

Un nouveau moyen de sensibilisation à la lutte anti-corruption

#072 - Vendredi 08 novembre 2024



Depuis 2019, CMN est engagé dans la lutte anti-corruption. Cette année, le mode de sensibilisation a changé. Qui est concerné par cette formation ? Quand et comment allons-nous être formés ? Toutes les réponses sont dans ce FlashInfo !

Cette année, la formation anti-corruption se digitalise ! Désormais elle se fera depuis une plateforme d'e-learning.

Le 12 novembre, les salariés ayant une adresse mail CMN recevront un mail contenant un lien pour participer à la sensibilisation.

Cette formation a une durée d'1h15 peut être réalisée en plusieurs fois.

Vous disposerez d'un mois à compter du 12 novembre, soit jusqu'au 12 décembre pour l'effectuer.

Durant cette formation, vous pourrez :

- Vous sensibiliser aux risques de la corruption,
- Apprendre à reconnaître les situations à risque,
- Vous entraîner à réagir face à des situations types,
- Modifier ses comportements à risque au quotidien,
- Acquérir des bonnes pratiques anti-corruption,
- Connaître les principaux DO's & DON'Ts.
- Faire un quiz afin de vous évaluer.

Nous vous rappelons que cette sensibilisation annuelle est obligatoire et doit être réalisée

avec sérieux. Pour la valider, un minimum de 80% de réussite au quiz vous sera demandé. En cas de résultat inférieur il vous faudra recommencer le quiz jusqu'à obtention du score minimum requis.

Une formation cybersécurité vous sera prochainement adressée, également sur cette même plateforme.

Une démarche qui s'inscrit dans un cadre légal

La loi Sapin II du 9 décembre 2016 prévoit l'obligation pour toutes les entreprises d'au moins 500 salariés, 100 millions d'euros de chiffre d'affaires et ayant leur siège social en France, de se doter d'un programme de conformité anti-corruption pour prévenir et détecter la corruption et le trafic d'influence.

Aujourd'hui, le groupe CMN NAVAL auquel appartient CMN dépasse les seuils. C'est pourquoi CMN continue de perfectionner son programme anti-corruption afin de garantir la confiance de ses partenaires et maintenir un avantage concurrentiel lors des appels d'offres.

