

Groep Anticorruptiebeleid

Versie 3



Inhoudsopgave

ONZE BELOFTE	3
A. VERBODEN GEDRAG	6
1. WAT IS CORRUPPTIE IN HET ALGEMEEN?	7
2. CORRUPPTIE VAN AMBTENAREN	8
3. PRIVATE CORRUPPTIE	8
4. OMKOPING	9
5. AFPERSING	10
6. SMEERGELD	11
7. FRAUDULEUZE BOEKHOUDING EN ADMINISTRATIE	12
B. PRAKTISCHE RICHTLIJNEN OM RISICOGEDRAG TE VOORKOMEN	13
1. ONGANG MET ZAKELIJKE RELATIES	14
1.1. Basisbeginselen	14
1.2. Entertainment	16
1.3. Maaltijden	17
1.4. Geschenken	18
1.5. Reizen en accommodatie	19
1.6. Sponsoring, Marketing- en Salesevenementen	21
2. POLITIEKE BIJDRAGEN EN LIEFDADIGHEIDSDONATIES	23
2.1. Politieke bijdragen	23
2.2. Liefdadigheidsdonaties	24
3. BELANGENCONFLICTEN	26
4. LOBBYEN	27
5. DUE DILIGENCE MET BETREKKING TOT DERDEN	27
6. JOINT VENTURES, CONSORTIUMS EN FUSIES EN OVERNAMES	29
7. MELDING VAN SCHENDINGEN EN ZORGEN-SpeakUp	30



Corruptie is het tegenovergestelde van waar Capgemini voor staat.

Capgemini werd meer dan 50 jaar geleden opgericht door Serge Kampf op basis van sterke Kernwaarden en is sindsdien onverbiddelijk tegen oneerlijk zakelijk gedrag en corruptie.

Om trouw te blijven aan onze grondbeginselen, moet ieder van ons in staat zijn om risicosituaties te herkennen en weten hoe ermee om te gaan. Het Anticorruptiebeleid van de Groep geeft voorbeelden van corruptiepraktijken, beschrijft principes die moeten worden gevolgd en goedkeuringen die nodig zijn om onze groep te beschermen tegen corruptie en reputatieschade op het gebied van integriteit te voorkomen. Het biedt praktische richtlijnen die gebaseerd zijn op veelvoorkomende risicoscenario's en legt uit waar je ondersteuning kan vinden.

Als Chief Executive Officer is het mijn plicht en zet ik me ervoor in om gedrag dat in strijd is met de Waarden en de zakelijke ethiek van Capgemini te voorkomen, te verbieden en te sanctioneren. Ik reken erop dat je je aan dit Beleid houdt.

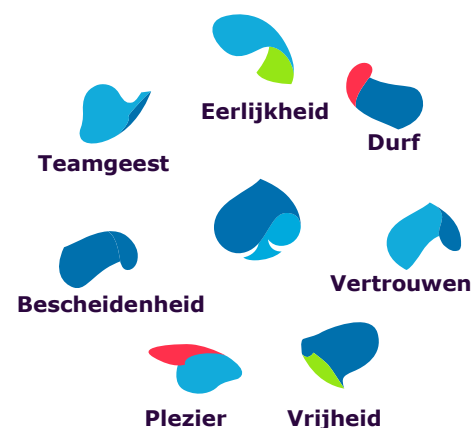
Met vriendelijke groeten,

Aiman Ezzat, Chief Executive Officer



Het Doel van Beleid om Corruptie te Voorkomen

De medewerkers van Capgemini zijn trots op ons succes omdat het verankerd is in onze Kernwaarden, zoals eerlijkheid en vertrouwen. We hebben al een Richtlijn Bedrijfsethiek en een gedetailleerd anticorruptiebeleid sinds 2010, lang voordat het een wettelijke verplichting was. Sinds 2016 moeten de Capgemini Groep en haar geconsolideerde dochterondernemingen voldoen aan de vereisten van de Franse wet nr. 2016-1691 over transparantie, bestrijding van corruptie en modernisering van het economische leven – bekend als de "Sapin II-wet" – die specifiek de verplichting oplegt om een anticorruptiebeleid en -programma te implementeren. De Groep zet zich ervoor in om ook te voldoen aan alle andere toepasselijke anticorruptiewetten over de hele wereld, waaronder de Amerikaanse Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) en de Britse Bribery Act 2010. Het is belangrijk om te weten dat, net als de Sapin II-wet, die van toepassing is op alle geconsolideerde dochterondernemingen van de Groep wereldwijd, de FCPA en de Britse Bribery Act 2010 ook zogenaamde extraterritoriale werking hebben.



Wat zijn de doelstellingen van het Anticorruptiebeleid van de Groep?

Het Anticorruptiebeleid van de Groep getuigt, in overeenstemming met onze Zeven Waarden, van de inspanningen van het topmanagement om corruptie te voorkomen en op te sporen. Capgemini tolereert geen enkele vorm van corruptie. Om onze medewerkers te helpen corruptie te voorkomen, is de eerste praktische doelstelling van het Anticorruptiebeleid van de Groep het identificeren en verduidelijken van de verschillende soorten van corruptie en uitleggen waarom ze verboden zijn. Het is de verantwoordelijkheid van iedereen die voor een Groepsonderneming werkt – ongeacht land van herkomst, standplaats, woonplaats, opleiding, culturele achtergrond en positie – om te weten wat corruptie is, wat de risico's zijn en welke (wettelijke) sancties daarop staan.

De tweede praktische doelstelling van het Anticorruptiebeleid van de Groep is het definiëren van de normen en regels die gelden voor het ontvangen en geven van geschenken, maaltijden of entertainment en corporate sponsoring, die kunnen leiden tot of geïnterpreteerd kunnen worden als corruptie. Het is van cruciaal belang dat we gezamenlijk onze Zeven Waarden verdedigen en beschermen door de standaarden zoals uiteengezet in het Anticorruptiebeleid van de Groep te definiëren, te implementeren en effectief na te leven.

De derde doelstelling van het Anticorruptiebeleid van de Groep is onze overtuiging uit te drukken dat eerlijkheid het concurrentievermogen bevordert en de maatschappelijk verantwoorde manier is om ons te gedragen. Door altijd integer te handelen in onze dagelijkse activiteiten – van onderzoek tot marketing, van dagelijkse routinetaken tot strategische ontwikkeling – beschermen en verzekeren we de duurzaamheid van de Groep op lange termijn voor onze klanten, zakenpartners, werknemers en de samenleving in het algemeen.

