

GUIDE DE PRÉVENTION DE LA CORRUPTION

ET DU TRAFIC D'INFLUENCE
DU GROUPE RENAULT



GROUPE RENAULT

SOMMAIRE

01 AVANT-PROPOS DU PRÉSIDENT

03 INTRODUCTION

04 PRÉVENTION DE LA CORRUPTION ET DU TRAFIC D'INFLUENCE

Le mécénat

Le sponsoring

Le conflit d'intérêt

Les paiements de facilitation

Les avantages, cadeaux et invitations

Le trafic d'influence

Évaluation des tiers

Signalement

13 MISE EN ŒUVRE

Dispositif d'alerte professionnelle

Site intranet

Formation

Cartographie des risques

15 DEMANDE DE CONSEILS

15 PROTECTION DES SALARIÉS

16 RISQUES ET SANCTIONS

Avant-propos du Président



“ Nous comptons sur chacun d’entre vous afin de porter, de mettre en œuvre et de relayer cette politique. ”

Le Groupe Renault a réaffirmé solennellement dans sa Charte éthique son engagement et sa volonté de développer une politique volontariste de prévention de la corruption au sein des sociétés du Groupe.

Nous comptons sur chacun d’entre vous afin de porter, de mettre en œuvre et de relayer cette politique.

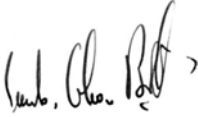
Chacun est responsable, chacun doit faire preuve d’exemplarité dans son application. Soyez assurés de mon soutien pour la mise en œuvre et le déploiement des règles et principes énoncés dans ce guide.

Ce guide de prévention de la corruption et du trafic d’influence, qui a été approuvé par le Comité exécutif et partagé avec le Conseil d’administration de Renault, a naturellement vocation à être complété, chaque fois que nécessaire, afin d’améliorer continuellement les pratiques anticorruption, au service de la performance durable de notre Groupe.

Carlos Ghosn

Président-Directeur Général

LES MEMBRES DU COMITÉ EXÉCUTIF S'ENGAGENT :



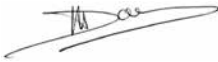
CARLOS GHOSN
*Président-Directeur
Général*



BRUNO ANCELIN
*Directeur Produit et
Programmes Groupe*



THIERRY BOLLORÉ
*Directeur Délégué
à la Compétitivité*



**MARIE-FRANÇOISE
DAMESIN**
*Directeur des Ressources
Humaines Alliance,
Directeur des Ressources
Humaines Renault*



CLOTILDE DELBOS
*Directeur Financier Groupe,
Président de RCI
Banque S.A.*



**GASPAR GASCON
ABELLAN**
Directeur de l'Ingénierie



THIERRY KOSKAS
*Directeur Commercial
Groupe*



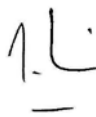
**JEAN-CHRISTOPHE
KUGLER**
*Directeur des Opérations
de la Région Europe*



**JOSE-VICENTE
DE LOS MOZOS**
*Directeur des Fabrications
et de la Logistique Groupe*



STEFAN MUELLER
*Directeur Délégué
à la Performance*



MOUNA SEPEHRI
*Directeur Délégué
à la Présidence*



**CHRISTIAN
VANDENHENDE**
*Directeur de la Qualité
et de la Satisfaction Client*

Introduction

Le Groupe Renault, qui s'interdit formellement toute forme de pratique de corruption, est signataire du Pacte mondial des Nations unies, lequel invite les entreprises à « agir contre la corruption sous toutes ses formes, y compris l'extorsion de fonds et les pots de vins ».

Dans sa Charte éthique, le Groupe Renault a réaffirmé solennellement cet engagement collectif, solide et durable.

Ce guide présente la démarche active globale définie par le Groupe Renault en matière de prévention et de lutte contre la corruption et le trafic d'influence.

Cette démarche s'inscrit dans le cadre de la recherche de la performance durable du Groupe.

Ce guide de conduite s'adresse à l'ensemble des salariés de Renault et de ses filiales et aux mandataires sociaux, ci-après dénommés « le ou les Collaborateur(s) ».

La Direction de l'éthique est à la disposition des Collaborateurs pour répondre à toute question en cas de doute sur le comportement à adopter le cas échéant.



