

GUIDA DEL GROUPE RENAULT ALLA PREVENZIONE DELLA CORRUZIONE E DEL TRAFFICO DI INFLUENZE



INDICE

03 INTRODUZIONE

04 PREVENZIONE DELLA CORRUZIONE E DEL TRAFFICO DI INFLUENZE

Donazioni

Sponsorizzazioni

Conflitto di interessi

Pagamenti agevolati

Benefits, doni ed inviti

Traffico di influenze

Valutazione delle terze parti

Segnalazione delle violazioni

13 IMPLEMENTAZIONE

Sistema di allerta professionale

Sito intranet

Formazione

Mappatura del rischio

15 RICHIESTA DI PARERI

15 PROTEZIONE DEI COLLABORATORI

15 RISCHI E SANZIONI

Introduzione

Il Groupe Renault vieta espressamente tutte le forme di corruzione ed ha sottoscritto il “Global Compact” delle Nazioni Unite, che invita le imprese ad “agire contro la corruzione in tutte le sue forme, ad inclusione dell’estorsione e delle tangenti”.

Nel proprio Codice Etico, il Groupe Renault ha solennemente ribadito tale impegno condiviso, fermo e duraturo.

Questa guida illustra la procedura definita a livello globale dal Groupe Renault in materia di prevenzione e lotta alla corruzione ed al traffico di influenze.

Tale procedura rientra nel quadro della ricerca di una performance sostenibile del Gruppo.

La presente Guida si rivolge a tutti i dipendenti di Renault e delle sue controllate e a tutti i rappresentanti aziendali, di seguito congiuntamente denominati il/i “Collaboratore/i”.

La Direzione dell’Etica è a disposizione dei Collaboratori per rispondere a tutte le domande in caso di dubbio sul corretto comportamento da dover adottare all’occorrenza.



Prevenzione della corruzione e del traffico di influenze

Ciascuna impresa e ciascun Collaboratore del Groupe Renault ribadiscono il proprio impegno a rispettare la legge e la normativa anticorruzione loro applicabile.

Qualunque Collaboratore del Groupe Renault, che organizza o prende parte a scambi o ad attività che impegnano il Gruppo, deve assumere un comportamento eticamente irreprensibile.

1

DONAZIONI

Per rispondere alle richieste di donazioni in particolare da parte di enti benefici, associazioni o organizzazioni non governative, il Groupe Renault ha definito un processo decisionale formalizzato all'interno del manuale DOA (Delegation of Authority - Delega di Poteri). Queste regole devono essere rigorosamente rispettate.

Sulla base di criteri predefiniti, i comitati di selezione si riuniscono più volte l'anno per identificare i progetti di interesse generale, coerenti con gli assi strategici del Gruppo relativamente alla RSE (Responsabilité Sociale de l'Entreprise – Responsabilità Sociale dell'Impresa). I progetti scelti riceveranno un sostegno finanziario.

4

GUIDA DEL GROUPE RENAULT ALLA PREVENZIONE DELLA CORRUZIONE



2

SPONSORIZ- ZAZIONI

Al fine di garantire che le attività di sponsorizzazione rispettino i valori etici del Groupe Renault e dei suoi Marchi in tutti i Paesi in cui è presente, il Groupe Renault ha definito ed implementato delle linee guida per consentire alle funzioni di comunicazione e marketing di selezionare i partner chiave.

La selezione di tali partner avviene sulla base di regole precise, in conformità con i principi enunciati nel Codice Etico di Renault. Queste regole sono formalizzate nel manuale DOA (Delegation of Authority - Delega di Poteri). Anch'esse devono essere rigorosamente rispettate.

3

CONFLITTO DI INTERESSI

Ogni Collaboratore dovrà astenersi, nell'ambito delle proprie mansioni, dall'adottare decisioni che potrebbero apparire o essere contrarie agli interessi della società del Gruppo alla quale appartiene, qualora di tale decisione ne possa beneficiare direttamente o indirettamente una persona fisica o giuridica con cui il Collaboratore stesso intrattiene rapporti economici o commerciali o familiari o amichevoli.

