conformes à la Norme de sécurité pour les sous-traitants de Salesforce
- N'apportant jamais de drogues ou d'alcool au travail, en n'en consommant jamais au travail, en ne travaillant jamais sous leur influence, sauf dans les scénarios décrits dans la politique relative à l'alcool et aux drogues sur le lieu de travail
- Résolvant rapidement les problèmes concernant les risques de sécurité physique et psychologique sur le lieu de travail
- Veillant à ce que l'environnement de travail soit exempt de toute violence, de menaces et de l'utilisation ou de la possession d'armes
- Contactant les premiers secours locaux ou les forces de l'ordre en cas d'incidents de sécurité ou de danger de mort et de menaces d'automutilation imminente
- Portant des badges de manière visible à tout moment et veillant à ce que les invités et les sous-traitants fassent de même

Ressources



Manuel de l'Employé - Alcool et Drogues sur le Lieu de Travail

Politique de Santé et de Sécurité

Norme de Sécurité pour les Sous-traitants de Salesforce

Environnement de Travail sans Violence

Rester en Conformité depuis N'importe où

Notre Vision

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.

Pourquoi Est-ce Important ?

L'environnement 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 Parvenons

Nous restons conformes en :

- Utilisant le temps de l'entreprise à bon escient et en respectant le temps des autres
- Obtenant l'approbation de notre supérieur hiérarchique pour tout changement d'horaire, de lieu ou d'arrangement
- Nous conduisant de manière appropriée et professionnelle au bureau et en dehors
- Respectant nos politiques et notre code, quel que soit le lieu ou le moment où nous travaillons
- Protégeant et en utilisant correctement les biens, l'équipement et les informations de Salesforce

Intégrité en Action

Q

Je travaille généralement à domicile et je me déplace souvent pour mon travail. Je n'ai pas toujours un endroit réservé pour travailler à la maison et je dois parfois prendre des appels professionnels importants pendant mes déplacements. Dois-je prendre des précautions particulières lorsque je travaille en dehors d'un bureau Salesforce ?

R

Il est important de traiter et de protéger correctement les informations confidentielles à tout moment. Il s'agit notamment de veiller à ce que les informations confidentielles ne soient pas laissées, stockées (physiquement ou numériquement) ou entendues dans des espaces accessibles à des personnes qui n'ont pas le droit de les voir 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 en Matière de Sécurité des Informations



[Sommaire](#)

[Message de la Direction](#)

[Nos Valeurs Fondamentales](#)

[Notre Code, Nos Responsabilités](#)

[Prendre la Parole](#)

[Instaurer un Climat de Confiance avec notre Personnel](#)

[Instaurer un Climat de Confiance avec Nos Clients](#)

[Instaurer un Climat de Confiance avec Notre Entreprise et Nos Investisseurs](#)

[Instaurer un Climat de Confiance avec Nos Communautés](#)

[Ressources Utiles](#)

[Prévention des Pots-de-vin et de la Corruption](#)

[Gérer les Cadeaux et les Divertissements](#)

[Travailler avec le Secteur Public](#)

[Travailler avec des Partenaires Commerciaux](#)

[Mener une Concurrence loyale](#)

[Faire des Affaires Honnêtement](#)

[Effectuer des Transactions Internationales avec Intégrité](#)

[Utiliser les Technologies de manière Raisonnée et Éthique](#)

[Protéger les Informations Confidentielles des Clients](#)

Instaurer un Climat de Confiance avec Nos Clients



Prévention des Pots-de-vin et de la Corruption

Notre Vision

Nous gagnons des marchés grâce à la force de nos solutions et en établissant des relations basées sur l'intégrité et la confiance. Nous ne recourons jamais à des pots-de-vin ou à d'autres pratiques de corruption dans le cadre de nos activités commerciales.

Pourquoi Est-ce Important ?

Nous menons nos activités dans le respect de l'éthique et en évitant les pots-de-vin et la corruption. La corruption nuit à l'équité, à la transparence et à 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 aller jusqu'à des amendes et des peines de prison.

Nous vivons nos valeurs en respectant toutes les lois applicables et refusons de nous engager dans des activités de corruption, même si cela entraîne un coût ou si nous perdons une opportunité commerciale. 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 prévenons les pots-de-vin et la corruption en :

- N'offrant, promettant, autorisant, donnant, fournissant, sollicitant, acceptant ou recevant jamais de pot-de-vin, de commission occulte ou toute autre chose de valeur - directement ou indirectement - au Personnel du Secteur Public, ou de la part de celui-ci ou d'autres personnes, afin d'obtenir un avantage commercial inapproprié
- Ne faisant jamais des paiements de facilitation, même lorsque cela peut être légalement acceptable
- Tenant des registres précis et complets qui représentent fidèlement toutes les transactions financières
- Ne faisant des affaires qu'avec des tiers qui partagent notre engagement envers l'intégrité et les pratiques commerciales éthiques
- Ne faisant jamais appel à un agent, consultant, revendeur, fournisseur, organisation à but non lucratif ou tout autre tiers pour effectuer des paiements inappropriés en notre nom - n'oubliez pas 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 arrangements non divulgués avec les parties prenantes, les transactions inutilement compliquées ou les termes et conditions cachés
- Contactant [l'équipe Global Ethics & Integrity](#) lorsque nous avons besoin de conseils

Ce Que Vous Devez Savoir

Vous trouverez ci-dessous quelques définitions importantes pour vous aider à comprendre la corruption.

La **corruption** est le fait 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 ou de la part d'une personne ou d'une entité, afin d'inciter, d'influencer ou de récompenser de manière inappropriée les actions ou les décisions de quelqu'un, d'obtenir un avantage commercial inapproprié, d'obtenir ou de conserver des affaires de manière inappropriée.

Une **chose de valeur** est une chose qui a une valeur pour le destinataire (y compris les membres de sa famille), ou qui représenterait un avantage ou pourrait être échangée contre un avantage, financier ou autre, directement ou indirectement, pour le bénéficiaire ou les membres de sa famille. Cela concerne notamment :

- Espèces
- Équivalents d'espèces (mandats, cartes-cadeaux, bons et certificats, titres, etc.)
- Cadeaux, divertissements ou repas
- Voyages, transports ou hébergement
- Contributions caritatives
- Contributions politiques
- Services en nature
- Offres d'emploi ou de stage
- Possibilité de gagner quelque chose de valeur

Un **pot-de-vin** est la restitution d'une somme d'argent versée (ou devant être versée) en récompense d'un accord commercial. Accepter, solliciter, offrir, promettre, autoriser ou donner un pot-de-vin est une violation de notre Code.

Le **Personnel du Secteur Public** comprend les employés à tous les niveaux du gouvernement (par exemple, national, régional ou local), les personnes nommées pour des raisons politiques, les élus, les candidats à des fonctions politiques, les membres d'une famille royale et les employés d'une entité gouvernementale (y compris les organisations internationales publiques telles que le Fonds monétaire international, les Nations unies ou la Banque mondiale) ou d'une entité détenue par une autorité publique.

Un **paiement de facilitation** est un pourboire ou un petit paiement au Personnel du Secteur Public pour accélérer ou garantir une action de la part d'une entité publique de routine, non discrétionnaire, à laquelle le payeur aurait droit normalement. Ces actions comprennent généralement la délivrance d'un permis ou la fourniture d'un service public. Cette pratique est illégale dans la plupart des pays et est toujours interdite 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 consultant local m'a dit que pour obtenir un contrat public important, nous devons faire preuve de « bonne volonté » en contribuant à un organisme caritatif local dirigé par l'épouse d'un agent public clé. Que dois-je faire ?

R Signaler ce point sur [EthicsPoint](#) immédiatement. Les contributions caritatives peuvent parfois constituer une activité professionnelle légitime. Toutefois, elles peuvent dissimuler une tentative de corruption, même si l'organisme en lui-même est légitime et œuvre pour une cause juste. Le lien avec l'agent public et les circonstances de la demande sont suspects et pourraient indiquer une demande de pot-de-vin. Vous devriez trouver un autre consultant local plus en phase avec notre engagement à faire des affaires avec intégrité.

Q Un partenaire vous propose de vous verser 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 conclut le contrat avec succès. Il suggère d'appeler les paiements des « honoraires de conseil » et explique que votre recommandation n'est qu'une activité secondaire.

R Rejetez rapidement, fermement et explicitement l'offre et signalez-la sur [EthicsPoint](#) immédiatement. L'échange demandé serait un pot-de-vin. Un pot-de-vin est tout à fait inapproprié et serait considéré à la fois comme un conflit d'intérêts et comme une violation de notre Code de Conduite. Il peut également être illégal. La façon dont vous réagissez dans une telle situation est très importante. Ne pas rejeter l'offre rapidement, fermement et explicitement pourrait donner l'impression que la demande est à l'étude ou être interprétée comme une promesse de participer à la malversation, ce qui pourrait être très problématique pour vous et pour 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 contact client. Que dois-je faire ?

R N'engagez pas ce tiers et signalez rapidement cette situation sur [EthicsPoint](#). Cette demande pourrait être considérée comme un pot-de-vin, dissimulé sous la forme d'un paiement à un tiers, ce qui est interdit par le Code de Conduite et peut être illégal.

Q Nous devons engager un consultant qui nous conseillera sur la procédure de passation des marchés publics pour les projets à venir. Quels sont les principaux aspects dont il faut tenir compte ?

R Veuillez vous assurer que les consultants sont engagés à des fins légitimes qui sont documentées dans le contrat, et que le travail fourni est effectif et qu'il y en a une trace écrite. Ces consultants devront faire l'objet d'une procédure de passation de marché. Gardez à l'esprit les exigences en matière de lobbying et informez-en [l'équipe Government Affairs](#).