Prévention de la corruption et du trafic d'influence

Chacune des sociétés et chaque Collaborateur du Groupe Renault réaffirment leur engagement de se conformer aux lois et règlements anticorruption qui leur sont applicables.

Chaque Collaborateur du Groupe Renault, qui organise ou participe à des échanges ou des activités qui engagent le Groupe, doit veiller à avoir un comportement éthique irréprochable.

1

LE MÉCÉNAT

Pour répondre aux demandes de mécénat formulées notamment par des bénévoles, des associations ou des organisations non gouvernementales, le Groupe Renault a défini des règles de décision formalisées dans le manuel DOA (*Delegation of Authority*). Ces règles doivent faire l'objet d'un strict respect.

Sur la base de critères prédéfinis, les comités de sélection se réunissent plusieurs fois par an pour retenir des projets d'intérêt général, cohérents avec les axes stratégiques de RSE (Responsabilité Sociale de l'Entreprise) du Groupe. Les projets retenus se verront octroyer un soutien financier.

04

GUIDE DE PRÉVENTION DE LA CORRUPTION



2 LE SPONSORING

Afin de s'assurer que les opérations de sponsoring respectent les valeurs éthiques du Groupe Renault et de ses Marques dans tous les pays où il est présent, le Groupe Renault a défini et déployé des lignes directrices pour permettre aux fonctions de communication et de marketing de sélectionner les partenaires essentiels.

La sélection est encadrée par des règles précises, conformes aux principes édictés par la Charte éthique de Renault. Ces règles sont formalisées dans le manuel DOA (*Delegation of Authority*). Elles doivent aussi faire l'objet d'un strict respect.

3 LE CONFLIT D'INTÉRÊT

Chaque Collaborateur devra s'interdire, dans le cadre de ses attributions, de prendre une décision qui pourrait paraître ou être contraire aux intérêts de la société du Groupe qui l'emploie et ce, au profit direct ou indirect d'une personne physique ou morale avec laquelle il entretient des liens financiers, familiaux ou amicaux.

Le fait pour un Collaborateur d'avoir une relation familiale, financière ou d'affaires, directe ou indirecte, avec les clients, les fournisseurs ou les concurrents du Groupe Renault pourrait influencer sa décision.

En tout état de cause, même si cette décision était conforme aux intérêts de la société du groupe qui l'emploie, chaque Collaborateur devrait en avertir préalablement et formellement sa hiérarchie.

Un exemple de
comportement
interdit



Un fournisseur livre à une usine Renault des pièces détachées. Elles sont inspectées par un Collaborateur qui se trouve être le cousin du fournisseur. Le Collaborateur constate que certaines pièces sont défectueuses. Le fournisseur explique qu'il a eu un problème de production mais que cela ne se reproduira plus. Il demande au Collaborateur d'accepter la livraison comme étant conforme. Le Collaborateur accepte compte tenu de sa relation familiale avec le fournisseur.

Le Collaborateur doit refuser cette proposition.

4 LES PAIEMENTS DE FACILITATION

*Un exemple de
comportement
interdit*



Les paiements, même modiques, indus, non officiels, réalisés au bénéfice d'un agent public pour garantir ou accélérer des procédures administratives relevant de ses fonctions (dédouanement de marchandise, obtention d'un visa, délivrance d'une licence...), sont interdits.

Un Collaborateur se rend à l'ambassade pour obtenir son visa. L'agent public lui indique que le délai normal d'obtention du visa est de trente jours. Néanmoins, l'agent public lui indique qu'à titre exceptionnel il peut délivrer le visa immédiatement sous réserve que le Collaborateur lui verse un pot-de-vin de cinquante euros. Le Collaborateur accepte car il ne veut pas perdre de temps.

Le Collaborateur doit refuser cette proposition.

06

GUIDE DE PRÉVENTION DE LA CORRUPTION



5

LES AVANTAGES, CADEAUX ET INVITATIONS

Dans le cadre des relations avec les tiers, le principe à suivre est de :

- ne pas donner, promettre ou proposer de donner ;
- ne pas recevoir ou solliciter un avantage quelconque (argent, cadeau, invitation, voyage, traitement préférentiel...) dans l'intention d'influencer le comportement d'une personne, d'une société ou d'une organisation et ce, afin d'obtenir ou de conserver un avantage économique ou commercial indu, pour soi ou pour autrui.

