



Code de Conduite Initiative CONNEX

Préambule

Les ressources naturelles peuvent contribuer de manière significative au développement. Les accords d'investissements dans les secteurs pétrolier, gazier et minier peuvent être valables pendant des décennies, impliquer un partage complexe de la rente économique entre les investisseurs et les gouvernements hôtes et avoir d'importants impacts environnementaux et sociaux. Des contrats bien conçus et négociés pour les investissements étrangers peuvent produire des recettes, stimuler le développement et protéger les intérêts du pays hôte et des investisseurs étrangers.

Toutefois, de nombreux pays à faible revenu ne sont pas en mesure de mener avec succès des négociations complexes de contrats. En conséquence, ils concluent des contrats qui n'arrivent pas à optimiser les avantages potentiels. Il existe un certain nombre d'options d'aide externe aux négociations, mais des améliorations sont encore possibles. Il y a des lacunes notables dans le domaine de l'expertise non juridique (fiscale, économique, sociale) et industrielle (géologique, minière, environnementale), ainsi qu'au niveau d'un soutien suffisamment rapide et d'un soutien stratégique assurant le lien entre les investissements dans les ressources naturelles et les stratégies de développement, ainsi qu'un manque de confiance mutuelle.

Pour régler cette question, les dirigeants du G7 ont annoncé, lors du sommet du G7, à Bruxelles, en 2014:

« (...) une nouvelle initiative visant à renforcer l'aide à la négociation de contrats complexes (CONNEX) afin d'offrir aux partenaires des pays en développement une expertise étendue et complète pour négocier des contrats commerciaux complexes », communiqué du Sommet du G7, 5 juin 2014.

Cette Initiative a pour objectif de renforcer l'appui consultatif accordé aux gouvernements des pays à faibles revenus dans leur négociation de contrats commerciaux complexes – afin que le soutien disponible soit plus exhaustif et plus réactif aux besoins du gouvernement et de contribuer à faire en sorte que les contrats d'investissement soient plus équitables et plus durables. Cela inclut non seulement la fourniture d'informations et le renforcement des capacités, mais aussi l'amélioration des services de conseil directement fournis pendant les négociations de contrats.

Dans le cas d'un soutien consultatif direct dans le cadre de négociations contractuelles concrètes, il existe une relation triangulaire entre le client, le fournisseur du soutien et les conseillers. Cette relation triangulaire est théoriquement simple, mais complexe en pratique, notamment en termes de transparence et de responsabilité. Le présent code de

conduite, ainsi que la législation nationale, est la pièce maîtresse de réglementation de cette relation triangulaire.

Le Code de conduite de l'Initiative CONNEX du G7 définit les valeurs prônées par l'Initiative CONNEX du G7 et insiste sur les fonctions et les principes directeurs de tous les conseillers fournissant des conseils multidisciplinaires aux gouvernements quant à la négociation de contrats. Il contient les règles de procédure ainsi que les lignes directrices pour la qualité intrinsèque des conseils.

Le Code de conduite:

- sert à confirmer aux clients que les conseils seront confidentiels et exempts de toute influence politique et de tout conflit d'intérêt;
- contribue à s'assurer que les conseillers agissent conformément aux exigences et principes de transparence;
- garantit l'indépendance des conseillers et établit des bases solides pour leur mission dans un environnement politiquement et juridiquement sensible;
- protège la réputation de toutes les parties concernées, y compris du G7.

Le Code de conduite s'efforce de laisser aux gouvernements clients la latitude nécessaire pour diriger les conseillers qui disposeront de suffisamment de souplesse pour s'assurer que les besoins et intérêts spécifiques du client sont correctement pris en compte.