Ressources



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

Gérer les Cadeaux et les Divertissements

Notre Vision

Le fait d'offrir ou de recevoir des cadeaux d'affaires et des divertissements appropriés peut nous aider à établir et à renforcer les relations d'affaires avec nos parties prenantes. Toutefois, les cadeaux et les divertissements doivent être considérés avec précaution. Les cadeaux et les divertissements inappropriés présentent un risque sérieux pour l'entreprise et pour les personnes avec lesquelles nous faisons des affaires. Nous n'offrons ni n'acceptons jamais quoi que ce soit pour obtenir un avantage indu, et nous ne pouvons pas non plus offrir ou accepter quoi que ce soit qui puisse influencer ou récompenser de manière induite une action ou une décision commerciale.

Pourquoi Est-ce Important ?

Il nous arrive d'offrir ou d'accepter des cadeaux et des divertissements à, ou de la part de, nos parties prenantes en signe d'estime et de reconnaissance. Cependant, le fait d'offrir ou de recevoir ces cadeaux peut poser des problèmes éthiques et juridiques à toutes les parties concernées. Pour protéger notre réputation et la confiance de nos parties prenantes, il est important que nous n'offrions, ne promettons, n'autorisons, ne donnions, ne fournissions, ne sollicitons, n'acceptons ou ne recevions jamais quoi que ce soit qui puisse créer des préjugés ou des conflits d'intérêts réels ou perçus, influencer ou récompenser de manière inappropriée 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, d'un montant raisonnable, de nature transparente, 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 lieux et cultures où nous exerçons nos activités
- Tenant compte des facteurs clés liés aux cadeaux et aux divertissements, y compris les types de cadeaux autorisés, les seuils monétaires autorisés et les procédures d'approbation, comme le prévoit la politique globale relative aux cadeaux et divertissements
- Ne sollicitant jamais de cadeaux ou de divertissements à des fins personnelles
- Ne sollicitant ou n'acceptant jamais de cadeaux ou de divertissements de la part de tiers en échange de l'attribution d'un marché à une organisation particulière
- N'utilisant jamais de fonds personnels pour offrir des cadeaux ou des divertissements au nom de l'entreprise
- Faisant preuve d'une attention particulière en cas de sollicitation pour des cadeaux ou des divertissements
- Ne faisant jamais appel à un consultant, un revendeur, un fournisseur, une organisation à but non lucratif ou tout autre tiers pour offrir des cadeaux ou des divertissements qu'il ne serait pas approprié d'offrir directement

- Comprenant les restrictions qui peuvent s'appliquer et en respectant toujours la politique de Salesforce en matière de cadeaux et de divertissements impliquant des Clients du Secteur Public. Les Clients du Secteur Public sont souvent soumis à des exigences spécifiques et strictes en matière de cadeaux et de divertissements
- Obtenant l'approbation préalable de l'équipe Global Ethics & Integrity, via GEM app, avant d'offrir, de promettre, d'autoriser, de donner ou de fournir des cadeaux ou des divertissements au Personnel du Secteur Public, quels qu'en soient la valeur et le type, sauf mention contraire dans la politique globale relative aux cadeaux et divertissements
- N'offrant, promettant, autorisant, donnant ou fournissant jamais un cadeau ou un divertissement à quelqu'un dans l'intention que celui-ci bénéficie à un Personnel du Secteur Public ou de se soustraire aux exigences d'approbation préalable établies par la politique globale en matière de cadeaux et de divertissements
- Consultant votre supérieur hiérarchique ou l'équipe Global Ethics & Integrity si vous n'êtes pas sûr de ce qui est approprié ou autorisé

Ce Que Vous Devez Savoir

Les cadeaux et les divertissements, comme indiqué dans le présent code, sont une nomenclature qui se réfère collectivement aux cadeaux, aux divertissements, aux repas, aux voyages et aux transports, à l'hébergement et à l'hospitalité, ou plus généralement à tout ce qui a de la valeur. Ils peuvent constituer un moyen approprié de nouer et de renforcer des relations d'affaires, en guise de témoignage d'estime et de reconnaissance. Les cadeaux et les divertissements ne doivent être utilisés qu'à des fins professionnelles légitimes, en créant un environnement propice aux discussions commerciales, avec la promotion, la démonstration ou l'explication des produits et services Salesforce.

Les cadeaux et les divertissements ne doivent pas être (ou paraître) excessifs, extravagants ou somptueux. Ils ne doivent pas donner l'impression d'une irrégularité ou d'un sentiment d'obligation ou d'attente.

Intégrité en Action

Q Je souhaite inviter un client à dîner, mais je ne sais pas combien cela coûtera par personne. Que dois-je faire ?

R Veuillez déterminer si l'approbation par GEM est requise avant le dîner en évaluant si le client est un client du Secteur Public, ainsi qu'en évaluant la valeur du dîner proposé pour déterminer les seuils. Nous recommandons toujours de choisir des restaurants à prix modérés et de vérifier les prix des menus à l'avance. Vous pouvez également définir des attentes avec votre client afin d'éviter les surprises au cours du repas. Il est également important de vérifier si votre contact client est autorisé, conformément aux politiques de son employeur, à accepter ce dîner. Si la valeur du dîner est supérieure au seuil monétaire établi par la politique globale relative aux cadeaux et divertissements, ou si vous avez des doutes à ce sujet, veuillez soumettre une demande à l'aide de notre GEM app, en demandant une approbation préalable appropriée.

Q Un fournisseur m'a invité à assister à un événement sportif dans sa suite, avec nourriture et boissons à disposition. Puis-je accepter cette invitation ?

R Évaluez la valeur de l'ensemble de l'invitation qui vous est offerte (billet de match, nourriture, boissons, etc.). Si le montant dépasse le seuil fixé par la politique globale relative aux cadeaux et divertissements, soumettez une demande à l'aide de GEM app afin qu'elle soit dûment examinée. Veuillez noter que l'offre de cadeaux ou de divertissements par un fournisseur peut apparaître comme une tentative d'influencer une décision commerciale, en particulier si vous êtes un décideur dans le cadre d'un contrat ou d'un achat en cours, y compris les contrats de renouvellement. Le Code de Conduite mondial des fournisseurs de Salesforce comprend également des règles spécifiques concernant les cadeaux et les divertissements échangés avec les fournisseurs et les partenaires commerciaux, en particulier au cours du processus de sélection des fournisseurs.

Q Au fil des années de travail avec le fonctionnaire qui supervise l'un de nos contrats, nous avons développé une amitié. Le fonctionnaire a récemment eu un enfant et je voudrais lui envoyer un petit cadeau pour souligner cette étape importante. Cependant, notre contrat fait actuellement l'objet d'une révision et je m'inquiète de l'impression que cela pourrait donner. Puis-je envoyer un cadeau ?

R Vous devez obtenir l'approbation de l'équipe Global Ethics & Integrity, via 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 qui n'a rien à voir avec notre activité. Les fonctionnaires sont soumis à des réglementations strictes et l'envoi d'un cadeau lors de l'examen d'un contrat pourrait être assimilé à un pot-de-vin. L'équipe Global Ethics & Integrity examinera votre demande et vous aidera à déterminer s'il existe un moyen approprié de démontrer votre bonne volonté dans cette circonstance.

Ressources



- GEM app**
- Politique Globale de Lutte Contre la Corruption**
- Politique Mondiale Relative aux Cadeaux et Divertissements**
- Code de Conduite Global des Fournisseurs**
- Fonds SPIFF, Primes, Cadeaux et Autres Incitations des Partenaires**

Travailler avec le Secteur Public

Notre Vision

Nous avons le privilège d'entretenir des relations avec des Clients du Secteur Public et des partenaires des politiques publiques dans le monde entier. Des lois et des règlements stricts régissent nos interactions avec ces clients et ces personnes. Nous assumons les responsabilités particulières liées à ces relations.

Pourquoi Est-ce Important ?

Les Clients du Secteur Public dépensent des fonds publics lorsqu'ils concluent des contrats. Cela signifie qu'ils sont soumis, ainsi que les entreprises avec lesquelles ils font des affaires, 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 peut entraîner la résiliation du contrat, des sanctions pénales et civiles, ainsi que la suspension ou l'exclusion des marchés publics.

Comment Nous y Parvenons

Nous travaillons de manière éthique avec le Secteur Public en :

- Faisant particulièrement attention lorsque nous travaillons avec des Clients du Secteur Public et des partenaires de politique publique, car ces interactions sont souvent soumises à des exigences spécifiques et strictes
- Comprenant et en respectant les restrictions gouvernementales qui peuvent s'appliquer
- Respectant toujours la politique de Salesforce et les lois applicables relatives aux interactions avec les Clients du Secteur Public et les partenaires de politique publique
- Obtenant l'approbation préalable de l'équipe Global Ethics & Integrity, via GEM app, avant d'offrir, de promettre, d'autoriser, de donner ou de fournir des cadeaux ou des divertissements au Personnel du Secteur Public, quelle qu'en soit la valeur ou le type, sauf indication contraire dans la Politique globale relative aux cadeaux et divertissements
- N'offrant, ne promettant, n'autorisant, ne donnant ou ne fournissant jamais des cadeaux à quelqu'un dans l'intention d'en faire bénéficier le Personnel du Secteur Public ou de se soustraire aux exigences d'approbation préalable établies par la Politique globale relative aux cadeaux et divertissements
- Étant conscient 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 de tels cas dans les registres de leur entité
- Respectant toutes les exigences de divulgation en matière de marchés publics et de lobbying
- Veillant à ce que toutes nos communications et soumissions aux Clients du Secteur Public et aux partenaires de la politique publique soient transparentes et exactes

L'Addendum Global au Code de Conduite concernant le Secteur Public couvre les exigences légales, éthiques et autres spécifiques qui s'appliquent aux interactions de Salesforce avec des Clients du Secteur Public. Tous les employés qui assistent les Clients du Secteur Public doivent comprendre et suivre les politiques décrites dans cet addendum. Si vous n'êtes pas sûr que votre client fait partie du Secteur Public, contactez [l'équipe Public Sector Ethics](#) pour demander conseil.