A Auprès des agents publics

Toutes les législations interdisent et sanctionnent la corruption d'agents publics.

Un principe : les cadeaux, invitations ou avantages quelconques, sollicités, reçus, proposés ou donnés, directement ou indirectement, sont interdits.

Le terme « agent public » est interprété de manière extensive par certaines législations. Il peut viser une personne dépositaire de l'autorité publique, une personne chargée d'une mission de service public ou bien une personne investie d'un mandat électif, mais également tout employé travaillant au sein d'une organisation publique internationale ou d'une entité détenue ou contrôlée par l'État.

L'avis de la Direction juridique doit être demandé en cas de doute sur la qualification d'agent public.

À titre exceptionnel, les cadeaux offerts de manière symbolique et parfaitement transparente pourront être tolérés, comme la remise d'un cadeau lors d'un événement spécifique, dès lors qu'ils n'influencent pas une décision à venir ou la relation.

Ils devront toutefois faire l'objet d'une information préalable écrite systématique du supérieur hiérarchique.

Les prêts de voitures doivent être encadrés par des procédures rigoureuses et contrôlées. Chaque direction concernée adressera annuellement un rapport d'application au Directeur de l'éthique du Groupe Renault.

**Quelques
exemples de
comportements
interdits**



Un Collaborateur répond à un appel d'offres lancé par une administration pour renouveler la flotte d'automobiles. L'agent public en charge de l'appel d'offres garantit au Collaborateur que le marché sera attribué à Renault mais, en contrepartie, il exige qu'un emploi soit offert à son fils au sein de Renault. Le Collaborateur estime qu'il est légitime d'accéder à cette requête.

Le Collaborateur doit refuser cette proposition.

En contrepartie du dédouanement rapide des pièces de rechange bloquées en douane depuis des semaines, un Collaborateur propose au fonctionnaire en charge du dédouanement de faire entretenir sa voiture gratuitement.

Le Collaborateur ne doit pas faire cette offre.

Un Collaborateur propose à un agent public en charge de l'octroi d'une autorisation administrative, de lui prêter une voiture en échange d'une décision de l'administration favorable à Renault.

Le Collaborateur ne doit pas faire cette offre.

À la demande d'un agent public en charge de l'octroi des cartes grises, un Collaborateur accepte de faire un don important au nom de Renault à une association locale à laquelle l'agent public est étroitement lié.

Le Collaborateur ne doit pas faire ce don.

B
**Auprès des
personnes
privées**
*(personne
physique ou
morale)*

Un principe : les cadeaux, invitations ou avantages quelconques, sollicités, reçus, proposés ou donnés, directement ou indirectement, sont interdits.

Cependant, les cadeaux ou invitations, à condition qu'ils soient strictement conformes aux règles de courtoisie et d'une valeur modeste et mesurée, sont tolérés dès lors qu'ils ne peuvent pas influencer une décision ou une relation commerciale, ce qui est le cas, par exemple, des invitations à des événements collectifs revêtant un intérêt professionnel, telle que la visite d'un établissement du Groupe.

Ils doivent faire l'objet d'une information préalable écrite systématique du supérieur hiérarchique.

Les prêts de véhicules doivent être encadrés par des procédures rigoureuses et contrôlées. Chaque direction concernée adressera annuellement un rapport d'application au Directeur de l'éthique du Groupe Renault.

**Quelques
exemples de
comportements
interdits**



Lors de la négociation du renouvellement d'un contrat, un Collaborateur, en charge de la rédaction du cahier des charges, se voit offrir par l'un des fournisseurs une place pour assister à la finale de la coupe du monde de football, ce qu'il accepte volontiers.

Le Collaborateur doit refuser cette proposition.

Un Collaborateur, après avoir effectué une mission de longue durée chez un fournisseur ayant permis de résoudre une crise qualité, se voit remercier par le fournisseur qui l'invite à partager un week-end de détente. Le Collaborateur accepte car il lui semble légitime de bénéficier de cette reconnaissance.

Le Collaborateur doit refuser cette proposition.

À l'occasion d'un appel d'offres, un fournisseur invite un Collaborateur dans un restaurant de luxe pour lui demander des informations sur le prix proposé par ses concurrents. Le Collaborateur accepte de donner les informations.