Door het Anticorruptiebeleid van de Groep te publiceren en op grote schaal te verspreiden, herhalen we nogmaals expliciet ons streven naar excellentie in de diensten en operatie voor onze klanten, langetermijnduurzaamheid van ons bedrijfsmodel voor onze aandeelhouders en onze trots en vertrouwen in onze werkomgevingen voor onze medewerkers en zakenpartners.

Naleving van het Anticorruptiebeleid van de Groep en Sancties

Deze versie komt in de plaats van en vervangt eerdere versies van ons Anticorruptiebeleid in elke jurisdictie waar de Groep zaken doet, zo nodig na vertaling en integratie in onze interne regels – bijvoorbeeld het *règlement intérieur* in Frankrijk – overeenkomstig de lokale arbeidswetgeving.



Het Anticorruptiebeleid van de Groep wordt verspreid onder alle medewerkers via het Talent Intranet en is openbaar beschikbaar op de externe websites van Capgemini. Alle medewerkers moeten het lezen, begrijpen en naleven. Naleving is een arbeidsvoorwaarde. Overtredingen, ongeacht de Groepsonderneming of de plaats waar het is gebeurd, kunnen leiden tot disciplinaire maatregelen, waaronder beëindiging van het dienstverband, een en ander zoals voorzien in de toepasselijke lokale regelgeving, inclusief Collectieve Arbeidsovereenkomsten. Het overtreden van anticorruptiewetten kan individuen ook blootstellen aan civiele schadeclaims, strafrechtelijke boetes en andere straffen, waaronder gevangenisstraf.

Het Anticorruptiebeleid van de Groep zal worden herzien en bijgewerkt wanneer nodig om wijzigingen in de toepasselijke wetgeving weer te geven, maar in elk geval om de drie jaar.



A.

VERBODEN GEDRAG

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste vormen van corruptie beschreven, waaronder omkoping, afpersing, smeergeld en frauduleuze boekhouding en administratie.

Deze vereisten gelden voor alle directeuren, leidinggevenden en medewerkers van Capgemini op elk niveau van de Groep. Ook van derden met wie een Groepsonderneming samenwerkt – consultants, onderaannemers, leveranciers, klanten en anderen – wordt verwacht dat zij zich aan deze algemene beginselen houden.

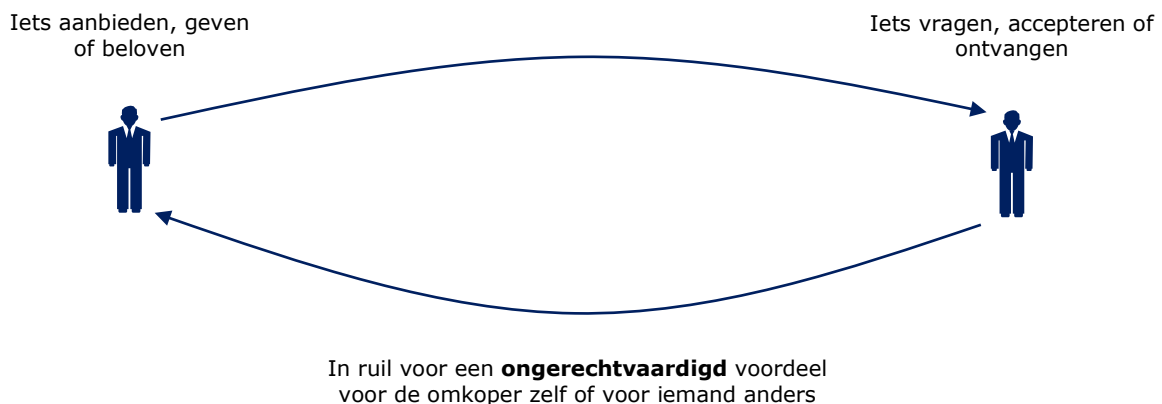


1. WAT IS CORRUPTIE IN HET ALGEMEEN?

In juridische termen kan corruptie in grote lijnen worden gedefinieerd als: **"iets aanbieden of geven om een ongerechtvaardigd voordeel te verkrijgen."** Het wordt ook wel gedefinieerd als **"het vragen, accepteren of ontvangen van iets in ruil voor een ongerechtvaardigd voordeel."**

Het aanbieden van **"iets"** kan vele vormen aannemen, variërend van geld – contant maar ook door middel van overschrijving – tot voordelen in natura zoals entertainment, reizen, upgraden naar eerste klas vliegtickets, uitstapjes naar vakantieoord, sponsoring, liefdadigheidsdonaties en het in dienst nemen van familieleden of vrienden.

Ook een **"ongerechtvaardigd voordeel"** kan vele vormen aannemen, zoals een voorkeursbehandeling, het sluiten van een overeenkomst, het openbaar maken van vertrouwelijke informatie, douanevrijstelling of het kwijtschelden van een boete na een belastingonderzoek.



Het is belangrijk om te begrijpen dat corruptie zowel het aanbieden of geven van iets om een ongerechtvaardigd voordeel te verkrijgen, als het vragen, accepteren of ontvangen van iets om een ongerechtvaardigd voordeel te verlenen, omvat en dat beide wettelijk verboden zijn. *Het toestaan van dergelijk handelen wordt ook gezien als corruptie.* Ten overvloede, het aanbieden of het geven kan **"te allen tijde"** gebeuren, dus ook *nadat* het ongerechtvaardigde voordeel als wederprestatie al is gegeven.

In de meeste landen wordt zelfs het **beloven** van een ongerechtvaardigd voordeel gezien als corruptie en dus als strafbaar feit, zelfs als een dergelijk voordeel niet daadwerkelijk wordt verleend. Verder maakt het niet uit of de belofte of verlening **direct of indirect**, dat wil zeggen via een derde partij als tussenpersoon, gebeurt.

De Groep accepteert geen enkele vorm van corruptie, in de publieke of private sector, direct of indirect.



2. CORRUPTIE VAN AMBTENAREN

Corruptie van ambtenaren kan worden gedefinieerd als het direct of indirect "beloven, aanbieden of geven van een ongerechtvaardigd voordeel aan een **ambtenaar**, voor de ambtenaar zelf of voor een andere persoon of entiteit, zodat de ambtenaar iets wel of niet doet in de uitoefening van zijn of haar officiële taken."