L'esistenza di rapporti familiari o economici, o commerciali o amichevoli, diretti o indiretti, tra il Collaboratore e Clienti, fornitori o concorrenti del Groupe Renault potrebbe influenzare la sua decisione.

In ogni caso, quand'anche tale decisione fosse conforme agli interessi della società del Gruppo alla quale il Collaboratore appartiene, quest'ultimo dovrà preliminarmente e formalmente informarne il proprio superiore gerarchico.

*Esempi di
comportamento
vietato*



Un fornitore consegna parti di ricambio ad una officina Renault. Le parti sono ispezionate da un Collaboratore che risulta essere il cugino del fornitore. Il Collaboratore nota che alcune parti sono difettose. Il fornitore spiega che ha avuto un problema di produzione che non si ripeterà in futuro. Il fornitore chiede al Collaboratore di accettare la consegna come conforme. Il Collaboratore accetta la consegna in considerazione della sua relazione familiare con il fornitore.

Il Collaboratore deve rifiutare questa proposta.

4

PAGAMENTI AGEVOLATI

Sono vietati pagamenti non dovuti, non documentati in maniera formale, anche se di modico valore, in favore di un pubblico ufficiale, al fine di assicurarsi il buon esito o di accelerare una procedura amministrativa che rientra nell'alveo delle sue funzioni (sdoganamento merci, ottenimento di un visto, rilascio di una licenza, etc.).

Esempio di comportamento vietato



Un Collaboratore si reca in ambasciata per ottenere un visto. Il pubblico ufficiale riferisce che il normale tempo di attesa per il rilascio del visto è di trenta giorni. Tuttavia, il pubblico ufficiale riferisce al Collaboratore che, in via del tutto eccezionale, può rilasciare il visto immediatamente a fronte del pagamento, da parte del Collaboratore, di una tangente di cinquanta euro. Il Collaboratore acconsente per evitare inutili perdite di tempo.

Il Collaboratore deve rifiutare questa proposta.



5

**BENEFITS,
DONI ED
INVITI**

- Nei rapporti con terze parti a ciascun Collaboratore è vietato:
- dare, promettere o offrirsi di dare;
 - ricevere o richiedere qualsiasi tipo di benefit (denaro, dono, invito, viaggio, trattamento preferenziale, ecc.) con l'intenzione di influenzare il comportamento di un soggetto, di un ente o di un'organizzazione, al fine di ottenere o mantenere un vantaggio non dovuto di natura economica o commerciale per se stesso o per altri.

A

Nei rapporti con pubblici ufficiali

Tutte le legislazioni proibiscono e sanzionano la corruzione di pubblici ufficiali.

In linea di principio: è vietato chiedere, ricevere, promettere o offrire - direttamente o indirettamente - doni, inviti o altri benefici di qualsiasi tipo.

Il termine "pubblico ufficiale" può essere oggetto di interpretazione estensiva in talune legislazioni. Esso può fare riferimento ad una persona depositaria della pubblica autorità, incaricata di un pubblico servizio o anche ad una persona investita di un mandato elettivo, ma può anche riferirsi a qualunque dipendente che lavori all'interno di una organizzazione pubblica internazionale o in una società posseduta o controllata dallo Stato.

In caso di dubbio sulla qualificazione di pubblico ufficiale deve essere interpellata la Direzione Giuridica.

Eccezionalmente sono tollerati doni offerti in modo simbolico ed in maniera assolutamente trasparente, come ad esempio doni offerti nel corso di uno specifico evento, allorché tali doni non influenzino future decisioni o rapporti.

In ogni caso, della concessione del dono deve essere sistematicamente informato in via preventiva e per iscritto il superiore gerarchico.

Il prestito di autovetture deve essere oggetto di procedure rigorose e controllate. Tutte le direzioni coinvolte invieranno un report annuale di applicazione al Direttore dell'Etica del Groupe Renault.

**Alcuni esempi di
comportamenti
vietati**



Un Collaboratore risponde ad un invito ad una gara pubblica organizzata da una pubblica amministrazione per il rinnovo del proprio parco auto. Il pubblico ufficiale incaricato della gara garantisce al Collaboratore che il contratto sarà affidato a Renault ma, in cambio, chiede che a suo figlio venga offerto un impiego in Renault. Il Collaboratore considera legittimo dar seguito a tale richiesta.

