

CODE DE CONDUITE DU VENDEUR JONES LANG LASALLE

Il est essentiel que les salariés de Jones Lang LaSalle Incorporated (y compris ceux de LaSalle Investment Management et ses autres filiales, ci-après « *Jones Lang LaSalle* » ou la « *Société* ») se comportent à tout moment avec intégrité et en complète conformité avec les lois et règlements qui régissent nos activités commerciales mondiales. A cette fin, Jones Lang LaSalle a établi un ensemble de normes de pratiques commerciales et de respect des règlements commun à la Société, exposé dans le Code d'Éthique Commerciale qui s'applique à tous les salariés, administrateurs et dirigeants de Jones Lang LaSalle. Le Code d'Éthique Commerciale est un prolongement de nos valeurs et reflète notre engagement en termes d'éthique des pratiques commerciales et de respect des règlements.

Jones Lang LaSalle souhaite que ses vendeurs partagent et adoptent la lettre et l'esprit de notre engagement en termes d'intégrité. « Vendeur » désigne toute société ou personne qui fournit un produit ou un service à Jones Lang LaSalle ou indirectement à l'un de ses clients. Nous comprenons que les vendeurs sont des sociétés indépendantes, mais les pratiques commerciales et les actions d'un vendeur peuvent avoir des conséquences significatives et/ou se refléter sur nous, notre réputation et notre marque, qui est l'un de nos actifs les plus précieux. C'est pourquoi Jones Lang LaSalle souhaite que tous les vendeurs ainsi que leurs salariés, mandataires et sous-traitants (ci-après leurs « *représentants* ») respectent le Code d'Éthique Commerciale de la Société lorsqu'ils exercent des activités avec et/ou pour le compte de Jones Lang LaSalle. Tous les vendeurs doivent former leurs représentants afin de s'assurer qu'ils comprennent et respectent le Code.

La version en vigueur du Code d'Éthique Commerciale est disponible sur notre site web public www.joneslanglasalle.com et, dans les limites raisonnables dans lesquelles un vendeur et ses représentants sont engagés, est intégrée, à toutes fins, au Code de Conduite du Vendeur par la présente référence.

RESPECT DES LOIS ET DES REGLEMENTS

Tous les vendeurs Jones Lang LaSalle et leurs représentants exerceront leurs activités commerciales en totale conformité avec les lois et règlements applicables dans leur pays respectifs lorsqu'ils exerceront leur activité avec et/ou pour le compte de la Société. En plus des obligations spécifiques au titre du contrat de vente conclu avec la Société, tous les vendeurs s'engagent, notamment, à :

- Respecter les lois anti-corruption des pays dans lesquels ils exercent des activités, y compris la Loi des États-Unis sur les Pratiques en matière de Corruption à l'Étranger (*United-States Foreign Corrupt Practices Act*), et ne pas faire de paiements, ou de promesses, illicites directs ou indirects à des responsables de gouvernement étranger afin d'inciter la personne à user de sa position pour obtenir ou conserver une activité.

- Exercer leurs activités conformément aux lois anti-trust et sur la concurrence loyale qui s'appliquent dans les pays où ils exercent leurs activités.
- Respecter toutes les lois et règlements sur l'environnement applicables concernant les matières dangereuses, les émissions atmosphériques, les déchets et les déversements des eaux usées, y compris la fabrication, le transport, le stockage, l'élimination et l'évacuation de ces matières dans l'environnement.
- Être honnête, direct et sincère lors de discussions avec les représentants des organismes de réglementation et les responsables des autorités publiques.

PRATIQUES COMMERCIALES

Les vendeurs de Jones Lang LaSalle et leurs représentants exerceront leurs actions et activités commerciales avec intégrité et respecteront leurs obligations au titre de leurs accords spécifiques avec la Société. En plus de ces obligations, tous nos vendeurs s'engagent notamment à :