Ce Que Vous Devez Savoir

Les **Clients du Secteur Public** comprennent les entités gouvernementales, les entités appartenant à l'État et le Personnel Gouvernemental, définis ci-dessous. Les Clients du Secteur Public comprennent non seulement nos clients, mais aussi des clients potentiels et des partenaires commerciaux. Pour obtenir la dernière version de ces définitions, veuillez consulter l'Addendum global au Code de Conduite concernant le Secteur Public.

- **Entité Gouvernementale** désigne toute organisation gouvernementale nationale, étatique, provinciale, municipale, locale, les organisations nord-américaines des “First Nations” ou “Native American”, y compris tout département, agence, ministère, instrument ou branche de ces organisations, ainsi que les organisations publiques internationales telles que le Fonds monétaire international, les Nations unies et la Banque mondiale.
- Entité détenue par une autorité publique désigne les organisations détenues ou contrôlées par une **Entité Gouvernementale**. Cela concerne notamment :
 - Entreprises détenues (à hauteur de 30 % ou plus), contrôlées ou financées par une Entité Gouvernementale
 - Entreprises qui exercent des fonctions gouvernementales au nom du gouvernement (également appelées « entreprises publiques »), telles qu'une école ou une université publique, un hôpital public, une compagnie pétrolière, une banque, une compagnie aérienne, un service public de distribution d'énergie, d'eau ou autre, une agence des douanes ou un fonds souverain
 - Entreprises détenues ou contrôlées par une famille royale ou, en dehors des États-Unis, par un parti politique
- Le **Personnel Gouvernemental** comprend les employés de tous les niveaux de gouvernement (national, régional ou local), les personnes nommées pour des raisons politiques, les élus, les candidats à des fonctions politiques, les membres d'une famille royale et les employés d'une Entité Gouvernementale (y compris les organisations internationales publiques telles que le Fonds monétaire international, les Nations unies ou la Banque mondiale) ou d'une entité détenue par une autorité publique.

Lobbying et Conformité Politique

Les échanges avec les fonctionnaires visant à influencer leur prise de décision peuvent entraîner des exigences en matière de conformité du lobbying pour Salesforce et les employés individuels, telles que des obligations d'enregistrement et de documentation. Cela inclut les décisions sur les actions législatives et, dans certains cas, les activités de vente et de développement commercial. Notre Programme global de conformité du lobbying nous permet de collecter et d'examiner les interactions de nos employés avec le Personnel du Secteur Public afin de répondre aux exigences légales applicables.



Intégrité en Action

Q J'envisage de recruter, pour un poste vacant, une personne qui a travaillé auparavant pour un client du Secteur Public. Cela pose-t-il des problèmes ?

R Oui. Les anciens agents publics peuvent être soumis à des restrictions quant aux entreprises pour lesquelles ils peuvent travailler et aux types de travail qu'ils peuvent effectuer. Par exemple, ils peuvent ne pas être 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 de recrutement, [contactez l'équipe Public Sector Ethics](#) avant de discuter des opportunités d'emploi de Salesforce avec le Personnel du Secteur Public, actuel ou ancien.

Q Je suis chargé de compte dans le Secteur Public et je vais rencontrer le directeur des systèmes d'information d'un État pour discuter de l'ajout d'un tout nouveau produit Salesforce à leur contrat. Dois-je me préoccuper du lobbying ?

R Oui. Dans certaines juridictions, la définition du « lobbying » couvre les tentatives d'influencer l'attribution d'un marché public en dehors d'une procédure formelle de passation de marché. Vous devez déclarer cette réunion sur 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 devez [contacter l'équipe Lobbying Compliance](#) pour obtenir des conseils.

Resources



- [Politique Globale de Lutte Contre la Corruption](#)
- [Directive Mondiale en Matière de Conformité du Lobbying d'Entreprise](#)
- [Politique Mondiale Relative aux Cadeaux et Divertissements](#)
- [Addendum Global au Code de Conduite Concernant le Secteur Public](#)
- [FAQ sur le Champ Entité Gouvernementale d'Org62](#)
- [Définition du Lobbying en Matière d'Approvisionnement](#)
- [Norme de Courtoisie dans le secteur public](#)
- [Définition des Clients du Secteur Public](#)
- [Directives Relatives aux Cadeaux à Destination du Secteur Public](#)

Travailler avec des Partenaires Commerciaux

Notre Vision

Nos relations avec des partenaires commerciaux tels que des agents, des consultants, des fournisseurs, des revendeurs et des distributeurs nous aident à servir nos clients dans le monde entier. Leurs actions ont une influence sur notre image et ont un impact sur le monde. C'est pourquoi nous ne travaillons qu'avec des partenaires commerciaux qui respectent nos valeurs.

Pourquoi Est-ce Important ?

Nos relations avec nos partenaires commerciaux sont importantes pour notre travail. Nous devons être convaincus que ces partenaires s'engagent à faire des affaires à notre manière, c'est-à-dire avec équité et intégrité. Nous pouvons être tenus responsables des fautes commises par nos partenaires commerciaux et nos fournisseurs, même si nous ne sommes pas au courant de ces fautes.

Comment Nous y Parvenons

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

- Ne travaillant qu'avec ceux qui ont fait l'objet d'un processus de vérification raisonnable fondé sur le risque (y compris une diligence raisonnable juridique fondée sur le risque pour les revendeurs, les partenaires de conseil et les partenaires stratégiques) et qui répondent à nos exigences en matière d'engagement
- Ne travaillant qu'avec des partenaires commerciaux qui partagent notre engagement en matière d'intégrité et de pratiques commerciales éthiques
- N'utilisant jamais un partenaire commercial pour accomplir des actions que nos politiques ou la loi ne nous autorisent pas à faire directement
- Évitant ne serait-ce que l'apparence d'un conflits d'intérêts dans nos partenariats commerciaux
- Ne sollicitant ou n'acceptant jamais quoi que ce soit de valeur de la part d'un partenaire commercial en échange de la conservation d'un marché ou de l'orientation d'un marché vers une organisation particulière
- Choisisant et évaluant tous les partenaires commerciaux sur la base de mesures claires et objectives telles que la qualité, le service, le prix et la disponibilité
- Signalant sur [EthicsPoint](#) toute inquiétude de bonne foi concernant une mauvaise conduite de la part d'un tiers

Intégrité en Action

Q Au cours d'une mission auprès d'un fournisseur, j'ai remarqué qu'une série de permis gouvernementaux, dont l'approbation prend généralement plusieurs semaines, avaient été obtenus en quelques jours. Ce fournisseur est connu pour avoir de bonnes relations avec divers organismes et fonctionnaires gouvernementaux. Je crains que le fournisseur n'offre des incitations pour que les permis soient approuvés rapidement. Dois-je faire part de mes préoccupations ?

R Oui. Indépendamment du fait que le fournisseur se livre ou non à des pratiques répréhensibles, vous devez faire part de vos préoccupations à votre supérieur hiérarchique ou sur [EthicsPoint](#). Salesforce et ses employés peuvent être tenus responsables des actions de nos tiers. Le signalement contribue à votre protection et à celle de l'entreprise.

Q Je travaille avec un revendeur qui a demandé une remise très importante pour un contrat avec le Secteur Public qui va au-delà de ce qui est considéré comme la norme dans cette région. Le revendeur affirme que la remise très importante est nécessaire pour conclure l'affaire. Cependant, il n'y a pas de fournisseurs concurrents et il ne semble pas y avoir d'autre justification commerciale claire pour la remise. J'ai également entendu des rumeurs concernant des liens personnels entre le revendeur et le client final du Secteur Public. Que dois-je faire ?

R Des remises injustifiées peuvent créer des caisses noires à partir desquelles des pots-de-vin et des dessous-de-table, qui sont illégaux, peuvent être versés. Vous devez immédiatement contacter [l'équipe Global Ethics & Integrity](#) pour obtenir des conseils. Ils examineront les faits et vous conseilleront sur la manière de procéder pour protéger Salesforce et, si possible, permettre à la transaction de se dérouler en toute sécurité.

Ressources

- [Politique de Sensibilisation des Clients et des Partenaires](#)
- [Politique Globale de Lutte Contre la Corruption](#)
- [Politique Globale d'Achat](#)



Mener une Concurrence loyale

Notre Vision

Nous sommes compétitifs et gagnons des affaires grâce à des pratiques éthiques et honnêtes sur le marché. Nous recueillons des informations sur nos concurrents par le biais de sources légitimes et n'essayons jamais d'entraver le commerce libre et équitable.

Pourquoi Est-ce Important ?

Le droit de la concurrence (ou les lois antitrust aux États-Unis) contribuent à garantir des conditions de concurrence équitables pour toutes les entreprises. Ces lois interdisent les accords qui auraient pour conséquence de réduire la concurrence ou de restreindre le commerce. En respectant les lois sur la concurrence, nous contribuons à soutenir une concurrence loyale. Le non-respect des lois applicables en matière de concurrence constitue une violation de la politique antitrust globale de Salesforce et peut également avoir de graves conséquences juridiques.

Comment Nous y Parvenons

Nous pratiquons une concurrence loyale en :

- Ne discutant ou ne concluant jamais d'accords avec des concurrents sur les prix, les appels d'offres ou la répartition des clients ou des marchés
- N'échangeant jamais d'informations sensibles sur le plan concurrentiel avec nos concurrents
- Ne concluant jamais d'accords ou d'ententes inappropriés avec d'autres entreprises pour s'abstenir d'embaucher ou de recruter les employés de l'autre (parfois appelés accords « no-poach » ou accords de non sollicitation)
- Ne dictant jamais les prix auxquels les partenaires commerciaux de Salesforce doivent vendre aux clients finaux
- N'acceptant jamais les suggestions des concurrents de conclure des accords ou des arrangements susceptibles de restreindre la concurrence et en signalant rapidement de tels incidents à [l'équipe Salesforce Antitrust Legal](#)
- Ne recueillant jamais d'informations sur nos concurrents, directement ou indirectement, par la manipulation ou la tromperie.