Il Collaboratore deve rifiutare tale proposta.

In cambio di un rapido sdoganamento delle merci bloccate in dogana da settimane, un Collaboratore offre al funzionario incaricato dello sdoganamento la manutenzione gratuita della sua autovettura.

Il Collaboratore non deve fare questa offerta.

Un Collaboratore propone ad un pubblico ufficiale, incaricato del rilascio di un'autorizzazione amministrativa, il prestito di una autovettura in cambio di una decisione da parte delle autorità favorevole per Renault.

Il Collaboratore non deve fare questa offerta.

Un Collaboratore accetta la richiesta di un pubblico ufficiale, incaricato del rilascio di documenti di registrazione di veicoli, di effettuare una cospicua donazione in nome di Renault ad una associazione locale con la quale il pubblico ufficiale ha stretti legami.

Il Collaboratore non deve fare questa donazione.

B

**Nei rapporti
con privati**

*(intesi sia quali
persone
fisiche che
giuridiche)*

In linea di principio: è vietato chiedere, ricevere, promettere o offrire - direttamente o indirettamente - doni, inviti o altri benefici di qualsiasi tipo.

Tuttavia, sono tollerati doni o inviti di modico valore, che rispondano strettamente alle regole di cortesia, allorché tali doni o inviti non siano finalizzati ad influenzare una decisione o una relazione commerciale come, a titolo esemplificativo, un invito ad un evento collettivo di interesse professionale ovvero, una visita ad uno stabilimento del Gruppo.

In ogni caso, del dono o dell'invito deve essere sistematicamente informato in via preventiva e per iscritto il superiore gerarchico.

Il prestito di autovetture deve essere oggetto di procedure rigorose e controllate. Tutte le direzioni coinvolte invieranno un report annuale di applicazione al Direttore dell'Etica del Groupe Renault.



Nel corso delle trattative tese alla rinegoziazione di un contratto, ad un Collaboratore incaricato della redazione del capitolato d'oneri, un fornitore offre un biglietto per vedere la finale della coppa del mondo di calcio, che il Collaboratore accetta volentieri.

Il Collaboratore deve rifiutare tale offerta.

Un Collaboratore, dopo aver svolto una missione di lungo periodo presso un fornitore al fine di risolvere un problema di qualità, riceve da quest'ultimo, a titolo di ringraziamento, l'invito a partecipare ad un week end di relax. Il Collaboratore accetta, ritenendosi legittimato a ricevere tale riconoscimento.

Il Collaboratore deve rifiutare la proposta.

Nel corso di una gara, un fornitore invita un Collaboratore in un ristorante di lusso, al fine di chiedergli/le informazioni sui prezzi offerti dai suoi concorrenti. Il Collaboratore acconsente a rilasciare le informazioni richieste.

Il Collaboratore deve rifiutare la proposta.

Un Collaboratore mette a disposizione del direttore acquisti di una società cliente una autovettura in cambio della promessa di ottenere l'aggiudicazione di un nuovo contratto.

Il Collaboratore non deve fare questa offerta.

Un Collaboratore esercita pressioni sul proprio fornitore a fare ricorso ad un subfornitore, con il quale ha una relazione personale. Il subfornitore si vedrà conferire una parte del contratto sottoscritto dal fornitore. In cambio il Collaboratore riceverà il 20% dell'ammontare del contratto di subfornitura mediante pagamento in contanti.

Il Collaboratore non deve fare questa offerta.

Un cliente intende rinnovare la propria flotta veicoli composta da circa cento unità e acquistare un'auto per uso personale. Quindi, negozia uno sconto sul prezzo dei veicoli della flotta e chiede al Collaboratore di "convertire" una parte dello sconto nell'acquisto di un'auto per uso personale. Al fine di ottenere il contratto, il Collaboratore accetta la proposta dopo aver ricevuto l'approvazione del proprio superiore gerarchico, dal momento che pensa che ciò possa favorire il raggiungimento dei loro obiettivi. Al fine di evitare che tale dono sia troppo visibile in caso di audit, il Collaboratore suggerisce al cliente di acquistare il veicolo con un finanziamento, le cui rate mensili sarebbero pagate da Renault. Questo non rappresenta un problema dal momento che il Collaboratore ha delle ottime relazioni con la banca.