Ce Code de conduite vise également à garantir qu'en substance, les conseils fournis dans le cadre de l'Initiative CONNEX du G7 sont le reflet des meilleures pratiques internationales. Les conseillers fournissent constamment des conseils de haute qualité, sur la base des qualifications, des compétences, de l'éducation et de l'expérience nécessaires pour donner des conseils sur l'objet de la lettre d'engagement. Les conseillers s'efforcent de s'assurer que les conseils fournis sont conformes aux principes internationalement acceptés, par exemple aux *principes des Nations-Unies pour des contrats responsables*, et accordent de l'importance :

- aux droits humains, conformément à la *Charte des Nations unies, à la Déclaration universelle des droits de l'homme*, aux pactes des Nations unies sur les *droits civils et politiques et sur les droits économiques, sociaux et culturels* et à d'autres instruments des droits de l'homme internationalement acceptés ;

- aux normes et objectifs internationalement reconnus de développement durable, conformément *à la Déclaration de Rio sur l'environnement et le développement*, à la *résolution 66/288 de l'Assemblée générale des Nations unies (« The future we want ») de 2012*, ainsi qu'aux futurs *objectifs de développement durable*.

Les conseils du conseiller reflètent également la recherche et le débat international actuels, y compris, mais sans s'y limiter, les aspects de transparence et de responsabilité, ainsi que les efforts internationaux déployés pour lutter contre les flux financiers illicites. Afin de favoriser la crédibilité et la responsabilité, des engagements sont pris pour que les activités des conseillers soient contrôlées et évaluées par le fournisseur de soutien.

Nous encourageons tous les fournisseurs de soutien et / ou toutes les parties à considérer le code de conduite et ses valeurs comme juridiquement contraignants pour la mission concernée.

Définitions

Conseiller – personne, entreprise ou autre organisation fournissant des conseils aux clients sur la négociation de contrats d'investissements à grande échelle. Les conseillers sont engagés sous contrat ou obtenus par un fournisseur de soutien au profit du client.

Client – le gouvernement ayant demandé des services de conseil pour les négociations de contrats.

Fournisseur de soutien – toute unité, tout forum, fournisseur d'assistance technique ou service offrant un soutien à la négociation de contrats, soit en engageant sous contrat des conseillers à la demande du client, soit en offrant les moyens nécessaires au client pour qu'il engage des conseillers sous contrat.

Lettre d'engagement – contrat entre le client et le conseiller relativement au projet pour lequel des services consultatifs ont été demandés.

Lettre de mission – contrat entre le fournisseur de soutien et le conseiller.

Norme de conduite

- (1) Les conseillers respectent les normes d'éthique les plus élevées dans l'exercice de leurs fonctions pour un client et agissent avec intégrité, honnêteté et probité dans toutes leurs relations avec les clients, fournisseurs de soutien et autres personnes avec lesquelles ils entretiennent des relations professionnelles dans le cadre des activités envisagées.
- (2) Dans le cadre de leurs activités, les conseillers traitent les autres personnes avec courtoisie et respect et agissent avec tolérance, sensibilité et impartialité à l'égard de leurs cultures et antécédents. Un conseiller s'efforce d'éviter ne serait-ce qu'un semblant d'action inappropriée dans sa conduite et évite tout comportement susceptible de porter atteinte à lui-même, au client ou au fournisseur de soutien.

Indépendance

- (3) Le conseiller garde son indépendance professionnelle et il assure la protection de cette indépendance en offrant aux clients des conseils professionnels et une représentation impartiaux.
- (4) Les paiements effectués par le fournisseur de soutien n'ont aucune incidence sur l'indépendance et le jugement professionnel du conseiller dans le cadre de sa prestation de services au client. Pour éviter toute ambiguïté, les intérêts de toute partie fournissant un soutien financier au client par l'intermédiaire du fournisseur de soutien n'ont aucune incidence sur la teneur des conseils offerts par les conseillers à leurs clients. Les conseillers ne sont pas des représentants ou des agents du fournisseur de soutien et ne se présentent pas comme tels.