En outre, il est important que nous communiquions avec soin, tant en interne qu'en externe, afin de ne pas donner l'impression erronée que Salesforce adopte un comportement anticoncurrentiel ou abusif, agit de manière malhonnête ou de mauvaise foi, ou domine un marché potentiel. Toutes ces pratiques posent des problèmes juridiques potentiels pour Salesforce.

Ce Que Vous Devez Savoir

Voici quelques exemples d'activités susceptibles d'enfreindre le droit de la concurrence :

La division ou la répartition des marchés, lorsque les concurrents conviennent de limiter leurs activités de vente liées à des territoires ou à des clients particuliers de manière à se répartir les clients ou les marchés

La fixation des prix, lorsque les concurrents s'entendent pour pratiquer des prix pour certains produits ou services en particulier

Les accords entre entreprises pour ne pas embaucher ou recruter leurs employés respectifs

Le boycott, lorsque les concurrents conviennent d'éviter de traiter avec un client ou un fournisseur particulier

Le truquage des offres, lorsque les concurrents s'entendent entre eux pour soumissionner de manière à permettre à l'un des soumissionnaires de l'emporter

N'oubliez pas que les « ententes » n'ont pas besoin d'être des contrats signés ou d'être consignés par écrit pour être problématiques. Un accord informel écrit ou oral avec un concurrent, ou même une conversation qui sous-entend un accord, peut poser problème. Si l'un de ces sujets est abordé lors d'une conversation avec un concurrent, arrêtez immédiatement la conversation et signalez l'incident à [l'équipe Antitrust Legal de Salesforce](#).

Remarque importante : Un partenaire Salesforce, tel qu'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 en concurrence avec le partenaire traite ce dernier comme un concurrent.

Intégrité en Action

Q Je suis chargé de clientèle et mon homologue d'une autre société de gestion de la relation client m'a contacté pour me proposer d'échanger des informations sur les opportunités clients à venir, afin que nous puissions décider qui doit poursuivre telle ou telle opportunité et que nous ne poursuivions pas les mêmes opportunités. Dois-je accepter la proposition de mon homologue ?

R Non. Ce scénario décrit une invitation de votre homologue à effectuer une répartition du marché, ce qui est illégal en vertu du droit de la concurrence, peut faire l'objet de poursuites pénales et est strictement interdit par la politique globale au regard de la législation antitrust de Salesforce. En outre, le droit de la concurrence interdit généralement de partager avec un concurrent des informations sensibles du point de vue de la concurrence, ce qui peut inclure des informations sur les opportunités commerciales.

Ressources



- [Politique Globale au Regard de la Législation Antitrust](#)

Faire des Affaires Honnêtement

Notre Vision

Nous exerçons nos activités avec la plus grande intégrité et communiquons honnêtement avec nos parties prenantes.

Pourquoi Est-ce Important ?

Le fait d'être clair et franc sur la valeur réelle de nos produits et services permet d'instaurer la confiance avec nos parties prenantes et de préserver notre réputation.

Comment Nous y Parvenons

Nous conduisons nos affaires honnêtement en :

- Décrivant et représentant honnêtement nos produits et services ainsi que les capacités de notre réseau de distribution et en ne prenant pas d'engagements que nous savons ne pas pouvoir respecter
- Comprenant les besoins de nos clients et en offrant des solutions et des informations alignées sur ces besoins
- Respectant les exigences légales applicables lors de nos interactions avec les responsables des achats et de notre participation à des appels d'offres publics, en ne rédigeant pas des spécifications techniques de manière à favoriser indûment Salesforce dans un appel d'offres, et en ne soumettant jamais de fausses informations en réponse à une opportunité ou à un appel d'offres
- Ne faisant jamais quoi que ce soit d'illégal, de malhonnête ou de peu intègre pour gagner ou conserver un marché
- Maintenant des registres de ventes et d'autres registres commerciaux exacts, y compris, mais sans s'y limiter, des archives exactes concernant toutes les négociations et tous les accords



Intégrité en Action

Q Je suis chargé de clientèle et un client m'a contacté au sujet de l'échange d'abonnements inutilisés pour un produit contre un autre. Il ne semble pas connaître les droits d'échange prévus dans son contrat. Dois-je informer le client de ses droits d'échange et le laisser échanger des produits, ou dois-je lui faire payer des abonnements à de nouveaux produits, afin d'augmenter la valeur annuelle du contrat ?

R Vous devez agir avec intégrité et informer le client de son droit contractuel de changer d'abonnement. Salesforce ne veut que des affaires gagnées de la bonne manière.

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

R Non. Vous devez vérifier si le produit répond aux besoins du client et éviter toute fausse déclaration concernant les fonctionnalités du produit, quel que soit l'impact potentiel sur le contrat et le calendrier.

Q J'élabore de nouvelles stratégies publicitaires pour l'un de nos produits. J'ai eu une idée géniale pour un slogan qui, je pense, trouvera un écho auprès de nos clients. Puis-je commencer à utiliser le slogan dans ma correspondance avec des clients potentiels ?

R Vous devez demander l'approbation de tout nouvel élément de langage marketing afin qu'il puisse être examiné pour en vérifier l'exactitude et l'adéquation. Nous prenons au sérieux notre engagement envers nos clients et veillons à présenter nos produits de manière honnête et transparente.

Resources



Manuel des Employés

Politique Globale Antifraude

Global Travel and Expense Policy (Politique Globale des Frais de Représentation et de Déplacement)

Effectuer des Transactions Internationales avec Intégrité

Notre Vision

Salesforce s'engage à respecter toutes les lois sur le commerce international qui régissent notre activité dans le monde entier. Il s'agit notamment du contrôle des exportations, des sanctions économiques, des lois anti-boycott et des lois et règlements douaniers.

Pourquoi Est-ce Important ?

Les lois sur le commerce international affectent la manière dont nous vendons et exportons nos produits et services dans le monde entier. En tant qu'entreprise basée aux États-Unis, Salesforce et tous ses employés doivent se conformer aux sanctions américaines, aux lois sur le contrôle des exportations et aux réglementations dans le cadre de nos activités dans le monde entier, y compris dans chacune de nos filiales internationales. Les lois et réglementations d'autres pays peuvent également s'appliquer à nos activités régionales ou mondiales. Ces lois sont complexes et varient d'une juridiction à l'autre. Les infractions peuvent entraîner de lourdes pénalités pour Salesforce. Comprendre et respecter ces lois permet de protéger notre réputation et l'avenir de nos activités internationales.

Comment Nous y Parvenons

Nous effectuons des transactions internationales avec intégrité en :

- Connaissant et en respectant les règles de contrôle des exportations, les procédures de classification et les exigences en matière de rapports qui s'appliquent à la vente de nos logiciels et services dans le monde entier
- Examinant nos clients et nos partenaires commerciaux pour identifier les parties sanctionnées ou soumises à des restrictions
- Mettant en œuvre des contrôles pour empêcher l'accès depuis des territoires sous embargo
- Examinant les signaux d'alerte qui peuvent indiquer une transaction interdite
- Mettant en œuvre des contrôles sur les expéditions internationales
- Alertant [l'équipe Global Trade](#) sur tout problème éventuel de conformité à la réglementation sur les exportations, y compris toute crainte qu'une transaction puisse impliquer une partie, une utilisation finale ou un territoire interdits, et toute demande de participation à un boycott international

Intégrité en Action

Q Je travaille sur un projet avec un partenaire Salesforce, qui m'a demandé de partager avec lui un kit de développement logiciel (SDK) qui doit être téléchargé dans plusieurs pays. Le partenaire n'est pas une "partie non autorisée" ou soumise à des restrictions. Y a-t-il des restrictions aux transactions internationales à prendre en compte ?

R Peut-être. 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 garantir la conformité aux règles applicables à l'exportation de nos produits généralement disponibles. Toutefois, les demandes ou circonstances particulières doivent être communiquées à l'équipe Global Trade pour être prises en compte. Dans ce cas, l'équipe Global Trade peut identifier le numéro de classification de contrôle des exportations (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 en Matière de Transactions Internationales](#)
- [Page de Ressources sur les Transactions Internationales](#)
- [Vidéo de Formation sur les Transactions Internationales](#)



Utiliser les Technologies de manière Raisonnée et Éthique

Notre Vision

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

Pourquoi Est-ce Important ?

Nous savons à quel point la technologie évolue rapidement. Les technologies telles que l'IA peuvent nous rendre plus productifs et plus créatifs, mais leur utilisation peut également soulever des questions éthiques. Nous nous engageons à faire un usage responsable de l'IA et de la technologie en général, et nous exigeons de nos clients et partenaires commerciaux qu'ils respectent les mêmes normes dans l'utilisation de nos produits.

Comment Nous y Parvenons

Nous utilisons la technologie de manière judicieuse et éthique en :

- N'utilisant l'IA pour des tâches et des projets internes que si nous en avons reçu l'autorisation explicite, comme indiqué dans les politiques et autres documents régissant l'utilisation de l'IA chez Salesforce
- Respectant nos politiques internes lors de l'utilisation de l'IA de tiers ou de produits ou fonctionnalités Salesforce avec l'IA
- Protégeant la confidentialité des données et la propriété intellectuelle lors de l'utilisation de la technologie, y compris les outils d'IA
- Vérifiant soigneusement l'exactitude et la pertinence des contenus générés par l'IA avant de les utiliser



Ce Que Vous Devez Savoir

L'identification des risques est un élément essentiel pour garantir que nos produits ne sont pas utilisés de manière interdite. Les risques posés par les activités des clients ou des partenaires doivent être évalués par un expert en la matière et peuvent conduire à la suspension du compte, à des limitations de service ou au refus d'intégrer les clients potentiels.

Utilisation inappropriée par les clients

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

Utilisation inappropriée par les employés

Pour les questions liées à l'utilisation potentiellement inappropriée de nos produits par les employés, y compris, mais sans s'y limiter, les produits d'IA, veuillez faire part de vos préoccupations sur [EthicsPoint](#).