Il Collaborare ed il suo supervisore devono rifiutare tale proposta e non devono proporre pagamenti fraudolenti.

6

TRAFFICO DI INFLUENZE

Esempio di comportamento vietato



In linea di principio: è vietato proporre in modo illecito, direttamente o indirettamente, a terzi offerte, promesse, doni o vantaggi, per persuaderli ad abusare della loro reale o presunta influenza su di un soggetto dotato di potere decisionale, al fine di ottenere una decisione favorevole per Renault.

Un collaboratore sta attendendo una decisione sulle certificazioni da parte della competente autorità. Chiede ad un suo amico, che è molto vicino al pubblico ufficiale incaricato della decisione, di intercedere con quest'ultimo così da ottenere una decisione favorevole per Renault. In cambio, il Collaboratore promette di procurare al suo amico un invito per due persone al Gran Premio di Formula Uno.

Il Collaboratore non deve fare una simile proposta.

10



7

VALUTAZIONE DELLE TERZE PARTI

Tutti i pagamenti eseguiti dalle società del Groupe Renault devono essere documentati, giustificati e contabilizzati.

Qualsivoglia remunerazione riconosciuta in favore di un rappresentante, un agente o intermediario deve essere trasparente e deve rappresentare il corrispettivo per un servizio legittimamente ed effettivamente reso in favore del Groupe Renault.

La società è molto attenta allo sviluppo del proprio contesto aziendale, ai suoi fornitori, subfornitori, clienti e intermediari, ma anche, più in generale, ai propri partner commerciali, indipendentemente dal Paese in cui svolgono la propria attività. Nella conclusione di qualsivoglia contratto con partners commerciali, fornitori, distributori, consulenti, clienti e con qualsiasi persona fisica o giuridica, ciascuna società del Groupe Renault coinvolta deve richiedere che i propri contraenti si obblighino a non porre in essere pratiche corruttive o traffico di influenze, riservandosi il diritto di risolvere i contratti in essere in ipotesi di violazione di tale obbligo.

Prima di intraprendere o rinnovare una relazione commerciale, deve essere condotta una analisi del rischio secondo la procedura di gestione della integrità delle terze parti, gestita dalla Direzione della Prevenzione e della Protezione del Gruppo (Third Party Integrity Management process: "TIM process").

Se, all'esito di tale analisi, permangono dubbi, deve essere condotto, per precauzione, un esame più approfondito e diligente, al fine di verificare l'integrità della terza parte, focalizzandosi in particolare sul rispetto della legislazione anti-corrruzione e della politica anti - corruzione del Groupe Renault.

A seconda delle informazioni ottenute, si potrebbe decidere di non intraprendere relazioni commerciali con tale terza parte.

*Esempio di
comportamento
vietato*



Un Collaboratore chiede al proprio intermediario usuale di procedere, con urgenza, allo sdoganamento di alcune parti di ricambio. Quest'ultimo risponde dicendo che tale attività richiede diverse settimane.

Tuttavia, l'intermediario si impegna ad ottenere lo sdoganamento entro 48 ore in cambio del doppio delle proprie commissioni.

L'intermediario spiega che, per gli sdoganamenti urgenti, lui si rivolge ad una società i cui azionisti sono molto vicini agli ufficiali della dogana.

Il Collaboratore deve rifiutare tale proposta.



8

SEGNALAZIONE DELLE VIOLAZIONI

Il Collaboratore, che abbia personale conoscenza di un qualsivoglia comportamento suscettibile di costituire una violazione ai principi definiti nella presente guida, deve segnalarlo alla Direzione dell'Etica o ad un suo rappresentante (Referente dell'Etica), utilizzando il sistema di allerta professionale (si rinvia al successivo paragrafo "IMPLEMENTAZIONE").