Intérêts du client

- (5) Le conseiller considère que les intérêts du client sont primordiaux, sous réserve que le conseiller respecte la loi et les principes d'éthique.
- (6) Dans la négociation de contrats, des points soulèvent des questions qui peuvent être perçues différemment dans différentes agences et entités du gouvernement client. Comme cela peut être à l'origine de confusions quant au discernement des intérêts du client, le contrat de services consultatifs conclu entre le conseiller et le client (i) désigne clairement le ou les représentants du gouvernement auprès desquels le

conseiller reçoit des instructions quant aux intérêts et objectifs du client, et (ii) décrit les circonstances et procédures selon lesquelles le conseiller peut être amené à se conformer à des instructions données par toute personne autre que le représentant du gouvernement désigné.

- (7) Nonobstant ce qui précède, les conseillers reconnaissent que leur rôle peut aller jusqu'à assurer la médiation de différents points de vue au sein du gouvernement client. Dans un tel cas, les conseillers restent sensibles et impartiaux face aux intérêts et questions politiques concernés.

Rôle des conseillers

- (8) Les conseillers ne sont pas des décideurs pour le compte du client. Toutes les décisions sont du ressort du client. Un conseiller donne son avis professionnel sur les questions examinées, fournit des informations et fait une analyse pour aider le client à décider de ses intérêts, de ses priorités et de ses stratégies, à comprendre les options disponibles et tenir compte des compromis pouvant résulter d'une situation où les objectifs sont conflictuels.
- (9) Les conseillers n'imposent pas de solutions mais aident les clients à évaluer les options disponibles.
- (10) Les conseillers n'agissent pas comme défenseurs publics d'une quelconque partie et s'abstiennent de faire des déclarations au public ou aux médias. Il peut y avoir de rares exceptions à cette exigence, mais seulement si le client demande des déclarations à un conseiller et si ce dernier considère que ces demandes sont conformes à la lettre et l'esprit du présent code.

Qualité des conseils

- (11) On n'attend pas des conseillers qu'ils donnent des conseils « généraux » ; leurs conseils sont au contraire adaptés aux circonstances particulières des négociations de contrats, y compris, mais sans s'y limiter, aux stratégies et intérêts d'un investisseur potentiel, à la rentabilité probable de l'investissement et à la stratégie, la politique d'investissement et les intérêts du client, y compris, mais sans s'y limiter, à son climat d'investissement, son système juridique, ses capacités administratives, ses engagements internationaux et d'autres dispositions susceptibles d'exister. Les conseils sont conformes aux normes et valeurs internationalement reconnues et exposées dans les principes des Nations unies pour des contrats responsables, aux

conventions des droits de l'homme, et aux principes et objectifs internationalement acceptés. Le conseiller accorde une attention particulière aux implications économiques, sociales, environnementales et culturelles de l'investissement prévu et garantit la transparence et la responsabilité du processus.

- (12) L'évaluation par le fournisseur de soutien de la qualité des conseils prodigués par un conseiller, s'appuie essentiellement sur des évaluations fournies par le client et sur les rapports obligatoires soumis par le conseiller, sous réserve, toujours, que le conseiller se conforme à la lettre et l'esprit du présent code de conduite. Le client et le conseiller consentent à ce que la qualité des conseils fournis fasse éventuellement l'objet d'une évaluation indépendante externe. Le fournisseur de soutien met en place un mécanisme extrajudiciaire efficace de règlement des litiges pour les tiers, y compris ceux qui sont concernés par le soutien aux négociations mais qui ne sont pas parties aux relations entre le client, le fournisseur de soutien et le conseiller.