Ressources



- [Politique en Matière d'Utilisation Acceptable et de Services Externes](#)
- [Politique de Sensibilisation des Clients et des Partenaires](#)
- [Directives Éthiques pour l'IA Générative](#)



Protéger les Informations Confidentielles des Clients

Notre Vision

Nous traitons toutes les informations confidentielles des clients avec la plus grande intégrité et conformément à nos engagements contractuels et aux lois sur la protection des données.

Pourquoi Est-ce Important ?

La protection de la sécurité et de la confidentialité des informations confidentielles des clients renforce la confiance des clients dans Salesforce. Nous nous conformons aux nombreuses lois et réglementations qui s'appliquent à la collecte, au stockage, l'utilisation, au transfert et à l'élimination des Données des Clients et nous respectons toujours les informations confidentielles 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 les du Client à quiconque en dehors de Salesforce sans l'approbation de [l'équipe Salesforce Legal](#)
- 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 Informations Confidentielles des Clients comprennent toutes les informations divulguées par un client à Salesforce, oralement ou par écrit, qui sont désignées comme confidentielles ou qui devraient raisonnablement être considérées comme confidentielles compte tenu de leur nature et des circonstances de la divulgation. Les informations confidentielles des clients comprennent les Données des Clients.

Les Données des Clients (« 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 des services ou applications Salesforce, telles que les contacts, 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 e-mail, je lui ai accidentellement envoyé une liste contenant des informations sur des comptes clients, y compris des noms d'employés, des adresses électroniques et des numéros de téléphone. Que dois-je faire ?

R Signalez immédiatement la situation à [l'équipe Information Security](#). Même s'il s'agit d'un accident, les informations confidentielles des clients ont été partagées de manière inappropriée, et Salesforce doit prendre rapidement des mesures pour remédier à ce qui s'est passé afin de se conformer aux lois applicables en matière de protection des données personnelles et de maintenir la confiance avec nos clients.

Ressources



- Règles d'Entreprise Contraignantes pour les Sous-Traitants du Traitement des Données Personnelles (Royaume-Uni, UE)
- Manuel de l'Employé - Sécurité des Informations
- Politique en Matière de Sécurité des Informations
- Politique en Matière de Gestion des Documents
- Le Manuel des Procédures en Matière de Gestion des Documents



Instaurer un Climat de Confiance avec Notre Entreprise et Nos Investisseurs



Éviter les Conflits d'Intérêts

Notre Vision

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

Pourquoi Est-ce Important ?

Notre réputation repose sur notre valeur de confiance. Nos parties prenantes doivent savoir que nous prenons des décisions intelligentes et impartiales. Éviter les conflits d'intérêts permet de s'assurer que nous faisons preuve d'un bon jugement en éliminant les préjugés potentiels du processus de prise de décision. Si un conflit d'intérêts survient, nous le signalons immédiatement. Un conflit d'intérêts ne constitue pas toujours une violation de notre Code, mais le fait de ne pas déclarer un conflit réel ou potentiel connu est toujours une violation. Lorsque les employés déclarent ouvertement les conflits potentiels, il est plus facile de trouver un moyen de les gérer et d'en atténuer les conséquences. La transparence engendre la confiance.

Comment Nous y Parvenons

Nous évitons et gérons les conflits d'intérêts en :

- Étant attentifs aux situations dans lesquelles des conflits d'intérêts peuvent survenir, telles que les situations impliquant des relations personnelles, des activités commerciales extérieures ou des intérêts financiers personnels, et en restant conscients de la manière dont nos relations et intérêts personnels peuvent influencer, ou être perçus comme influençant, notre jugement et nos décisions
- Divulguant immédiatement des conflits d'intérêts potentiels avec nos responsables
- Déclarant tous les conflits d'intérêts réels ou potentiels, y compris les activités commerciales extérieures et les restrictions liées à l'emploi après un emploi public, à l'équipe Global Ethics & Integrity à l'aide du portail de déclaration des conflits d'intérêts
- Ne menant pas des activités commerciales extérieures avant d'en avoir obtenu l'autorisation complète, conformément à la politique en matière de conflits d'intérêts
- Respectant dûment les mesures requises par l'entreprise pour atténuer ou résoudre un conflit d'intérêts, et se retirer effectivement des décisions où un conflit d'intérêts réel ou potentiel pourrait survenir



Ce Que Vous Devez Savoir

Un **conflit d'intérêts** est toute situation dans laquelle une opportunité de gain ou d'avancement personnel 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 sont susceptibles d'interférer avec notre objectivité, notre jugement ou notre loyauté lorsque nous agissons au nom de l'entreprise ou de l'une de ses filiales.

Les conflits d'intérêts peuvent survenir de différentes manières et prendre des formes très diverses. Notre Code ne peut pas décrire tous les types de conflits d'intérêts possibles. C'est pourquoi il est important de comprendre les principes applicables et de faire preuve d'un jugement approprié et éclairé. Voici quelques situations courantes qui peuvent donner lieu à un conflit d'intérêts :

Relations Personnelles

Nous ne devons pas nous impliquer dans une décision commerciale ou tenter de l'influencer si celle-ci pourrait nous bénéficier, ou sembler nous bénéficier, à nous ou à un proche. Nous évitons de nous placer dans des situations où notre loyauté à l'égard de nos proches pourrait ressembler à du favoritisme ou influencer indûment notre jugement.

Pour ce faire, nous :

- Signalons les cas où un proche est un employé ou un sous-traitant de Salesforce
- Signalons les cas où nous sommes en mesure d'embaucher, de retenir, de payer, de gérer ou de superviser des proches en tant qu'employés, sous-traitants ou fournisseurs
- Signalons les cas où un proche travaille pour, au nom de (ou est) un consultant, un fournisseur, un partenaire, un concurrent, un client de Salesforce ou un client du Secteur Public, et occupe une position lui permettant d'influencer ou de prendre des décisions impliquant ou affectant Salesforce

Dans tous les cas susmentionnés, nous devons nous récuser pour toute décision impliquant Salesforce, notre proche et son entreprise, et nous ne devons pas nous impliquer dans des discussions sur Salesforce ou partager des informations confidentielles avec eux. Pour plus d'informations sur le travail avec des proches, voir la Politique relative à l'emploi de membres de la famille et d'autres personnes ayant des relations personnelles.

Dans le cadre du Code, les **proches désignent notamment**, 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 colocataire, une relation amoureuse, un ami personnel proche ou toute autre personne qui réside régulièrement dans votre foyer.



Activités Professionnelles Extérieures

On attend de nous que nous consacrons toute notre énergie professionnelle à notre travail chez Salesforce. Nous évitons toute activité extérieure, à but lucratif ou non, susceptible de concurrencer l'entreprise ou d'interférer avec nos responsabilités professionnelles. Sauf indication contraire, les emplois secondaires ou les activités commerciales personnelles doivent être signalées à l'équipe Salesforce Legal pour examen et approbation, avant que nous ne nous y engageons, conformément à la politique en matière de conflits d'intérêts.

Intérêts Financiers

Nous veillons à ce que nos intérêts financiers personnels et ceux de nos proches n'entravent pas la prise de décision au sein de Salesforce. Nous évitons de détenir une participation importante ou majoritaire dans une société si cet investissement peut donner l'impression d'une loyauté partagée ou influencer notre jugement lorsque nous agissons au nom de Salesforce. Pour déterminer si une participation est importante, nous examinons si l'investissement pourrait créer, ou sembler créer, une incitation à nous avantager ou à avantager d'autres personnes au détriment de Salesforce (par exemple, si nous détenons plus d'un pour cent de la valeur des actions d'une société cotée en bourse, ou si l'investissement est significatif par rapport à notre valeur nette ou à notre salaire de base).

Si nous pensons qu'un intérêt financier personnel pourrait créer ou sembler créer un conflit d'intérêts, nous le signalons pour examen en tant que conflit d'intérêts potentiel. Le conseil d'administration de Salesforce a adopté des lignes directrices relatives aux conflits d'intérêts potentiels pouvant survenir dans le cadre d'investissements réalisés par des cadres de l'entreprise dans des sociétés privées. Pour en savoir plus, consultez nos Directives relatives aux investissements pour les dirigeants de Salesforce.

Opportunités d'Affaires

Il est généralement interdit aux employés de tirer un avantage personnel des opportunités d'affaires ou d'investissement découvertes grâce à l'utilisation des biens, des activités ou des informations de l'entreprise. Un employé n'est pas autorisé à profiter personnellement d'une opportunité, sauf s'il a d'abord présenté l'opportunité à Salesforce pour qu'elle soit prise en compte par l'entreprise et que Salesforce a décidé de ne pas y donner suite. Si vous n'êtes pas sûr qu'une opportunité corresponde à cette description ou que vous ne savez pas comment procéder, signalez-la pour qu'elle soit examinée par l'équipe Salesforce Legal.



Intégrité en Action

Q Mon frère démarre 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 d'apporter mon aide uniquement pendant les week-ends et je ne prévois aucune rémunération, car je ne fais qu'aider mon frère. Dois-je en informer Salesforce ?

R Oui. Il s'agit d'une activité professionnelle extérieure, même si elle n'est pas rémunérée. Les activités professionnelles extérieures de tous types doivent être signalées et approuvées via le portail de soumission des conflits d'intérêts avant que vous ne puissiez vous y engager. Dans le cadre du processus d'examen et d'approbation, l'entreprise évaluera les risques potentiels pour Salesforce, notamment en ce qui concerne le partage d'informations confidentielles, la compétitivité des produits et services Salesforce et l'impact sur vos responsabilités et performances professionnelles globales.

Q Je suis chargé de clientèle et mon conjoint est employé par l'un de mes clients. Dois-je informer Salesforce de cette relation ?