Het begrip "ambtenaar" moet zeer breed worden opgevat. Het omvat onder andere elke persoon:

- die een wetgevende, uitvoerende, administratieve of rechterlijke functie vervult;
- die gekozen of benoemd is om een openbare dienst te verlenen en/of een openbare functie uit te oefenen, inclusief als gemachtigde;
- die in dienst is van een staatsonderneming of een door de staat gecontroleerde onderneming;
- een lid van de koninklijke familie;
- een werknemer met een publieke taak bij een internationale overheidsorganisatie, of
- een kandidaat voor een politiek ambt of een persoon met een belangrijke positie, met beslissingsbevoegdheid in een politieke partij.

In het kader van het Anticorruptiebeleid van de Groep moeten naaste familieleden van ambtenaren, ook al zijn ze zelf geen ambtenaar, worden behandeld alsof ze dat wel zijn. Op het beloven, aanbieden of geven van een ongerechtvaardigd voordeel aan een naast familielid van een ambtenaar staat dezelfde sanctie als op het verlenen van een ongerechtvaardigd voordeel rechtstreeks aan een ambtenaar.

3. PRIVATE CORRUPTIE

Wanneer een ongerechtvaardigd voordeel wordt beloofd, aangeboden of verleend aan een **persoon in de private sector**, in tegenstelling tot een overheidsambtenaar, wordt dit beschouwd als private corruptie.

Om een voorbeeld te geven, als een leverancier een ongerechtvaardigd voordeel belooft of verleent in ruil voor vertrouwelijke informatie tijdens een aanbesteding, wordt dat gezien als private corruptie, wat wordt veroordeeld door de wet en door het Anticorruptiebeleid van de Groep.

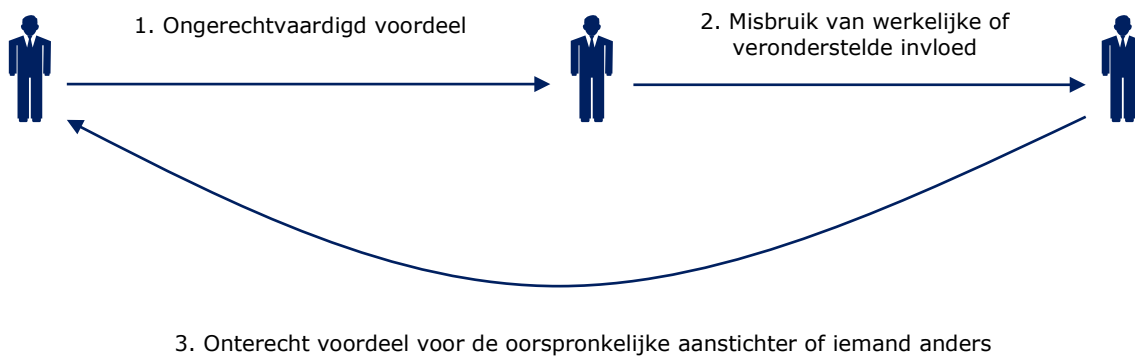
Het is belangrijk om te begrijpen dat zowel het beloven als het geven enerzijds en het vragen, accepteren of ontvangen anderzijds, persoonlijk of via een tussenpersoon, vormen van corruptie zijn die wettelijk zijn verboden en een schending van het Anticorruptiebeleid van de Groep zijn.



4. OMKOPING

Omkoping kan worden gedefinieerd als "het beloven, aanbieden of geven – direct of indirect – van een ongerechtvaardigd voordeel aan een persoon om zijn of haar daadwerkelijke of veronderstelde invloed te misbruiken, om een ongerechtvaardigd voordeel van een overheidsinstantie te krijgen voor de oorspronkelijke aanstichter of een andere persoon."

Omkoping omvat ook het direct of indirect verzoeken of aanvaarden van een ongerechtvaardigd voordeel door een persoon voor zichzelf of iemand anders, in ruil voor het misbruiken van zijn werkelijke of veronderstelde invloed met het oog op het verkrijgen van een ongerechtvaardigd voordeel van een overheidsinstantie of orgaan.



Omkoping is een vorm van corruptie.

In sommige jurisdicties, zoals Frankrijk, Brazilië en Spanje, wordt wettelijk onderscheid gemaakt tussen corruptie en omkoping. Andere landen, zoals de VS, maken dit juridische onderscheid niet.

De Groep accepteert geen enkele vorm van omkoping, ongeacht welk land of welke activiteit het betreft.

Praktijkvoorbeeld

Capgemini is van plan in te schrijven op een aanbesteding van het ministerie van Defensie dat op zoek is naar oplossingen voor kunstmatige intelligentie. Tijdens het aanbestedingstraject ontmoet je iemand die zegt dat hij de ambtenaar kent die verantwoordelijk is voor de beoordeling van de inschrijvingen. Hij stelt voor dat als hij twee tickets voor de Formule 1 Grand Prix van je krijgt, hij de aanbieding van Capgemini bij de ambtenaar zal aanprijzen en de uiteindelijke gunning in het voordeel van Capgemini zal beïnvloeden. Wat moet je doen?

Zelfs als je deze tickets gemakkelijk kan krijgen, moet je het aanbod afwijzen. Alleen al het verzoek om dergelijke tickets in ruil voor het uitoefenen van invloed is ongepast. Je loopt zo het risico in een situatie terecht te komen die wordt beschouwd als het strafbare feit "omkoping": het aanbieden van een ongerechtvaardigd voordeel – Formule 1-tickets – opdat je contact zijn echte of vermeende invloed op een ambtenaar gebruikt om een voorkeursbehandeling voor Capgemini te verkrijgen, wat een ongerechtvaardigd voordeel is. Het maakt niet uit of je contact zijn woord houdt of niet: er is al sprake van omkoping zodra je het ongerechtvaardigde voordeel verleent.



5. AFPERSING

Afpersing kan worden gedefinieerd als het proberen een ongerechtvaardigd voordeel te bemachtigen door het gebruik van geweld, dreiging met geweld of dwang. Chantage is een perfect voorbeeld van afpersing.