Le Collaborateur doit refuser cette proposition.

Un Collaborateur met à disposition du Directeur des achats d'une société cliente une voiture en échange de la promesse de gagner un nouveau contrat.

Le Collaborateur ne doit pas faire cette offre.

Un Collaborateur fait pression sur son prestataire afin que ce dernier ait recours à un sous-traitant, avec lequel le Collaborateur a une relation personnelle. Le sous-traitant se verra confier une partie du marché octroyé au prestataire. En échange, le Collaborateur recevra 20 % du montant du marché sous-traité sous forme d'un versement en argent.

Le Collaborateur ne doit pas faire cette proposition.

Un client souhaite renouveler sa flotte automobile d'une centaine de véhicules et acheter une voiture pour ses besoins personnels. Il négocie une remise sur le prix de la flotte automobile et demande au Collaborateur de convertir une partie de la remise en un véhicule acheté pour ses besoins personnels. Pour obtenir le marché, le Collaborateur accepte après avoir obtenu l'accord de sa hiérarchie car il pense que c'est un bon moyen pour atteindre les objectifs. Pour éviter que ce cadeau soit trop visible en cas de contrôle, le Collaborateur propose au client un véhicule à crédit mais le paiement des mensualités sera réalisé par Renault. Cela ne pose pas de problème car le Collaborateur a de très bonnes relations avec la banque.

Le Collaborateur et son supérieur hiérarchique doivent refuser cette proposition et ne doivent pas proposer un paiement frauduleux.

6

LE TRAFIC D'INFLUENCE

Un exemple de comportement interdit



Un principe : le fait de proposer de manière illicite, directement ou indirectement, des offres, des promesses, des dons ou des avantages à un tiers pour qu'il abuse de son influence réelle ou supposée, auprès d'une personne décisionnaire, en vue d'obtenir une décision favorable à Renault, est interdit.

Un Collaborateur attend une décision de certification de l'administration. Il demande à un de ses amis, proche de l'agent public en charge de la décision, d'intercéder auprès de l'agent public afin d'obtenir une décision favorable à Renault. En contrepartie, le Collaborateur promet à son ami de lui offrir une invitation pour deux à un Grand Prix de Formule 1.

Le Collaborateur ne doit pas faire cette proposition.



7

ÉVALUATION DES TIERS

Tous les paiements effectués par les sociétés du Groupe Renault doivent être documentés, justifiés et comptabilisés.

Toute rémunération consentie à un représentant, un agent ou un intermédiaire doit être transparente et correspondre à un service légitime et effectif rendu au Groupe Renault.

L'entreprise porte un regard attentif sur l'évolution de ses environnements, ses fournisseurs, ses sous-traitants, ses clients, ses intermédiaires, mais aussi, de façon plus générale, ses partenaires commerciaux, quel que soit le pays où l'activité s'exerce.

Dans le cadre de tout contrat conclu avec des partenaires, fournisseurs, distributeurs, consultants, clients et avec toute personne physique ou morale, chaque société concernée du Groupe Renault demande à ses cocontractants de s'engager à ne pas se livrer à des actes de corruption et/ou de trafic d'influence et se réserve le droit de résilier les accords conclus en cas de non-respect de ces obligations.

Avant d'entamer ou de renouveler une relation d'affaires, une analyse du risque est réalisée selon la procédure de gestion de l'intégrité des tiers, pilotée par la Direction de la prévention et de la protection du Groupe (*Third Party Integrity Management process* : « TIM process »).

À l'issue de cette évaluation, s'il existe encore un doute, un examen plus approfondi est alors diligenté par prudence pour vérifier l'intégrité du tiers, en particulier son respect des législations anticorruption et de la politique anticorruption du Groupe Renault.

En fonction des informations obtenues, il pourra être décidé de ne pas engager de relations avec ce tiers.

**Un exemple de
comportement
interdit**



Un Collaborateur demande à son intermédiaire habituel de dédouaner en urgence des pièces de rechange. Ce dernier lui indique que cela prendra plusieurs semaines.

Toutefois, l'intermédiaire s'engage à obtenir le dédouanement sous 48 heures en échange d'un doublement de sa commission. Il explique que, pour les dédouanements urgents, il a recours aux services d'une société dont les actionnaires sont étroitement liés aux douaniers.