Normes professionnelles

- (13) Les travaux des conseillers sont réalisés de manière compétente, professionnelle et opportune. Les conseillers n'acceptent pas de travaux qu'ils pensent raisonnablement ne pas pouvoir réaliser de cette manière pour des raisons de compétence, de conflits personnels, de conflits professionnels, de charge de travail, de maladie physique ou mentale, ou pour toutes autres raisons personnelles ou professionnelles. Un conseiller n'agit que selon son niveau de compétence et précise ses limites au client lorsqu'il lui est demandé d'aller au-delà de ses compétences.
- (14) Lorsqu'un conseiller est membre d'une équipe de conseillers, il respecte les autres membres de l'équipe et leurs points de vue, indépendamment des disciplines, spécialités ou types d'organisations d'où ils viennent. Conscient du fait qu'il puisse y avoir des différences d'opinions dans toute équipe de conseillers, un conseiller s'efforce de travailler avec les autres membres de l'équipe pour donner conseil au client, en tirant parti des diverses compétences des membres de l'équipe. Si l'équipe a un chef d'équipe, le conseiller suit les instructions du chef d'équipe, sous réserve, toujours, de la nécessité, pour le conseiller, de se conformer à la loi et de respecter les normes d'éthique. Le chef d'équipe respecte la dignité, le professionnalisme et les éventuelles divergences de vues de chaque membre de l'équipe.
- (15) Dans la mesure du possible, il peut être bénéfique, pour un groupe de conseillers, de chercher à se mettre d'accord au début de tout programme de travail relativement aux domaines de compétence et de responsabilité de chaque membre de l'équipe, de manière à faciliter la bonne coordination des conseils. Chaque conseiller doit agir

conformément à l'esprit d'un tel accord s'il a été conclu. Dans ce paragraphe, rien ne doit être interprété comme une obligation, pour chaque conseiller, de souscrire aux conseils avec lesquels il peut être en profond désaccord, mais des conseils divergents doivent être présentés de manière à respecter les positions des autres membres de l'équipe.

- (16) Les conseillers ne communiquent pas indépendamment du client avec un investisseur potentiel ou ses conseillers, sauf si cela leur a été explicitement demandé par le client. Pour toute communication de fond directe avec un investisseur potentiel, les conseillers copient la correspondance du client et rendent compte en détail de toutes conversations au client.

Pratiques de corruption

- (17) Les conseillers n'offrent pas et ne font pas de paiements en espèces, ou d'effectuer d'autres transferts de valeur, à un client, fonctionnaire, membre de la famille d'un fonctionnaire ou à une entreprise associée à un fonctionnaire, pour obtenir une affectation ou pour toute autre raison. Les conseillers peuvent accepter des présents par courtoisie, mais doivent les remettre au client qui décide quoi en faire. Les conseillers n'acceptent pas d'autres avantages ou présents, y compris sous forme d'argent, d'invitations, de conseils, d'emploi ou de poste de direction de la part d'investisseurs, de bailleurs de fonds, de fournisseurs, du client et d'autres personnes, ces avantages et cadeaux étant offerts en raison de leur engagement comme conseillers.
- (18) Malgré ce qui précède et sous réserve de l'approbation du client, les conseillers peuvent accepter un remboursement ou une prestation en nature de la part de l'investisseur, pour couvrir les frais de voyage directement liés à des visites de sites ou des déplacements sur le lieu des négociations. Les conseillers peuvent également accepter des invitations à déjeuner ou à dîner si elles sont directement liées au travail et sous réserve qu'elles aient lieu dans un cadre approprié de relations d'affaires standards. Lorsque les conseillers sont engagés par un fournisseur de soutien, ils l'informent de ces remboursements de frais, prestations en nature ou invitations.
- (19) Le paragraphe 17 reste en vigueur pendant au moins deux ans après la fin du rôle consultatif.
- (20) En cas d'enquête à la suite de soupçons de corruption, les conseillers sont tenus de pleinement coopérer avec l'autorité chargée de l'enquête.