Sommige ambtenaren maken misbruik van hun bevoegdheid om ongerechtvaardigde voordelen te verkrijgen, bijvoorbeeld door een voordeel te vragen in ruil voor het afzien van boetes, bijvoorbeeld bij belastingonderzoeken. Dit heet afpersing.

Afpersing is een vorm van corruptie. Toegeven aan afpersing is in de meeste landen een corruptiemisdrijf.

De Groep verbiedt elke vorm van toegeven aan afpersing, ongeacht het land of de betrokken activiteit, tenzij het leven of de fysieke veiligheid van een persoon in gevaar is.

Praktijkvoorbeeld

Je werkt in Corporate Real Estate Services en bent verantwoordelijk voor de oplevering van een groot kantoor. Twee maanden voor de opleveringsdatum realiseer je je dat de operationele licentie opzettelijk wordt ingehouden in ruil voor een omkoopbetaling. De vertraging gaat de onderneming honderdduizenden, mogelijk zelfs miljoenen euro's kosten. Wat moet je doen?

Een dergelijk verzoek is afpersing en kan niet worden toegestaan. Zelfs in geval van afpersing, waar geen sprake is van persoonlijk voordeel, wordt een werknemer of vertegenwoordiger van Capgemini die akkoord gaat met het betalen van steekpenningen persoonlijk blootgesteld aan strafrechtelijke boetes en gevangenisstraf. Bovendien kan Capgemini als onderneming worden onderworpen aan strafrechtelijke boetes die hoger zijn dan de kosten van de vertraging en aan andere schadelijke gevolgen, zoals het worden uitgesloten van aanbestedingen. Nog los van de reputatieschade die zulk gedrag zou betekenen voor Capgemini en de werknemer. Maar hoe dan ook zou dergelijk gedrag tegen onze Waarden ingaan. **Een dergelijke schending dien je te melden via het SpeakUp-proces dat in Hoofdstuk 7 wordt beschreven.**

HOE VERZET JE JE TEGEN AFPERSING?

Allereerst moet je je Manager en je lokale Ethics & Compliance Officer raadplegen als je vragen hebt of hulp nodig hebt.

Voor wie wat meer over dit onderwerp wil weten is er "[Resisting Extortion and Solicitation in International Transactions \(RESIST\)](#)", een gratis hulpmiddel met verschillende operationele aanbevelingen, gebaseerd op praktijkvoorbeelden. Dit project werd gezamenlijk ontwikkeld door de International Chamber of Commerce (ICC), Transparency International, het Global Compact van de Verenigde Naties en het World Economic Forum Partnership Against Corruption Initiative.



6. SMEERGELD

Smeergeld kan worden gedefinieerd als kleine bedragen die aan een ambtenaar worden betaald om de uitvoering van een routinematige administratieve handeling waarop de betaler recht heeft, te bespoedigen. Zij zijn bedoeld om ambtenaren aan te sporen bij de uitvoering van hun taken, zoals de afgifte van een toestemming of een vergunning. Die bedragen worden vaak contant betaald.

Smeergeld is in de meeste landen illegaal.

Betaling van smeergeld is in strijd met het Anticorruptiebeleid van de Groep, zelfs indien zo'n betaling volgens de lokale wetgeving wel is toegestaan.

Praktijkvoorbeeld

Je hebt een visum nodig voor je volgende zakenreis naar India. Helaas is de vergadering op het laatste moment opgezet en ben je te laat met je visumaanvraag. De ambtenaar op de ambassade geeft aan dat hij je, in ruil voor een kleine betaling van AU \$50 in contanten, het visum morgen al kan bezorgen. Is een dergelijke betaling een vorm van "smeergeld"?

Ja. De betaling aan een persoon in zijn of haar persoonlijke capaciteit om jou een bepaalde service te verlenen waardoor jij je visum eerder ontvangt dan anderen die evenzeer recht op een dergelijke dienst hebben, verleent die persoon een ongerechtvaardigd voordeel in ruil voor een voorkeursbehandeling voor jou. Daarom is het een vorm van smeergeld.

Praktijkvoorbeeld

Je hebt een visum nodig voor je volgende zakenreis naar India. Helaas is de vergadering op het laatste moment opgezet en ben je te laat met je visumaanvraag. De ambassade beschikt over een "fast track" service om het visum sneller te verkrijgen tegen een gepubliceerde extra prijs. Is een dergelijke betaling een vorm van "smeergeld"?

Nee. Aangezien de betaling voor een versnelde "fast track" service voor iedereen beschikbaar is tegen een officiële en transparante prijs, gaat het hier niet om smeergeld.



7. FRAUDULEUZE BOEKHOUDING EN ADMINISTRATIE

Manipulatie of vervalsing van boekhoudposten om enige vorm van corruptie of omkoping te verbergen, wordt niet getolereerd, ongeacht het betrokken land of de betrokken activiteit.

De in TransFORM beschreven boekhoudnormen van de Groep moeten strikt worden nageleefd.

Praktijkvoorbeeld

Je werkt op de boekhoudafdeling. Joe, een vriend van je die in Sales werkt, onderhandelt over een deal. Joe is zich ervan bewust dat zijn cliënt een wijnliefhebber is en hij wil daarom graag een zeldzame fles wijn ter waarde van € 1500 kopen om indruk op hem te maken en de deal binnen te halen. Joe weet dat deze uitgave ver boven de drempel van Capgemini voor geschenken ligt. Uit naam van je langdurige vriendschap vraagt Joe je om deze kosten te boeken onder "Diversen". Mag je dit doen?

Je mag nooit instemmen met het verkeerd classificeren van een geschenk of het verbergen van een uitgave. Het manipuleren van de boekhouding en de administratie is in strijd met het Anticorruptiebeleid van de Groep en kan ertoe leiden dat de werknemer wordt gesanctioneerd, tot en met beëindiging van het dienstverband. Bovendien is het geschenkenbeleid van Capgemini gericht op het voorkomen van omkoping. Als Joe zo'n duur geschenk aanbiedt, zou hij zichzelf in een situatie plaatsen die kan worden gekarakteriseerd als het aanbieden van steekpenningen, wat een strafbaar feit is dat bestraft wordt met zware boetes en gevangenisstraf. Als je akkoord gaat met het verkeerd classificeren van de kosten, manipuleer je de administratie en kan je als medeplichtig worden beschouwd aan dergelijk wangedrag. Alle kosten die rechtstreeks aan een werknemer worden vergoed, moeten op de juiste wijze worden geregistreerd als een geschenk in de onkostenvergoedingstool.