Le Collaborateur doit refuser cette proposition.



8

SIGNALEMENT

Tout comportement susceptible de constituer une violation des principes définis dans le présent guide doit faire l'objet d'un signalement, par le Collaborateur qui en a eu personnellement connaissance, auprès de la Direction de l'éthique ou de ses représentants (Correspondants Éthique), en particulier en utilisant le dispositif d'alerte professionnelle (cf. chapitre *Mise en œuvre*).



Mise en œuvre

1

DISPOSITIF D'ALERTE PROFESSION- NELLE

Un dispositif d'alerte professionnelle est à la disposition des Collaborateurs du Groupe Renault, sur l'intranet de l'Entreprise, pour faire connaître un signalement, en complément des canaux internes et réguliers de remontée d'alerte, que sont la hiérarchie, les ressources humaines, les représentants du personnel, la Direction de l'éthique, la Direction de la prévention et protection du Groupe.

<http://collaboration2010.sharepoint.renault.fr/grm/shp-ethics-fr/alerte/Pages/alertepro.aspx>

2

SITE INTRANET

Le Groupe Renault met à disposition des Collaborateurs, sur le site intranet de l'éthique, un guide intitulé « **L'éthique en pratique** », qui propose une série de questions relatives à des situations de corruption potentielle ou avérée, auxquelles les Collaborateurs pourraient être confrontés. Ce guide fournit des réponses à des questions sur l'attitude à adopter en de telles circonstances.

<http://collaboration2010.sharepoint.renault.fr/grm/shp-ethics-fr/Pages/Home.aspx>

3

FORMATION

Des formations relatives à l'éthique des affaires sont dispensées partout dans le monde aux Collaborateurs du Groupe.

Ces formations détaillent, en particulier, les conséquences extrêmement graves pour le Groupe Renault en cas de corruption et de trafic d'influence, y compris l'impact sur la performance et la réputation du Groupe Renault. Elles décrivent également les moyens mis en œuvre afin de prévenir ces types de comportements.

Une formation adaptée devra être dispensée régulièrement aux managers, ainsi qu'aux populations les plus exposées. Les nouveaux arrivants devront être formés dans l'année de leur arrivée. La Direction de l'éthique s'assurera de la tenue de ces formations.

4

CARTO- GRAPHIE DES RISQUES

Une cartographie des risques de corruption a été établie. Elle est régulièrement mise à jour.





Demande de conseils

Lorsqu'un Collaborateur souhaite obtenir un avis, un conseil ou signaler une difficulté de mise en œuvre du guide de prévention de la corruption et du trafic d'influence, il peut solliciter l'avis du Directeur de l'éthique ou des Correspondants Éthique.



Protection des salariés

Chaque société du Groupe Renault revendique qu'aucun Collaborateur ne sera sanctionné, licencié ou ne fera l'objet d'une mesure discriminatoire, directe ou indirecte, notamment en matière de rémunération, pour avoir relaté ou témoigné, de bonne foi, de manière désintéressée, en premier lieu à son employeur, et le cas échéant, aux autorités judiciaires ou administratives, des faits de corruption et/ou de trafic d'influence dont il aurait eu connaissance dans l'exercice de ses fonctions.



Risques et sanctions

Le non-respect des dispositions du présent guide exposera le Collaborateur à des sanctions disciplinaires sans préjudice d'éventuelles sanctions civiles et pénales (amendes, emprisonnement...). La réputation du Groupe, ainsi que son activité même, peuvent être gravement affectées par de tels agissements.

Tout acte de corruption ou de trafic d'influence commis par un Collaborateur ne pourra en aucun cas être considéré comme avoir été commis dans l'intérêt et/ou pour le compte d'une des sociétés du Groupe Renault.

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

Conception & réalisation  LABRADOR +33 (0)1 53 06 30 80

DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

- Charte Éthique du Groupe Renault
- Codes dédiés

INTERLOCUTEURS

Pour toute information sur ce guide, il convient de s'adresser :

- au Directeur de l'éthique du Groupe Renault ;
- au Directeur juridique du Groupe Renault.

Aucune modification ou mise à jour de ce guide ne peut être effectuée sans l'accord du Directeur de l'éthique du Groupe Renault.