R Cela dépend. Si votre conjoint est en mesure d'influencer ou de prendre des décisions impliquant Salesforce, alors oui, vous devez le signaler comme un conflit d'intérêts potentiel, et vous pouvez le faire en utilisant notre portail de soumission des conflits d'intérêts. Le signalement permet à l'entreprise d'en avoir connaissance et de collaborer avec votre supérieur hiérarchique pour atténuer le risque de manière appropriée. Si votre conjoint n'est pas en position d'influencer ou de prendre des décisions impliquant Salesforce, le signalement n'est pas nécessaire, mais vous ne devez pas discuter ou partager les informations confidentielles de Salesforce avec votre conjoint ou son employeur.

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

R Oui. Avoir une relation amoureuse avec quelqu'un au travail n'est pas nécessairement problématique, mais de telles relations doivent être rapidement et correctement signalées en utilisant notre portail de soumission des conflits d'intérêts, afin que l'entreprise puisse atténuer les risques qu'ils peuvent présenter. Dans certains cas, il peut être nécessaire de changer d'équipe ou de ligne hiérarchique. Les deux parties doivent signaler la relation.

Ressources



[Politique Relative aux Conflits d'Intérêts](#)

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

[Manuel de l'Employé - Emploi de Membres de la Famille et d'Autres Personnes ayant des Relations Personnelles](#)

[Directives Relatives aux Investissements pour les Dirigeants de Salesforce](#)

Prévenir les Délits d'Initiés

Notre Vision

Nous protégeons les informations qui nous sont confiées. Nous n'utilisons ni ne partageons jamais d'informations privilégiées concernant Salesforce ou toute autre société dans le but de négocier des titres.

Pourquoi Est-ce Important ?

Dans le cadre de notre travail, nous pouvons être amenés à découvrir des informations confidentielles sur Salesforce ou d'autres entreprises qui ne sont pas encore connues du public. Notre réputation dépend de notre capacité à protéger ces informations et à ne jamais les utiliser ou les partager de manière inappropriée. Il est illégal de négocier des titres alors que l'on est en possession d'informations importantes non publiques ou de communiquer celles-ci à d'autres personnes pour qu'elles puissent négocier des titres. Les sanctions en cas d'infraction sont sévères et comprennent de lourdes amendes, voire des peines d'emprisonnement.

Comment Nous y Parvenons

Nous empêchons les délits d'initiés en :

- Comprenant ce qui peut être considéré comme une information importante non publique et en la protégeant contre une divulgation accidentelle
- N'achetant ou ne vendant jamais d'actions ou d'autres titres, directement ou indirectement, de Salesforce ou de toute autre société cotée en bourse, lorsqu'on est en possession d'une information importante non publique
- Nous conformant à toutes les fenêtres de négociation, à tous les blocs de négociation et à toutes les clôtures, y compris pour les transactions sur les titres de Salesforce (sous réserve de certaines exceptions limitées énoncées dans la Politique en matière de délits d'initié), quelle que soit la plateforme de négociation utilisée
- Ne donnant jamais de « tuyaux », c'est-à-dire fournir des informations importantes non publiques, à d'autres personnes pour qu'elles puissent effectuer des transactions
- Ne partageant les informations confidentielles et les informations importantes non publiques qu'avec les employés qui ont besoin de les connaître pour des raisons professionnelles; en ne les partageant jamais avec des amis, des membres de la famille ou des personnes extérieures à Salesforce, sauf dans le cadre d'un accord de confidentialité approuvé par l'équipe Legal à des fins professionnelles légitimes
- Ne négociant des titres qu'une fois que les informations importantes non publiques sur la société concernée ont été rendues publiques et que les investisseurs ont eu le temps de les assimiler

Ce Que Vous Devez Savoir

Il y a **délit d'initié** lorsqu'une personne négocie des titres sur la base d'informations importantes non publiques ou partage des informations importantes non publiques avec d'autres personnes qui négocient sur la base de ces informations (cela relève de ce que l'on appelle un « tuyautage »).

Les informations importantes qui ne sont pas accessibles au public sont appelées « **informations importantes non publiques** ». Une information est importante si un investisseur raisonnable la considère comme significative pour décider d'acheter, de conserver ou de vendre les titres d'une société.

Parmi les exemples courants d'informations non publiques importantes, on peut citer les changements clés au sein de la direction, les fusions et acquisitions importantes en cours ou proposées, d'autres plans d'affaires majeurs et les résultats financiers qui n'ont pas été rendus publics.

Intégrité en Action

Q

Mon supérieur hiérarchique vient de parler à notre équipe d'une possible acquisition d'une autre entreprise cotée en bourse. Nous allons consacrer de longues heures à analyser les aspects financiers de l'opération au cours du mois prochain. Je suis ravi d'avoir l'occasion de travailler sur un projet aussi prestigieux, et je dois faire savoir à ma famille pourquoi je vais travailler beaucoup plus. Est-ce que je peux leur annoncer la nouvelle ?

R

Non. Vous pouvez informer votre famille que vous allez travailler davantage au cours du mois à venir, mais ne dites pas pourquoi et ne révélez aucune information sur l'acquisition potentielle. La divulgation de ces informations confidentielles violerait non seulement votre devoir de confidentialité envers l'entreprise et le Code de Conduite, mais pourrait également être considérée comme un « tuyautage » et vous exposerait, ainsi que la personne à qui vous l'avez dit, l'entreprise et l'opération elle-même, à un risque important. Si quelqu'un négocie sur la base de ces informations, vous et la personne informée pouvez être tenus pour responsables d'un délit d'initié.

Ressources



- Directives sur les Délits d'Initiés
- Politique Relative au Délit d'Initié
- Vidéo sur les Délits d'Initiés



Protection de Nos Actifs Informationnels

Notre Vision

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

Pourquoi Est-ce Important ?

Les actifs informationnels sont essentiels à notre activité. Il s'agit notamment de nos informations commerciales confidentielles, de notre propriété intellectuelle, des données personnelles de nos employés actuels et anciens, et des données personnelles liées aux prospects marketing et aux autres activités de développement commercial. La sauvegarde de ces actifs permet de protéger la vie privée de nos employés et de nos partenaires commerciaux, ainsi que 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, et en limitant leur accès aux seules personnes qui en ont besoin pour faire leur travail au nom de Salesforce
- Informant les personnes concernées sur la façon dont leurs données personnelles peuvent être collectées, utilisées et partagées
- Sécurisant correctement les documents, les appareils et les systèmes où nos actifs informationnels sont stockés et traités, conformément aux politiques de notre entreprise
- Protégeant les informations confidentielles des autres entreprises, partenaires commerciaux et tiers avec lesquels nous travaillons, y compris en ne partageant pas ou en n'utilisant pas d'informations confidentielles appartenant à d'anciens employés

Ce Que Vous Devez Savoir

Les données personnelles comprennent les données et les caractéristiques qui peuvent être liées, directement ou indirectement, à une personne, telles que l'adresse du domicile, les informations médicales, les numéros d'identification fiscale, les adresses IP, les empreintes digitales ou les données de localisation.

Les informations confidentielles concernant notre entreprise peuvent inclure :

- Les plans ou stratégies d'entreprise
- Les résultats financiers
- Les conceptions et concepts de produits
- Les objectifs de vente et plans de marketing
- Les conditions, tarifs ou frais proposés à des clients en particulier
- Toute information non publique susceptible d'être utilisée par des concurrents, des cybercriminels ou d'autres acteurs malveillants

Resources



Politique Globale en Matière de Protection de la Confidentialité Applicable aux Responsables de Traitement de Données Personnelles

Politique en Matière de Sécurité des Informations

Politique en Matière de Gestion des Documents

Le Manuel des Procédures en Matière de Gestion des Documents

Protéger nos Actifs Financiers

Notre Vision

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

Pourquoi Est-ce Important ?

Nos livres, registres, comptes, états financiers et déclarations doivent refléter correctement et exactement les activités de l'entreprise. Ceci est exigé par la loi et nous aide à prendre des décisions éclairées 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 lorsqu'il s'agit d'actifs financiers, permet à Salesforce de rester solide, viable et prospère.

Comment Nous y Parvenons

Nous protégeons nos actifs financiers en :

- Consignant toutes les informations avec exactitude et sans délai, y compris les heures de travail, les dépenses et les notes de frais, les contrats de vente et les recettes
- Veillant à ce que toutes les transactions soient accompagnées des pièces justificatives appropriées et des documents d'approbation requis
- Suivant nos procédures de gestion des documents et nos calendriers de conservation lors de la sauvegarde, de l'archivage ou de la destruction de documents papier ou électroniques
- Ne déformant ni ne dissimulant jamais des faits importants concernant les performances financières de l'entreprise
- Divulguant rapidement toutes les transactions de vente et d'achat avec la même entreprise qui ont lieu dans un laps de temps significativement serré (généralement dans un délai d'environ trois mois) à l'équipe Revenue Recognition
- Ne faisant jamais quoi que ce soit qui puisse causer une erreur ou une fausse déclaration dans nos états financiers, comme conclure un accord parallèle, transférer des dépenses sur le mauvais trimestre ou entrer de fausses informations dans nos systèmes
- N'altérant, ne dissimulant ou ne détruisant jamais un document conservé pour raisons juridiques
- Étant attentif aux cas de fraude, de vol, d'abus ou à d'autres comportements contraires à l'éthique
- Signalant sur EthicsPoint toute irrégularité ou tout signal d'alerte susceptible d'indiquer un cas de fraude ou de corruption

Ce Que Vous Devez Savoir

Outre les lois régissant l'exactitude de ses états financiers, Salesforce est également soumis et doit se conformer aux lois applicables en matière de lutte contre le blanchiment d'argent. **Le blanchiment** d'argent dissimule la source initiale des fonds obtenus par des activités illégales. Pour préserver l'intégrité de nos communautés, nous devons être attentifs aux signaux d'alerte dans les états financiers et les comptes qui pourraient indiquer un blanchiment d'argent ou d'autres formes de corruption.