- Enregistrer et rapporter toute information commerciale avec honnêteté et exactitude et respecter toutes les lois applicables concernant l'exhaustivité et l'exactitude de ces informations.
- Créer, conserver et tenir des registres commerciaux conformément aux exigences légales et réglementaires applicables.
- Protéger et utiliser de manière responsable les actifs tangibles et intangibles de Jones Lang LaSalle, y compris sa propriété, ses fournitures et ses équipements lorsque la Société les autorise à les utiliser.
- Utiliser les systèmes et technologie de l'information fournis par Jones Lang LaSalle (y compris la messagerie électronique) uniquement aux fins commerciales autorisées par la Société. Jones Lang LaSalle interdit strictement aux vendeurs et à leurs représentants d'utiliser les systèmes et technologies de l'information fournis par la Société pour créer, accéder, stocker, imprimer, solliciter ou envoyer des documents intimidants, importuns, menaçants, abusifs, à caractère sexuel, ou portant atteinte ou inapproprié d'une quelconque autre façon/ et/ou pour envoyer des informations fausses, désobligeantes ou malveillantes en utilisant les actifs et systèmes d'informations fournis par la Société.
- Respecter toutes les exigences de Jones Lang LaSalle relatives aux mots de passe, à la confidentialité, à la sécurité, et aux procédures de protection des données à caractère personnel ; le respect de cette obligation conditionne l'accès au réseau interne d'entreprise et à tous les systèmes et immeubles de Jones Lang LaSalle. Toutes les données stockées ou transmises via des équipements détenus ou loués par la Société sont considérées comme privées et comme étant la propriété de Jones Lang LaSalle. Jones Lang LaSalle peut contrôler l'utilisation des réseaux d'entreprise et de tous les systèmes

(y compris la messagerie électronique) et/ou accéder à toutes les données stockées ou transmises en utilisant le réseau de la Société.

- Respecter les droits de propriété intellectuelle de Jones Lang LaSalle et des tiers, y compris, notamment, le "*copyright*", les brevets, les marques et les secrets commerciaux. Utiliser les logiciels, matériels informatiques et le contenu uniquement conformément aux licences correspondantes ou aux conditions d'utilisation.
- S'adresser à la presse pour le compte de Jones Lang LaSalle uniquement si le vendeur et/ou le représentant y est expressément autorisé par écrit par l'un des responsables de la communication de la Société.
- Faire preuve de discernement, de discrétion et de modération si des cadeaux ou des distractions sont proposés aux salariés de Jones Lang LaSalle. Pour ce faire, le vendeur et/ou ses représentants ne devront pas donner aux salariés de la Société des cadeaux individuels ou un ensemble de cadeaux ni proposer des divertissements qui violeraient le Code d'Éthique Commerciale de Jones Lang LaSalle. En tout état de cause, aucun vendeur ne peut proposer un "pot-de-vin", une commission, un accord d'échange de biens ou services et/ou toute autre incitation à un salarié de la Société afin de développer ou de maintenir l'activité de Jones Lang LaSalle.
- Éviter les apparences ou les réels incorrections ou les conflits d'intérêts. Les vendeurs ou leurs représentants ne traiteront pas directement avec un salarié de Jones Lang LaSalle dont l'époux(-se), le(la) concubin(e) ou un autre membre de la famille ou parent détient un intérêt financier significatif sur le vendeur. Il est également interdit de traiter directement, lors des négociations du contrat du vendeur ou de l'exécution des obligations du vendeur, avec un(e) époux(se), un(e) concubin(e) ou un autre membre de la famille ou parent qui est employé(e) par Jones Lang LaSalle.
- Éviter les délits d'initiés en achetant ou en vendant des actions de Jones Lang LaSalle ou d'une autre société, s'ils détiennent des informations à propos de Jones Lang LaSalle ou d'une autre société qui ne sont pas à la disposition des investisseurs et qui pourraient influencer la décision d'un investisseur concernant l'achat ou la vente d'actions.

PRATIQUES SALARIALES

Jones Lang LaSalle attend de ses vendeurs qu'ils partagent son engagement en matière de droits de l'homme et d'égalité des chances sur le lieu de travail. Les vendeurs de Jones Lang LaSalle devront, dans leurs pratiques salariales, respecter les lois et règlements applicables et notamment :

- Coopérer à l'engagement de Jones Lang LaSalle pour une main-d'œuvre exempte de tout problème d'harcèlement et de discrimination illicite. Bien que nous reconnaissons et respectons les différences culturelles, nous pensons que les sociétés vendeurs ne doivent

pas être discriminantes concernant le recrutement, la rémunération, l'accès à la formation, la promotion, le licenciement ou la retraite, en fonction de la race, la classe sociale, la nationalité, la religion, l'âge, l'incapacité, le sexe, la situation familiale, les orientations sexuelles, l'appartenance à un syndicat ou les opinions politiques.