Conflits d'intérêts | Prévention des conflits d'intérêts

- (21) Les conseillers évitent les situations et les actions qui compromettent, ou semblent compromettre, leur capacité et leur plein engagement à assumer, de manière consciencieuse et désintéressée, leur responsabilité d'offrir les meilleurs conseils professionnels à leurs clients.
- (22) Les conseillers n'abusent pas de leur fonction pour satisfaire leurs propres intérêts privés, c'est-à-dire leurs intérêts financiers et personnels ainsi que ceux des membres de leur famille, parents, associés et amis.
- (23) Un conseiller n'assume pas une fonction dans laquelle l'intérêt de son client entre en conflit avec celui du conseiller en question ou de toute personne ou entité associée au conseiller de manière substantielle, sauf autorisation du client par écrit. Par personne ou entité « associée », on entend une personne ou une entité ayant une relation commerciale, professionnelle et/ou personnelle avec le conseiller. Si tel est le cas, le conseiller en informe le client dès qu'il en a connaissance.
- (24) La prestation de conseils qui sont volontairement ou involontairement conçus pour procurer un gain financier au conseiller, ou peuvent être interprétés comme tels, est interdite. Aucune information non accessible au public et acquise dans le cadre des activités d'un conseiller n'est utilisée pour procurer un gain financier personnel.

Divulgence de conflits d'intérêt

- (25) Les conseillers divulguent tous intérêts financiers, commerciaux ou personnels susceptibles d'être en conflit réel ou apparent avec leurs obligations en vertu du présent code de conduite. À cette fin, les conseillers éventuels divulguent leurs investissements, postes de cadre et postes de directeur dans l'entreprise en négociation avec le client, ou des filiales d'une telle entreprise, ou des concurrents d'une telle entreprise, ainsi que les accords de représentation ou de consultation avec d'autres clients pour des projets similaires, actuellement ou par le passé.
- (26) Lorsque la divulgation de tels liens est interdite par la loi ou le contrat, le conseiller divulgue l'existence de tels liens et la ou les raisons pour lesquelles ils ne peuvent être divulgués.
- (27) La divulgation doit inclure tous les types d'activités ci-dessus assurées par les conseillers, leurs conjoints, leurs enfants à charge et autres personnes vivant dans

le même ménage. Les conseillers éventuels déclarent également tout conflit d'intérêts éventuel concernant des membres de leurs familles, des associés ou des personnes avec lesquelles ils ont des relations personnelles notables, que ces personnes soient ou non membres du même ménage.

- (28) La divulgation concerne également les activités telles que celles qui sont énumérées ci-dessus et qui sont menées avec une « entité associée ». Dans ce cas, « entité associée » fait référence à des trusts, organisations, entreprises, etc., dans lesquels le conseiller, seul, ou avec des membres de son ménage ou de sa famille au sens large, sont employés ou ont une participation de contrôle. Dans ce contexte, on entend par « participation de contrôle » un intérêt de 10 pour cent ou plus dans le capital de l'entité associée.
- (29) La disqualification d'un conseiller éventuel au titre de l'une quelconque des activités ci-dessus est déterminée par le fournisseur de soutien (le cas échéant) et le client, la décision du client de disqualifier un conseiller éventuel étant déterminante. En cas de divulgation d'un tel conflit ou conflit potentiel dans une déclaration, et si ni le client ni le fournisseur de soutien n'estiment que la disqualification du conseiller est nécessaire, le conseiller prend néanmoins immédiatement les mesures raisonnables nécessaires pour atténuer autant que possible ou supprimer le conflit réel ou potentiel ainsi divulgué.
- (30) Lorsque le conseiller est une entreprise ou une autre entité juridique, mais lorsque les travaux sont réalisés par un salarié donné de cette entité, on entend par « conseiller », dans ce contexte, à la fois le salarié ou l'agent et l'entité, chacun faisant des divulgations séparées.

Salariés et sous-traitants

- (31) Lorsque le conseiller est une entreprise ou une organisation, le personnel de ladite entreprise ou organisation affecté au projet agit conformément au présent code de conduite.
- (32) Les entreprises ou organisations s'assurent que les conseillers ainsi affectés ont pris connaissance du présent code de conduite et acceptent de s'y conformer.
- (33) Les entreprises s'assurent également que les conseillers ainsi affectés sont habilités à agir en leur nom dans le cadre de la mission du projet.