Les signes de blanchiment d'argent peuvent notamment être les suivants :

- Un manque d'informations ou de documentation de base sur une entreprise
- L'utilisation de structures organisationnelles complexes ou de sociétés écrans
- Une entreprise utilisant une banque offshore ou ne voulant payer qu'en liquide

Intégrité en Action

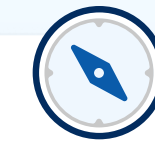
Q Un client souhaite acheter des produits Salesforce, mais n'a pas confiance en sa capacité à les mettre en œuvre. Il n'a pas le budget nécessaire pour engager un partenaire de mise en œuvre. Puis-je, en tant que responsable de compte, accepter dans un e-mail de « m'occuper » de la mise en œuvre ?

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

Q Je suis chargé de clientèle et je négocie un contrat avec mon client. Au cours de la négociation, le client a suggéré que Salesforce lui achète certains produits, afin d'accélérer le cycle de vente avec Salesforce. Dois-je informer quelqu'un de cette demande ou demander des autorisations avant de poursuivre ?

R Oui. Les transactions simultanées (vente et achat à la même entreprise dans un laps de temps très proche) doivent faire l'objet d'un signalement interne. Les transactions simultanées peuvent présenter des risques et nécessiter des autorisations spéciales si l'accord est également réciproque, ce qui signifie que les transactions d'achat et de vente sont liées l'une à l'autre. C'est le cas même si les deux transactions ne se déroulent pas dans un laps de temps très proche. Les transactions réciproques sont interdites, à moins qu'elles ne soient divulguées à nos équipes Procurement et Revenue Recognition, et approuvées par le Chief Financial Officer et le Chief Legal Officer de Salesforce. Vous devez faire remonter cette demande de votre client par voie hiérarchique, procéder aux divulgations requises et demander les approbations nécessaires. Pour plus de détails sur la divulgation et l'approbation de ces transactions, veuillez vous référer à la politique relative aux transactions simultanées.

Ressources



- Politique Relative aux Transactions Simultanées
- Directives de la Politique en Matière de Transactions Simultanées
- Politique Globale Antifraude
- Politique en Matière de Gestion des Documents
- Directives Relatives aux Accords Parallèles

Instaurer un Climat de Confiance avec Nos Communautés



Création d'un Avenir Durable

Notre Vision

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

Pourquoi Est-ce Important ?

Chez Salesforce, nous pensons que l'entreprise est la plateforme idéale pour le changement. Nous intégrons le développement durable dans tous les aspects de notre activité et nous nous engageons à mener notre gouvernance environnementale pour un avenir meilleur.

Comment Nous y Parvenons

Nous construisons un avenir durable en :

- Achétant de l'énergie renouvelable ou des certificats d'énergie renouvelable équivalents à l'électricité globale que nous consommons, et en achetant des crédits carbone équivalents à nos émissions résiduelles de gaz à effet de serre chaque année
- Protégeant et en restaurant la nature, et en soutenant les clients dans leur parcours « zéro émission nette », respectueux de la nature
- Nous associant pour concevoir et créer des centres de données et des espaces de travail économes en énergie et en ressources
- Incluant 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 de Salesforce

Ressources



- Politique Globale Relative à l'Environnement



Respect des Droits de l'Homme

Notre Vision

Le respect de la dignité de chaque être humain fait partie intégrante de nos valeurs fondamentales et de nos activités. Nous respectons les principes des droits de l'homme internationalement reconnus et attendons de nos fournisseurs et partenaires commerciaux qu'ils fassent de même. Salesforce s'engage à collaborer avec toutes ses parties prenantes pour promouvoir les droits de l'homme et éviter les violations de ces droits.

Pourquoi Est-ce Important ?

Nous sommes profondément engagés dans le respect des droits des individus et des communautés tout au long de notre chaîne d'activité et de valeur. Nous pensons que les violations des droits de l'homme n'ont pas leur place dans notre société mondiale.

Comment Nous y Parvenons

Nous respectons les droits de l'homme en :

- Offrant un environnement de travail sain et sûr à nos employés, sous-traitants, stagiaires, bénévoles et invités
- Défendant l'égalité de traitement et d'opportunité au sein de notre organisation et des communautés où nous opérons
- Payant nos employés équitablement
- Ne recourant jamais au travail forcé ou involontaire de quelque nature que ce soit
- Nous assurant que les fournisseurs connaissent et respectent nos exigences en matière de droits de l'homme

Intégrité en Action

Q Je travaille avec un fournisseur depuis un certain temps. J'ai récemment appris qu'il avait été condamné pour vol de salaire - pratique qui consiste pour un employeur à ne pas payer les salaires dus aux travailleurs. Que dois-je faire ?

R Vous devez immédiatement signaler cette situation sur [EthicsPoint](#). Dès réception de votre signalement, notre équipe Legal l'examinera et fournira des conseils appropriés sur la conduite à tenir, ce qui peut inclure de cesser notre relation avec ce fournisseur.

Ressources

- Code de Conduite Global des Fournisseurs
- Politique Relative aux Droits de l'Homme



Investir dans Nos Communautés

Notre Vision

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

Pourquoi Est-ce Important ?

Le fait de rendre à la société fait partie de notre ADN. Salesforce s'associe à des organisations à but non lucratif qualifiées (ou équivalentes dans les juridictions locales) et à des établissements d'enseignement sélectionnés dans le monde entier afin de leur fournir les ressources nécessaires pour 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 communautés en :

- Faisant du bénévolat dans le cadre de notre programme de congés pour bénévolat (VTO) et en enregistrant les heures de VTO sur Employee Impact Hub
- Faisant des contributions caritatives à des bénéficiaires éligibles par le biais des programmes de dons des employés
- Respectant les conditions d'éligibilité pour toute contribution ou don caritatif de l'entreprise ou de l'employé
- Nous assurant que les dons de l'entreprise sont destinés à des fins caritatives et ne constituent pas une tentative d'obtenir une influence, un gain ou un avantage inapproprié
- Nous assurant que les dons de l'entreprise sont exempts de conflits d'intérêts inappropriés
- Respectant toutes les politiques de l'entreprise en matière de dons de l'entreprise

Intégrité en Action

Q

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

R

Vous ne devez pas faire de don. Les dons des entreprises doivent être strictement destinés à des fins caritatives et ne doivent pas être utilisés pour influencer ou récompenser une transaction ou une décision commerciale, comme indiqué dans la Politique de l'entreprise en matière de dons. Vous ne devez pas faire ce don, car il pourrait être perçu comme une tentative inappropriée d'influencer la décision du client concernant le contrat en cours. Vous devez expliquer au client que les politiques de Salesforce ne vous permettent pas de faire ce don.

Ressources



Politique de l'Entreprise en Matière de Dons

Employee Impact Hub

Politique sur l'Impact des Employés

Participation au Processus Politique

Notre Vision

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

Pourquoi Est-ce Important ?

L'expression et la participation politiques sont des droits fondamentaux, et Salesforce encourage ses 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 les valeurs de l'entreprise et promeuvent ses intérêts, toujours dans le respect des lois applicables en matière de financement des campagnes et d'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 à des fins de bénévolat) ou les ressources de tout type, numériques ou autres, pour des activités politiques personnelles
- Ne représentant jamais la politique de l'entreprise et ses priorités en matière de législation auprès d'agents publics, des médias ou d'autres sources extérieures, à moins d'en avoir reçu l'autorisation de l'équipe Global Government Affairs
- Obtenant l'approbation appropriée avant de se présenter en tant que candidat à un mandat électif

Intégrité en Action

Q Je veux m'impliquer dans une campagne politique locale. Suis-je autorisé(e) à utiliser une liste ou un groupe de messagerie de l'entreprise, ou Slack, pour suggérer aux autres employés de voter pour le candidat de mon choix ?

R Non. Il est interdit d'utiliser les ressources de l'entreprise, quelles qu'elles soient (y compris votre temps de travail, la messagerie Salesforce, Slack ou l'accès au réseau), pour une activité politique personnelle. Les conversations privées sur les affaires publiques et la politique sont acceptables, mais les ressources de l'entreprise ne peuvent pas être utilisées pour la défense des intérêts politiques personnels des employés. Pour toute question, veuillez contacter [l'équipe Government Affairs](#).

Ressources



Directive Globale en Matière de Conformité du Lobbying d'Entreprise

Approbation Préalable pour les Contributions Politiques Personnelles

ÉTATS-UNIS Politique en Matière de Contributions Politiques

Communiquer sur Salesforce

Notre Vision

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

Pourquoi Est-ce Important ?

La communication joue un rôle stratégique dans nos activités. Nous soutenons notre culture d'ouverture et de transparence en nous assurant que nous communiquons de manière adéquate les uns avec les autres et en faisant preuve de prudence lorsque nous communiquons de manière publique ou sur les réseaux sociaux. Nous garantissons le droit à la liberté d'expression et reconnaissons l'importance d'un discours courtois, en respectant toujours les opinions divergentes et en tenant compte de l'impact que nos communications peuvent avoir sur Salesforce.

Comment Nous y Parvenons

Nous communiquons correctement sur Salesforce en :

- Étant toujours respectueux de nos collègues dans nos communications internes, que ce soit par téléphone, e-mail, Slack, services de messagerie, réunions virtuelles ou tout contenu que nous créons ou utilisons
- Ne partageant que des informations exactes, appropriées et complètes
- Cherchant à obtenir l'approbation requise de notre équipe Public Relations pour parler ou faire 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
- Orientant toute demande de renseignements des médias vers notre équipe Public Relations, toute demande provenant des investisseurs ou de la communauté des investisseurs vers l'équipe Investor Relations et toutes les autres demandes vers l'équipe Salesforce Legal
- Ne faisant jamais de commentaires sur des questions juridiques ou d'autres sujets sensibles, et en ne divulguant pas d'informations non publiques à des parties externes
- Protégeant les informations confidentielles dans toutes nos communications
- Précisant que nos déclarations reflètent nos propres opinions et non celles de l'entreprise
- Disant ouvertement que nous travaillons pour Salesforce lorsque nous discutons de l'entreprise ou de ses produits
- Nous rappelant que les publications sur Internet sont considérées comme des documents publics, qui sont éternels et peuvent être utilisés comme références par des parties externes dans le cadre des relations publiques et des cycles d'information

Ce Que Vous Devez Savoir

Réseaux sociaux

Presque tous les employés contribuent d'une manière ou d'une autre sur les réseaux sociaux, et tous les employés sont autorisés à publier des informations sur leur carrière professionnelle et leur emploi, à condition de respecter les directives ci-dessus. Quelle que soit l'activité, la frontière entre nos identités personnelle et professionnelle peut s'estomper lorsque nous publions quelque chose dans le domaine public, et les publications sur les réseaux sociaux peuvent avoir un impact sur la façon dont les gens perçoivent Salesforce. N'oubliez pas que l'internet est un lieu public, 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 affirmé travailler chez Salesforce, et d'après son nom d'utilisateur, je pense savoir de qui il s'agit. Que dois-je faire ?