B. PRAKTISCHE RICHTLIJNEN OM RISICOGEDRAG TE VOORKOMEN

In dit hoofdstuk presenteren we de beginselen die moeten worden gevolgd en de goedkeuringen die moeten worden verkregen om onze Groep te beschermen tegen corruptierisico's. Het gaat hier om **veelvoorkomende en wijdverbreide, aanvaardbare bedrijfspraktijken die, indien misbruikt, als corruptie kunnen worden beschouwd**. Houd er rekening mee dat het Anticorruptiebeleid van de Groep niet alle zakelijke omstandigheden dekt die je in je dagelijks leven kan tegenkomen. Het moet je echter voldoende informatie geven om te kunnen omgaan met veel van de problemen waarmee je waarschijnlijk te maken krijgt. Denk er steeds aan dat je niet alleen bent en dat je je **Manager** en je lokale **Ethics & Compliance Officer** moet raadplegen als je vragen hebt of hulp nodig hebt.

Deze vereisten gelden voor alle directeuren, leidinggevenden en medewerkers van Capgemini op elk niveau van de Groep. Ook van derden die interacties hebben met een Groepsonderneming – klanten, consultants, onderaannemers, leveranciers en anderen – wordt verwacht dat zij zich aan deze algemene beginselen houden.



1. ONGANG MET ZAKELIJKE RELATIES

1.1. Basisbeginselen

Alle evenementen die door Capgemini worden georganiseerd of gesponsord, evenals entertainment, maaltijden, geschenken, reizen en accommodatie – ongeacht of ze aan een derde partij worden gegeven of van deze partij worden gekregen – moeten voldoen aan alle volgende **basisbeginselen**:

1. Ze moeten niet alleen voldoen aan de toepasselijke wetten en de Beleidsbepalingen van de Groep, maar ook aan de regels van de werkgever van de ontvanger;
2. Ze moeten verband houden met een verifieerbaar legitiem zakelijk doel;
3. Ze mogen niet worden gemaakt om een ongerechtvaardigd voordeel te behalen of een handeling onterecht te beïnvloeden;
4. Ze moeten:
 - i. een redelijke waarde hebben,
 - ii. passend zijn, rekening houdend met de positie van de ontvanger, de omstandigheden en de gelegenheid waarvoor ze zijn gemaakt;
 - iii. geen gevoel van verplichting of schijn van ongepastheid creëren,
 - iv. niet redelijkerwijs door de ontvanger of anderen kunnen worden begrepen als omkoping, en
 - v. niet herhaaldelijk worden gegeven aan of ontvangen van dezelfde ontvanger.
5. **Indien bedoeld voor een ambtenaar, moet het entertainment (1.2), de maaltijd (1.3), het geschenk (1.4) of de reis en accommodatie (1.5) hoe dan ook vooraf worden goedgekeurd door de plaatselijke Ethics & Compliance Officer; houd er rekening mee dat in sommige landen het aanbieden van dergelijke voordelen wettelijk verboden is.**
6. Bovendien moeten alle door Capgemini gemaakte kosten eerlijk en nauwkeurig worden geregistreerd in de boekhouding en administratie van de Groepsonderneming.

Voordat je een geschenk, maaltijd of entertainment, reis of accommodatie aanbiedt of accepteert die hoger is dan de referenties in het Reis- en Onkostenbeleid van de Groep, is het belangrijk om te controleren of je hiermee de basisbeginselen en aanvullende voorwaarden van het Anticorruptiebeleid van de Groep naleeft. We raden je aan vooraf met je Manager te overleggen om ervoor te zorgen dat je het met elkaar eens bent. **Elke onkostenclaim boven de drempels die per land zijn vastgelegd in het Reis- en Onkostenbeleid van de Groep, kan door je manager worden afgewezen.**

In geval van vragen kan je je lokale Ethics & Compliance Officer raadplegen, op wiens schriftelijke advies kan worden vertrouwd.



WAT ALS DE ONTVANGER BESLISSINGSBEVOEGDHEID HEEFT OVER EEN HANGENDE BESLISSING?

Bedenk dat als de ontvanger directe of indirecte beslissingsbevoegdheid heeft over een hangende of verwachte beslissing die van invloed kan zijn op de belangen van de Groep, je extra voorzichtigheid moet betrachten. In dergelijke omstandigheden wordt het over het algemeen niet passend geacht om een geschenk of entertainment aan te bieden.

Hangende of verwachte beslissingen die van invloed zijn op de belangen van de Groep zijn:

- Aanbestedingen uit de private of publieke sector;
- Wijzigingen in wet- of regelgeving, toekenning van overheidssubsidies; of
- Toekenning of verlenging van handelscontracten.

Bij twijfel dien je je aanbod van entertainment, maaltijden, geschenken of reizen en accommodatie schriftelijk vast te leggen. Een dergelijke uitnodiging dient een erkenning te bevatten dat het aanbod, naar het beste weten van de Groep, voldoet aan de toepasselijke wetgeving, dat het aanbod verder afhankelijk is van de naleving van het beleid van de werkgever van de ontvanger en dat het de verantwoordelijkheid van de ontvangende werknemer is om dit te verifiëren.



1.2. Entertainment

Uitnodigingen voor entertainment – zoals toneelstukken, concerten, sportwedstrijden, conferenties, museumbezoeken, seminars of Capgemini-evenementen – zijn legitieme mogelijkheden om een intieme relatie op te bouwen met klanten of leveranciers. Ze kunnen echter ook het risico inhouden dat er een schijn van ongepastheid ontstaat.

Om die reden is het aanbieden of accepteren van uitnodigingen voor entertainment enkel toegestaan als aan alle volgende voorwaarden is voldaan:

- Er is voldaan aan de **basisbeginselen** (1.1);
- Aan de volgende **aanvullende voorwaarden** is voldaan:
 - Een medewerker van de Groepsonderneming is aanwezig op het evenement;
 - De per land geldende drempels voor maaltijden en externe uitnodigingen die zijn vervat in het Reis- en Onkostenbeleid van de Groep, moeten worden gebruikt als referentie voor de waarde ervan; als de waarde die door de werkgever van de derde partij is toegestaan lager is, moet je deze respecteren;
 - Het entertainment is legaal en sociaal aanvaardbaar.