- Fournir un environnement de travail sain et sécurisé et respecter les lois, règlements et pratiques en matière de sécurité et de santé. Des mesures appropriées devront être prises pour minimiser les risques inhérents à l'environnement professionnel. Lorsqu'ils se trouvent dans une propriété détenue, louée ou gérée par Jones Lang LaSalle, les vendeurs s'engagent à respecter toutes règles et règlements concernant l'exploitation de la propriété et l'interaction avec des tiers ayant accès à la propriété, qu'il s'agisse de Jones Lang LaSalle, de ses clients ou d'autres vendeurs, de salariés ou d'invités.
- Interdire l'utilisation, la possession, la distribution et la vente de substances illicites lorsqu'ils se trouvent dans une propriété détenue, louée ou gérée par Jones Lang LaSalle.
- N'utiliser qu'une main d'œuvre volontaire. Le recours, par un vendeur de la Société ou l'un de ses sous-traitants, au travail forcé, que ce soit dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, d'un travail servile ou d'un travail carcéral, est interdit.
- Les salariés ne doivent pas être contraints d'effectuer des « dépôts » ou de laisser leurs papiers d'identité à leur employeur, et sont libres de quitter leur employeur après un préavis raisonnable, sans pénalité.
- Respecter la législation locale concernant l'âge minimum du travail et ne pas employer des enfants. Les salariés ne doivent pas (i) être plus jeunes que l'âge légal minimum pour travailler dans la région concernée ni (ii) avoir moins de 16 ans (l'âge le plus grand étant retenu). Nous ne soutenons que le développement des programmes légitimes d'apprentissage sur le lieu de travail à des fins de formation des plus jeunes et nous ne faisons pas affaire avec ceux qui enfreignent ces systèmes.
- Ne pas appliquer des mesures disciplinaires ou des abus physiques. Les mesures disciplinaires ou abus physiques, la menace d'abus physique, le harcèlement sexuel ou autres harcèlement et les abus verbaux ou autres formes d'intimidation sont interdits.
- Verser des salaires permettant de vivre dans des conditions humaines décentes. Tous les salariés doivent être informé clairement et par écrit de leurs conditions de travail concernant les salaires avant de commencer le travail et, si nécessaire, tout au long de leur contrat de travail. Les déductions faites sur les salaires à titre de mesures disciplinaires ne sont pas autorisées ni les déductions sur salaires non prévues par le droit national, sans l'accord exprès du salarié concerné. Les mesures disciplinaires doivent être enregistrées. Les salaires et avantages versés pour une semaine de travail normale doivent être au moins conformes aux normes légales nationales.

- Ne pas demander aux salariés de travailler plus que le nombre d'heures quotidien maximum prévu par les lois locales ; s'assurer que les heures supplémentaires sont volontaires et payées conformément aux lois et règlements locaux.
- Tenir les registres des salariés conformément aux règlements locaux et nationaux.

PRATIQUES RELATIVES A LA DURABILITE ENVIRONNEMENTALE

Jones Lang LaSalle s'est engagé à être un leader dans le secteur immobilier en matière de durabilité environnementale et de gestion de l'énergie. Jones Lang LaSalle considère qu'un environnement en bonne santé est non seulement une condition essentielle du bien-être de chacun d'entre nous mais également un atout commercial, puisque les immeubles peuvent avoir un impact significatif sur l'environnement. Jones Lang LaSalle est particulièrement bien placé pour jouer un rôle important face aux défis environnementaux en fournissant à ses clients des conseils en matière de promotion immobilière, d'investissement et de capacité. Jones Lang LaSalle se donne pour objectif d'élaborer de nouvelles normes et pratiques d'amélioration dans ses propres bureaux, lesquelles seront ensuite communiquées à ses clients qui seront encouragés à les adopter dans leurs propriétés.