R

Vous devez discuter de vos préoccupations et de ce que vous avez vu avec votre supérieur hiérarchique et en faire part à l'[équipe Social Media](#), comme cela est indiqué dans la politique relative aux réseaux sociaux. Adoptez toujours un comportement en ligne respectueux et professionnel, comme vous le feriez en face d'une personne. Ne répondez pas au message en ligne et n'interrogez pas la personne que vous pensez être l'auteur du message, car ces actions pourraient aggraver la situation de manière inappropriée.

Ressources



Manuel de l'Employé – Social Media

Politique Globale en Matière de Communication

Ressources Utiles



Contacts

Questions sur la politique d'utilisation acceptable

Email

Équipe Antitrust Legal

Slack

Email

Questions sur la politique des dons d'entreprise

Slack

Employee Relations / Employee Success

BaseCamp

[EthicsPoint](#) ligne hiérarchique

Équipe Global Ethics & Integrity

Slack

Questions sur la Politique globale relative aux cadeaux et divertissements

Email

Équipe Global Government Affairs

Email

Équipe Global Safety & Security

Email

Équipe Global Trade

Slack

Email

Équipe Information Security

Email

Questions sur la politique en matière de délits d'initiés

Slack

Email

Équipe Investor Relations

Email

Équipe Legal

Email

Équipe Lobbying Compliance

Email

Équipe Privacy

Slack

Email

Équipe Public Relations

Slack

Email

Équipe Public Sector Ethics

Slack

Email

Équipe Revenue Recognition

Email

Équipe Social Media

Email

Ressources

[Addendum Global pour le Secteur Public au Code de Conduite](#)

[Approbation Préalable pour les Contributions Politiques Personnelles](#)

[Code de Conduite - Addendum Italien](#)

[Code de Conduite Global des Fournisseurs](#)

[Définition des Clients du Secteur Public](#)

[Définition du Lobbying en Matière d'Approvisionnement](#)

[Directives de la Politique en Matière de Transactions Simultanées](#)

[Directives Éthiques pour l'IA Générative](#)

[Directives Relatives aux Accords Parallèles](#)

[Directives Relatives aux Cadeaux à Destination du Secteur Public](#)

[Directives Relatives aux Investissements pour les Dirigeants de Salesforce](#)

[Directives Spécifiques à Chaque Site sur les Lanceurs d'Alerte](#)

[Directives sur les Délits d'Initiés](#)

[Employee Impact Hub](#)

[Environnement de Travail sans Violence](#)

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

[GEM app](#)

[Ligne de Signalement EthicsPoint](#)

[Manuel de l'Employé](#)

[Manuel de l'Employé - Alcool et Drogues sur le Lieu de Travail](#)

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

[Manuel de l'Employé - Emploi de Parents et d'Autres Personnes ayant une Relation Personnelle](#)

[Manuel de l'Employé - Environnement de Travail Exempt de Harcèlement et de Discrimination](#)

[Manuel de l'Employé - Politique Anti-Représailles](#)

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

[Manuel de l'Employé - Réseaux Sociaux](#)

[Manuel de l'Employé - Sécurité des Informations](#)

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

[Manuel des Procédures en Matière de Gestion des Documents](#)

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

[Norme de Sécurité pour les Sous-traitants](#)

[Page de Ressources sur les Transactions Internationales](#)

[Policyforce](#)

[Politique d'Utilisation de Slack](#)

[Politique de l'Entreprise en Matière de Dons](#)

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

[Politique en Matière de Contributions Politiques aux États-Unis](#)

[Politique en Matière de Délits d'Initiés](#)

[Politique en Matière de Gestion des Documents](#)

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

[Politique en Matière de Sécurité des Informations](#)

[Politique en Matière de Transactions Internationales](#)

[Politique en Matière de Transactions Simultanées](#)

[Politique en Matière de Voyages et de Dépenses](#)

[Politique en Matière d'Utilisation Acceptable et de Services Externes](#)

[Politique Globale au Regard de la Législation Antitrust](#)

[Politique Globale Relative à l'Environnement](#)

[Politique Globale d'Achat](#)

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

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

[Politique Globale en Matière de Communication](#)

[Politique Globale en Matière de Lobbying d'Entreprise](#)

[Politique Globale en Matière de Protection de la Confidentialité Applicable aux Responsables de Traitement de Données Personnelles](#)

[Politique Globale Relative aux Cadeaux et Divertissements](#)

[Politique Relative aux Conflits d'Intérêts](#)

[Politique Relative aux Droits de l'Homme](#)

[Politique sur l'Impact des Employés](#)

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

[Programme Global de Conformité du Lobbying](#)

[Règles d'Entreprise Contraignantes pour les Sous-Traitants du Traitement de Données Personnelles \(Royaume-Uni, UE\)](#)

[SPIFFs, Bonus, Cadeaux et Autres Incitations pour les Partenaires](#)

[Vidéo de Formation sur les Délits d'Initiés](#)

[Vidéo de Formation sur les Transactions Internationales](#)

Index

Rubrique	Page du Code de Conduite
Actions, achat et vente	Prévenir les Délits d'Initiés
Alcool	Préserver des Lieux de Travail sûrs, Sains et Sécurisés
Armes	Préserver des Lieux de Travail sûrs, Sains et Sécurisés
Boycotts	Mener une Concurrence Loyale
Cadeaux et invitations	Gérer les Cadeaux et les Divertissements
Commerce international	Effectuer des Transactions Internationales avec Intégrité
Communication électronique	Communiquer sur Salesforce
Communication externe	Communiquer sur Salesforce
Concurrence	Mener une Concurrence Loyale
Conflits d'intérêts	Éviter les Conflits d'Intérêts
Conservation des documents	Protéger nos Actifs Financiers
Contributions et activités politiques	Participation au Processus Politique
Délits d'initiés	Prévenir les Délits d'Initiés
Dépenses, voyages et affaires	Protéger nos Actifs Financiers
Dérogations	Dérogations et Modifications
Discrimination	Prévention du Harcèlement et de la Discrimination
Données du client	Protéger les Informations Confidentielles des Clients
Dons et activités caritatives	Investir dans nos Communautés
Droit du travail	Respect des Droits de l'Homme
Droits de l'homme	Respect des Droits de l'Homme

Rubrique	Page du Code de Conduite
Durabilité	Création d'un Avenir durable
Égalité	Favoriser et Promouvoir l'Égalité
Égalité des chances en matière d'emploi	Favoriser et Promouvoir l'Égalité
Emploi extérieur	Éviter les Conflits d'Intérêts
Engagement pour la communauté	Investir dans nos Communautés
Enquêtes	Que se passe-t-il après que j'ai signalé une Préoccupation ?
Équipe chargée de l'éthique et du respect des règles	Faire Part de vos Préoccupations et Poser des Questions
Ethique dans la prise de décision	Faire de Bons Choix
Fournisseurs	Travailler avec des Partenaires Commerciaux
Fraude	Protéger nos Actifs Financiers
Gestion des archives	Protéger nos Actifs Financiers
Harcèlement sexuel	Prévention du Harcèlement et de la Discrimination
Harcèlement	Prévention du Harcèlement et de la Discrimination
Informations confidentielles	Protection de nos Actifs Informationnels
Les dossiers des employés	Protection de nos Actifs Informationnels
Les états financiers	Protéger nos Actifs Financiers
Les informations privilégiées	Prévenir les Délits d'Initiés
Les paiements de facilitation	Prévention des Pots-de-vin et de la Corruption
L'intelligence artificielle	Utiliser les Technologies de Manière Raisonnée et Éthique
Lobbying	Travailler avec le Secteur Public
Loi antitrust	Mener une Concurrence Loyale
Lois sur les valeurs mobilières	Prévenir les Délits d'Initiés

Rubrique	Page du Code de Conduite
Médicaments	Préserver des Lieux de Travail sûrs, sains et Sécurisés
Poser des questions	Faire part de vos Préoccupations et Poser des Questions
Pots-de-vin	Prévention des Pots-de-vin et de la Corruption
Procédures comptables	Protéger nos Actifs Financiers
Propriété intellectuelle	Protection de nos Actifs Informationnels
Protection de l'environnement	Création d'un Avenir Durable
Relations d'affaires avec les membres de la famille	Éviter les Conflits d'Intérêts
Repas, accepter ou offrir	Gérer les Cadeaux et les Divertissements
Représailles	Tolérance Zéro en Matière de Représailles
Requêtes de la part des médias	Communiquer sur Salesforce
Réseaux sociaux	Communiquer sur Salesforce
Responsabilités	Nos Responsabilités
Ressources	Ressources utiles
Sécurité de l'information	Protection de nos Actifs Informationnels
Sécurité	Préserver des Lieux de Travail sûrs, sains et Sécurisés
Signalement des accidents	Préserver des Lieux de Travail sûrs, sains et Sécurisés
Signaler des problèmes	Faire part de vos Préoccupations et Poser des Questions
Tiers	Travailler avec des Partenaires Commerciaux
Transactions avec le secteur public	Travailler avec le Secteur Public
Travail forcé	Respect des Droits de l'Homme
Utilisation des ordinateurs et de la technologie	Protection de nos Actifs Informationnels
Valeurs	Nos Valeurs Fondamentales