Uitnodigingen voor entertainment boven de geldende drempels moeten door je Manager worden goedgekeurd voordat je een dergelijke uitnodiging verstrekt. Wanneer je onkosten maakt in verband met een uitnodiging en vervolgens om terugbetaling vraagt, kan de goedkeuring van de Manager worden afgeleid van zijn of haar goedkeuring van je onkostenvergoedingsclaim.

In geval van vragen kan je je lokale Ethics & Compliance Officer raadplegen, op wiens schriftelijke advies kan worden vertrouwd.

Praktijkvoorbeeld

Je bent verantwoordelijk voor een project waarvoor een beroep moet worden gedaan op leveranciers. Op het moment van de aanbesteding nodigt een van de potentiële leveranciers je uit voor een tenniswedstrijd op een prestigieus toernooi. Wat is het beste gedrag in zo'n situatie?

Je moet deze uitnodiging afwijzen. Anders zou je in een belangenconflict kunnen terechtkomen die zelfs als corruptie kan worden beschouwd indien de leverancier in ruil daarvoor een ongerechtvaardigde compensatie, zoals vertrouwelijke technische informatie, van je verwacht. Ter herinnering, in het kader van een aanbesteding moeten alle leveranciers toegang hebben tot dezelfde informatie.

Je moet je Manager verder schriftelijk op de hoogte stellen van dit voorstel en het met hem of haar bespreken om de juiste handelwijze ten aanzien van de betrokken leverancier te bepalen.



1.3. Maaltijden

Zaken doen tijdens een maaltijd is gebruikelijk in het bedrijfsleven. Een maaltijd mag worden aangeboden aan of geaccepteerd van een derde, mits aan alle volgende voorwaarden is voldaan:

- Er is voldaan aan de **basisbeginselen** (1.1);
- Aan de volgende **aanvullende voorwaarden** is voldaan:
 - De maaltijd is zuiver van zakelijke aard – hij vindt bijvoorbeeld plaats tijdens een vergadering of het doel van de maaltijd is het voeren van zakelijke besprekingen; en
 - De waarde ervan is die van een standaardwerkmaaltijd volgens lokale of andere toepasselijke normen, of ze staat in verhouding tot de positie van de ontvanger, de omstandigheden en de gelegenheid. De drempels die per land zijn vastgelegd in het Reis- en Onkostenbeleid van de Groep moeten als referentie worden gebruikt. Als de toegestane waarden in het toepasselijke beleid van de klant lager liggen, moet je deze respecteren.

Maaltijduitnodigingen boven de geldende drempel moeten worden goedgekeurd door je Manager. Goedkeuring van de manager kan worden afgeleid van zijn of haar goedkeuring van de onkostenclaim.

In geval van vragen kan je je lokale Ethics & Compliance Officer raadplegen, op wiens schriftelijke advies kan worden vertrouwd.

Praktijkvoorbeeld

Je wenst een werkmaaltijd met je klant te organiseren en je hebt zelf beoordeeld dat aan alle basisbeginselen en aanvullende voorwaarden van het Anticorruptiebeleid van de Groep zal worden voldaan, behalve dat de waarde per persoon van de maaltijd 25% hoger zal liggen dan de drempel voor je land zoals gedefinieerd in het Reis- en Onkostenbeleid van de Groep. Wat moet je doen?

De drempels die in het Reis- en Onkostenbeleid van de Groep worden gedefinieerd voor externe maaltijden, zijn nuttige referenties om de naleving van het Anticorruptiebeleid van de Groep te beoordelen. Afhankelijk van de omstandigheden, de gelegenheid of de positie van de ontvanger kan je echter nog steeds aan het Anticorruptiebeleid van de Groep voldoen als je een maaltijd organiseert die boven de indicatieve monetaire drempel ligt. In dergelijke gevallen is het belangrijk om te overwegen en kan het nuttig zijn om te documenteren waarom een dergelijke maaltijd onder de gegeven omstandigheden gerechtvaardigd is en geen risico op corruptie inhoudt.

Je moet contact opnemen met je Manager om ervoor te zorgen dat hij of zij je nalevingsbeoordeling vooraf deelt. In geval van onduidelijkheid vraag je de lokale Ethics & Compliance Officer om een oordeel. Als je je Manager niet van tevoren bij je beslissing betreft, kan hij of zij je onkostenclaim afwijzen.



Praktijkvoorbeeld

Tijdens een competitieve offerteaanvraag wil je graag informatie verkrijgen over concurrerende offertes. Je kent een van je concurrenten goed. Mag je met hem uit eten gaan voor een informeel gesprek?

Nee, dit kan worden gezien als een belangenconflict of zelfs poging tot corruptie. Tijdens een offerteaanvraag die nog loopt mag je nooit een concurrent uitnodigen voor een maaltijd en moet je een dergelijke uitnodiging weigeren. Meer in het algemeen mag je nooit proberen om niet-openbare informatie van een concurrent te verkrijgen.

1.4. Geschenken

Het geven van kleine persoonlijke geschenken is vaak onderdeel van de lokale gewoonte of cultuur. Een medewerker van Capgemini mag echter geen geschenken vragen of eisen. Hoewel sterk afgeraden, is het toegestaan om aan een derde een geschenk te geven of een geschenk van deze derde aan te nemen, mits aan alle volgende voorwaarden is voldaan:

- Er is voldaan aan **de basisbeginselen** (1.1);
- Aan de volgende **aanvullende voorwaarden** is voldaan:
 - Het geschenk is van een nominale waarde. De drempel die per land is vastgelegd in het **Reis- en Onkostenbeleid van de Groep** moet als referentie worden gebruikt. Als de toegestane waarden in het toepasselijke beleid van de klant lager zijn, moeten die drempels van de klant worden gerespecteerd.
 - Het geschenk wordt alleen gegeven aan het zakelijke contact en niet aan diens familieleden of vrienden; en
 - Het wordt nooit in contanten of een equivalent daarvan – bijvoorbeeld cadeaubonnen of vooraf betaalde vouchers – gegeven.

Anders dan kleine standaardgeschenken, zoals die met een bedrijfslogo, moeten alle geschenken die worden aangeboden of voorgesteld, op voorhand door je Manager worden goedgekeurd. Indien het geschenk bij wijze van uitzondering rechtstreeks door een werknemer wordt gekocht, kan de goedkeuring van de Manager worden afgeleid van zijn of haar goedkeuring van de onkostenclaim.