Implementazione

1

SISTEMA DI ALLERTA PROFESSIONALE

In aggiunta ai regolari canali di segnalazione interni quali il superiore gerarchico, le risorse umane, i rappresentanti dei lavoratori, la Direzione dell'Etica e la Direzione della Prevenzione e Protezione del Gruppo, sull'intranet Aziendale è a disposizione di tutti i Collaboratori del Groupe Renault un sistema di allerta professionale per la segnalazione delle violazioni.

<https://grouperenault.sharepoint.com/sites/ETHIQUE/fr-FR/alerte/Pages/default.aspx>

2

SITO INTRANET

Il Groupe Renault ha messo a disposizione di tutti i Collaboratori sul sito intranet, nella sezione dedicata all'etica, una guida intitolata "L'Etica in pratica", che propone una serie di questioni relative a situazioni di corruzione, accertate o potenziali, che i Collaboratori potrebbero trovarsi a fronteggiare. Tale guida fornisce delle risposte alle domande relative al modo di comportarsi in tali circostanze.

<https://grouperenault.sharepoint.com/sites/ETHIQUE/fr-FR/PQSR/Pages/default.aspx>

3

FORMAZIONE

La formazione relativa all'etica del lavoro è erogata a tutti i Collaboratori del Groupe Renault.

La formazione avrà ad oggetto, in particolare, le gravissime conseguenze a carico del Groupe Renault in caso di fenomeni di corruzione e di traffico illecito di influenze, ivi incluso l'impatto sulla performance e sulla reputazione del Groupe Renault. Essa dovrà descrivere anche i mezzi utilizzati al fine di prevenire questa tipologia di comportamenti.

I Manager ed i Collaboratori maggiormente esposti dovranno ricevere regolarmente un training adeguato. I nuovi dipendenti devono essere formati entro un anno dal loro ingresso in azienda. La Direzione dell'Etica si assicurerà che tale formazione venga erogata.

4

MAPPATURA DEL RISCHIO

Una mappatura dei rischi di corruzione è stata definita e viene regolarmente aggiornata.





Richiesta di pareri

Se un Collaboratore ha necessità di richiede un suggerimento, un parere o desidera segnalare qualsivoglia difficoltà di applicazione della Guida alla prevenzione della corruzione e del traffico di influenze, può richiedere aiuto al Direttore dell'Etica o dei referenti dell'Etica.



Protezione dei collaboratori

Ciascuna società del Groupe Renault si impegna affinché nessun Collaboratore sia, direttamente o indirettamente, penalizzato, licenziato o discriminato, in particolare in termini di remunerazione, per avere segnalato o testimoniato in buona fede ed in modo disinteressato in primo luogo al proprio datore di lavoro e, se del caso, alla autorità giudiziaria o amministrativa, atti di corruzione o di traffico di influenze di cui sia venuto a conoscenza nell'esercizio delle proprie mansioni.



Rischi e sanzioni

La violazione delle prescrizioni contenute nella presente guida comporta l'applicazione, a carico dei Collaboratori, di sanzioni disciplinari, senza pregiudizio alcuno per eventuali sanzioni civili o penali (multa, reclusione). La reputazione e gli affari del Gruppo potrebbero essere gravemente compromessi da tali condotte illecite.

In nessuna circostanza le condotte corruttive o il traffico di influenze posto in essere da un Collaboratore possono considerarsi commessi nell'interesse e/o in nome di una società del Groupe Renault.

©Photo credits: Arnaud TAQUET, Augustin DETIENNE / CAPA Pictures,
Yannick BROSSARD, Renault Marketing 3D-Commerce, iStock.

FR

GROUPE RENAULT

DOCUMENTI DI REFERIMENTO

- Codice Etico Groupe Renault
- Modello Organizzativo, Gestione e Controllo

CONTATTI

Per qualsivoglia informazione relativa ai contenuti della presente guida si prega di contattare:

- Direttore dell'Etica del Groupe Renault;
- Direttore Giuridico del Groupe Renault.

Questa guida non può essere modificata o aggiornata senza previo accordo con il Direttore dell'Etica del Groupe Renault.

GROUPE RENAULT