Jones Lang LaSalle attend de ses fournisseurs qu'ils souscrivent à son engagement envers la durabilité en satisfaisant ou en dépassant les exigences des lois et réglementations sur l'environnement, et en encourageant des niveaux acceptables de consommation d'énergie, d'utilisation d'eau et de gestion des déchets, afin de réduire l'impact environnemental de ses activités commerciales et de celles de ses clients. La politique de Jones Lang LaSalle relative à la durabilité environnementale, ainsi que d'autres informations ayant trait à son engagement envers la durabilité, sont incluses dans son Rapport sur la responsabilité sociale de l'entreprise, disponible sur son site Web public : www.joneslanglasalle.com/csr.

RESPECT DU CODE D'ETHIQUE JONES LANG LASALLE

Le vendeur doit s'assurer que ses représentants comprennent et respectent le Code d'Éthique Commerciale de Jones Lang LaSalle et informer son contact Jones Lang LaSalle (ou un membre de la direction de la Société) en cas de situation qui contraindrait le vendeur à exercer ses activités en violation du code exposé dans le présent document. Les vendeurs Jones Lang LaSalle doivent s'assurer eux-mêmes qu'ils respectent le présent Code de Conduite du Vendeur. En plus de tous autres droits dont Jones Lang LaSalle peut disposer en vertu du présent accord avec le vendeur, Jones Lang LaSalle pourra demander la révocation immédiate de tout représentant qui se comporte de manière illégale ou non conforme au Code ou à toute politique de la Société.

RESPECT DES CODES DE CONDUITE DU CLIENT

Si un vendeur est embauché par Jones Lang LaSalle pour le compte d'un client, nous demandons également au vendeur de respecter les lois, politiques, procédures ou codes de conduite applicables mis en place par le client, y compris s'ils sont plus restrictifs que les dispositions du présent Code de Conduite du Vendeur. Si vous pensez qu'une règle client est en contradiction avec l'une des dispositions du présent Code de Conduite du Vendeur et qu'en conséquence, vous ne savez pas quoi faire, vous devez travailler avec votre principal contact avec la Société et le client afin de résoudre la situation d'une manière satisfaisante pour tous.

ABSENCE DE CREATION DE DROITS DE TIERS

Le présent Code de Conduite du Vendeur ne concède – et ne doit pas être réputé concéder – aucun droit de la part de tiers, y compris les droits de tiers bénéficiaires. Par exemple, aucun salarié d'un vendeur n'a des droits sur la Société en vertu du présent Code de Conduite du Vendeur, et ces salariés ne peuvent pas demander à la Société d'appliquer les dispositions du présent Code, la Société se réservant la décision de telles actions à son entière discrétion.

RAPPORT DE COMPORTEMENTS DOUTEUX OU D'EVENTUELS MANQUEMENTS

Si vous souhaitez rapporter un comportement douteux ou un éventuel manquement au présent Code de Conduite du Vendeur, Jones Lang LaSalle dispose d'une série de ressources pour vous y aider. Nous vous recommandons de travailler avec votre principal contact avec la Société pour résoudre une pratique commerciale ou un problème de conformité. Toutefois, Jones Lang LaSalle reconnaît qu'il peut y avoir des cas où cela n'est ni possible ni approprié. Dans ces circonstances, veuillez contacter :

1. Le service d'assistance téléphonique Jones Lang LaSalle, au : 1-877-540-5066 ou connectez-vous à www.jllethicsreports.com. Le service d'assistance téléphonique et le site Web sont tenus par un prestataire indépendant, sont disponibles à toutes heures du jour et de la nuit, et comptent des interlocuteurs parlant les langues les plus courantes. Les rapports fournis au service d'assistance téléphonique ou au site Web sont envoyés à la Direction juridique mondiale de la société pour examen ultérieur.
2. Les Responsables du service d'alertes professionnelles de Jones Lang LaSalle auxquels vous pouvez envoyer un email à Ethics.Officers@jll.com.
3. La Direction Juridique Mondiale et le Directeur du service d'alertes professionnelles par courrier 200 E. Randolph Drive, Chicago, Illinois 60601.

Jones Lang LaSalle ne tolérera aucune sanction ou représaille contre toute personne qui a, de bonne foi, demandé conseil ou rapporté un comportement douteux ou un éventuel manquement.

Nous vous remercions de respecter cette importante Charte et espérons entretenir des relations qui seront mutuellement satisfaisantes avec tous nos vendeurs, conformément aux normes d'éthique les plus élevées.