In geval van vragen kan je je lokale Ethics & Compliance Officer raadplegen, op wiens schriftelijke advies kan worden vertrouwd.



Praktijkvoorbeeld

Een leverancier biedt je een horloge aan met het logo van zijn of haar bedrijf. Mag je dit accepteren?

Als het een horloge is met een bescheiden waarde, mag het worden aangenomen. Als het echter van aanzienlijke waarde is, moet je het geschenk weigeren. Als het hoger is dan de drempel die per land is vastgelegd in het Reis- en Onkostenbeleid van de Groep, moet je het geschenk melden aan je Manager.

Praktijkvoorbeeld

Je reist naar China voor zakelijke doeleinden en het Chinese Nieuwjaar staat op het punt te beginnen. Je hebt gehoord dat het tijdens het Chinese Nieuwjaar traditie is rode enveloppen met geld te geven, vooral aan jongeren. Aangezien geschenken worden ontmoedigd door het Anticorruptiebeleid van de Groep, heb je nog nooit een geschenk voor een klant gekocht. Je erkent het belang van het verstrekken van een geschenk, maar wat betekent "nominale waarde" voor een geschenk? Hoe zit het met die rode enveloppen met geld?

Geschenken van nominale waarde omvatten vaak kleine aandenkens en promotionele artikelen met de naam of het handelsmerk van de Groep, zoals mokken, pennen of kalenders, en deze geschenken zouden aanvaardbaar zijn. Andere gebruikelijke geschenken van bescheiden waarde kunnen bloemen, boeken of fruitmanden zijn. Maar door enveloppen met geld aan je klant te geven voor zijn of haar kinderen bega je tot twee maal toe een inbreuk op het Anticorruptiebeleid van de Groep:

1. het is ten strengste verboden om iemand geld of een equivalent daarvan – zoals cadeaubonnen of vooraf betaalde vouchers – te schenken;
2. het is ten strengste verboden om een geschenk te geven aan een niet-zakelijk contact – als het bedoeld is voor de kinderen van de klant.

Het is een beter idee om een mand vol sinaasappelen aan te bieden – want dat is eveneens een traditie.

1.5. Reizen en accommodatie

In bepaalde beperkte omstandigheden kan het nodig zijn de reis- en verblijfskosten van derden te betalen, bijvoorbeeld om de bedrijfsruimten van de Groep te bezoeken of een Capgemini-evenement bij te wonen. Al deze uitnodigingen moeten aan de volgende voorwaarden voldoen:

- Er is voldaan aan **de basisbeginselen** (1.1);
- Aan de volgende **aanvullende voorwaarden** is voldaan:



- De uitnodiging omvat of dekt niet de kosten van een uitstapje;
- De reisafstand en de duur van het verblijf zijn redelijk, gepast en gerechtvaardigd om legitieme zakelijke redenen;
- De kosten zijn in overeenstemming met het Reis- en Onkostenbeleid van de Groep;
- Betalingen om de reis- en verblijfskosten van ambtenaren te dekken moeten, mits wettelijk toegestaan, rechtstreeks worden verricht aan de verkopers – zoals de luchtvaartmaatschappijen, de hotels – of aan de instantie van de ambtenaar;
- De betalingen worden alleen verstrekt aan het zakelijke contact en niet aan diens familieleden of vrienden; en
- De kosten zijn niet hoger dan wat een werknemer van de Groepsonderneming met een gelijkwaardige status zou hebben besteed aan reizen naar dezelfde bestemming.

Reis- en verblijfskosten die voor derden worden betaald, moeten vooraf worden goedgekeurd door je Manager.

Alle reizen en accommodatie die van een derde worden geaccepteerd, moeten ook voldoen aan de hierboven beschreven beginselen.

In geval van vragen kan je je lokale Ethics & Compliance Officer raadplegen, op wiens schriftelijke advies kan worden vertrouwd.

Praktijkvoorbeeld

Een van je klanten vraagt of hij of zij een Delivery Center van Capgemini in India kan bezoeken. Je weet niet zeker wie hiervoor moet betalen. Naast de vluchten en accommodatie wil je ook een lokale sightseeingreis organiseren als onderdeel van het bezoek. Wat is de juiste aanpak in een dergelijke situatie?

Het is geen probleem om een bezoek aan een vestiging van Capgemini te organiseren. Maar je moet wel voorzichtig zijn met de reis- en verblijfsarrangementen:

1. Je moet controleren of er voor je klant beperkingen gelden op grond van zijn eigen anticorruptiebeleid of een ander geldend bedrijfsbeleid. Als dat zo is, moet je je hieraan houden.
2. Als je voor je klant betaalt, moet je de basisbeginselen (1.1) en de hierboven vermelde aanvullende voorwaarden naleven. Entertainment of lokale sightseeingtrips mogen geen extra reis- of overnachtingsaccommodatie omvatten en moeten voldoen aan de regels voor Entertainment (1.3).



1.6. Sponsoring, Marketing- en Salesevenementen

Sponsoring en Marketing- en Salesevenementen zijn passende en legitieme zakelijke praktijken. Het is echter belangrijk om te erkennen dat ongepaste of buitensporige sponsoring of Marketing- en Salesevenementen een vorm van omkoping of corruptie kunnen zijn die volgens de wet en het Anticorruptiebeleid van de Groep verboden is.

Capgemini organiseert of sponsort twee soorten evenementen:

Zakelijke promotie-evenementen zijn direct gerelateerd aan ons bedrijf, zoals een tentoonstelling, beurs of conferentie. Het zijn meestal grote evenementen die business-to-business reclame en persoonlijke verkopen combineren. Deze evenementen bieden Capgemini de kans om haar merkzichtbaarheid te vergroten en zijn capaciteiten aan de markt te tonen – klanten, prospects en partners. Deze evenementen omvatten:

- Door ons georganiseerde evenementen voor klanten van Capgemini;
- Deelname van Capgemini als sponsor aan een evenement georganiseerd door onze zakenpartners – bijvoorbeeld Dreamforce; of
- Deelname van Capgemini als sponsor aan sector- of industrie-evenementen – bijvoorbeeld de European Utility Week, Mobile World Congress.