- (34) Les conseillers exigent de tout sous-traitant et agent qu'il s'engage à servir un client conformément au présent code de conduite, par des dispositions contractuelles visant à garantir le respect du présent code de conduite par toutes les parties intervenant au nom du client.

Confidentialité

- (35) Les conseillers n'utilisent aucune information recueillie au cours de la prestation de conseils à toute autre fin que la prestation de conseils au client et prennent toutes les mesures appropriées pour protéger ces informations.
- (36) Toute divulgation auprès de toute personne, de tout agent ou sous-traitant, aux fins du projet, est strictement confidentielle et effectuée sur la base d'un « besoin de savoir » et se limite à ce qui est nécessaire à la réalisation du projet. Les conseillers prennent toutes les mesures nécessaires (y compris au moyen d'un code de conduite ou de dispositions contractuelles, le cas échéant) pour s'assurer que les informations d'ordre confidentiel ne sont pas divulguées par ladite personne ou ledit agent ou sous-traitant.
- (37) Les conseillers communiquent avec le client de manière confidentielle et privilégiée et ne divulguent aucune communication, sauf si la loi l'exige ou si le client les y autorise. Les conseillers informent le client, avant la divulgation de toute communication demandée ou autorisée par le client, que toute divulgation de communications des conseillers avec le client peut entraîner une levée d'un privilège.

Collusion

- (38) Un conseiller ou conseiller éventuel : (1) ne communique à aucune personne autre qu'un membre du personnel du fournisseur de soutien ou des membres éventuels d'une équipe de conseillers, le montant de la soumission ou de la proposition de travaux, ni n'ajuste le montant de la soumission ou de la proposition de travaux selon un arrangement avec ladite personne ; (2) ne conclut aucun accord avec ladite personne quant à savoir si le conseiller, le conseiller éventuel ou cette autre personne doit ou non soumissionner ou présenter une proposition de travaux ; ou (3) n'est de connivence avec aucune autre personne, de quelque manière que ce soit, dans le processus d'appel d'offres ou d'attribution de contrat. Les conseillers offrent leurs services à des tarifs et selon des conditions correspondant aux pratiques courantes. La réduction de tarif est encouragée.

Questions diverses

- (39) Le présent code de conduite doit être joint à toute lettre de mission et lettre d'engagement.
- (40) Aucune déclaration de principes ou aucun code de conduite ne peut prétendre répondre à toute situation ou circonstance susceptible de se présenter. Par conséquent, les conseillers doivent agir non seulement en conformité avec les règles et normes professionnelles et les lois applicables, mais également en conformité avec ce que leur dicte leur conscience, et en accord avec le sens général et la culture éthique qui inspirent le présent code de conduite.
- (41) Lorsqu'une clause spécifique du présent code de conduite est incompatible avec des lois, règles, règlements ou normes éthiques existants auxquels le conseiller est tenu de se conformer, le conseiller et le fournisseur de soutien peuvent se mettre d'accord pour ne pas tenir compte de cette clause du code de conduite dans la lettre de mission et la lettre d'engagement. La suspension d'une clause donnée ne libère pas le conseiller de l'obligation d'agir conformément à l'esprit général de cette clause et ne constitue pas une renonciation à toute autre clause du présent code de conduite.
- (42) Toute infraction à des règles particulières de toute partie du présent code de conduite ou toute violation de l'esprit de ces règles constitue un motif de résiliation de l'affectation et peut entraîner l'exclusion du conseiller de tout poste ultérieur de conseiller auprès du client ou du fournisseur de soutien.
- (43) En cas de litige entre un client, un conseiller et le fournisseur de soutien, les parties s'efforcent de trouver une solution à l'amiable autant que possible. Les lettres d'engagement et lettres de mission doivent inclure les clauses précisant le lieu et les règles de fonds et de procédure applicables à la résolution de tout litige résultant du contrat.



Co-funded by the European Union



Mis en œuvre par



support@connex-unit.org
www.connex-unit.org