Niet-zakelijke evenementen georganiseerd of gesponsord door het geven van geld, goederen of diensten, meestal met het doel om de Capgemini Groep of de merknaam Capgemini te promoten – bijvoorbeeld in ruil voor de aanwezigheid van ons merk op een evenement en/of in de media. Zelfs als dergelijke evenementen niet rechtstreeks van zakelijke aard zijn, dragen ze bij tot de zichtbaarheid van het merk van de Groep en de reclame- en promotiestrategie van de Groep. Bovendien bieden ze de mogelijkheid om een legitiem intieme relatie op te bouwen met klanten, leveranciers en partners of vergroten ze onze aantrekkelijkheid op de talentenmarkt. Voorbeelden van zulke evenementen:

- Sportieve, culturele of public relations-evenementen georganiseerd door de Capgemini-afdelingen Marketing & Communications, Sales, CSR of HR; of
- Sponsoring door Capgemini van een evenement dat georganiseerd wordt door een sportieve, culturele, educatieve of institutionele organisatie.

Sponsoring en Marketing- en Salesevenementen moeten worden onderscheiden van donaties die kunnen worden gedaan aan liefdadigheidsinstellingen, zoals verder beschreven onder Hoofdstuk 2.2 hieronder.

> Goedkeuringsregels voor sponsoring en Marketing- en Salesevenementen

Werknemers en personen of entiteiten die handelen namens de Capgemini Groep mogen dergelijke evenementen nooit organiseren of sponsoren, tenzij (i) aan de **basisbeginselen** (1.1) en (ii) aan de volgende **aanvullende voorwaarden** is voldaan:



- Het evenement moet worden afgestemd op de strategie van de Groep en op de richtlijnen van Marketing & Communications/Sales, de Zeven Waarden van de Groep en de Richtlijn Bedrijfsethiek.
- Het voordeel in natura voor derden – bijvoorbeeld klanten, partners, marktinfluencers – die door Capgemini worden uitgenodigd voor het evenement, moet voldoen aan de basisregels en aanvullende voorwaarden met betrekking tot uitnodigingen en entertainment (1.2), maaltijden (1.3), geschenken (1.4) en reizen en accommodatie (1.5).
- De indicatieve drempels die zijn vastgelegd in het Reis- en Onkostenbeleid van de Groep voor uitnodigingen en entertainment (1.2), maaltijden (1.3), geschenken (1.4) en reis- en verblijfskosten (1.5) zijn echter niet van toepassing. De beoordeling van de voordelen in natura wordt als geheel verzorgd door de lokale afdelingen Marketing & Communications of Sales, aan de hand van de richtlijnen die in dit hoofdstuk worden beschreven.
- Bij het sponsoren van een evenement van derden wordt **due diligence** uitgevoerd op de evenementenhost, zoals uiteengezet in Hoofdstuk 5 "Due Diligence met betrekking tot Derden".

Om ervoor te zorgen dat zakelijke promotie-evenementen en niet-zakelijke evenementen hun beoogde zakelijke doel dienen om het merk van de Groep te promoten en te versterken, en om geen schijn van ongepastheid te creëren, moet elk van deze evenementen schriftelijk worden goedgekeurd door twee ondertekenaars:

- het desbetreffende hoofd BU/GBL/SBU, naar gelang van de eenheid van oorsprong van het verzoek, en
- de Country/SBU/GBL Marketing & Communications Director(s) .

Country/SBU/GBL Marketing & Communications Directors houden een geconsolideerd overzicht bij van alle sponsoringactiviteiten en alle Marketingevenementen die door de operationele entiteiten in hun geografisch gebied zijn gesponsord of georganiseerd, zodat dit te allen tijde kan worden geraadpleegd. Dit overzicht moet aan het einde van het jaar worden verzonden naar de afdeling Marketing & Communications van de Groep.

Bovendien geldt dat evenementen en sponsoring:

- boven € 30.000 in landen met een laag corruptierisico – [Corruption Perception Index van Transparency International](#) boven of gelijk aan 50
- en boven € 15.000 in landen met een middelmatig tot hoog corruptierisico – [Corruption Perception Index van Transparency International](#) onder 50

door de lokale afdeling Marketing & Communications naar de **afdeling Marketing & Communications van de Groep** moeten worden geëscaleerd, voor extra validatie.

Elk evenement dat door de Salesteams van Capgemini wordt georganiseerd of gesponsord zonder Marketing & Communications erbij te betrekken, wordt beschouwd als een Salesevenement waarvoor de desbetreffende Sales Director(s) en het hoofd BU/GBL/SBU in plaats van de Marketing & Communications Director toestemming moet geven.

Het is de verantwoordelijkheid van de aanvragers om de marketing- en compliance analyse uit te voeren en ter goedkeuring aan de desbetreffende hoofden en directeuren (zoals hierboven beschreven) voor te leggen.



In geval van twijfel bij het uitvoeren van de compliance analyse moeten de Marketing & Communications Directors of de Sales Directors de lokale Ethics & Compliance Officer om advies vragen. **Indien ambtenaren worden uitgenodigd of betrokken bij de organisatie van een evenement, plegen de Marketing & Communications Directors en de Sales Directors systematisch overleg met de lokale Ethics & Compliance Officer.**

Praktijkvoorbeeld

De Capgemini Groep sponsort de Rugby Sevens in Dubai. Mag je een klant of partner uitnodigen voor dit evenement en hem of haar vervoer en/of accommodatie aanbieden?

De sponsoring, de financiering en de voordelen in natura voor genodigden van Capgemini moeten worden toegestaan volgens de regels voor sponsoring en voor Marketing- en Salesevenementen (1.6). Gebruikmaken van deze activiteit om bepaalde mensen uit te nodigen en het imago van het bedrijf te promoten is mogelijk, maar deze uitnodigingen moeten:

- in overeenstemming zijn met de regels inzake reizen en accommodatie (1.5);
- worden toegestaan door de personen die de sponsoring hebben gevalideerd (1.6); en
- het desbetreffende beleid van de klant of partner respecteren.

2. POLITIEKE BIJDRAGEN EN LIEFDADIGHEIDSDONATIES

2.1. Politieke bijdragen

Ook al is de Groep betrokken bij de gemeenschappen waarin ze woont en opereert, is het niettemin het beleid van de Groep om, noch direct noch indirect via een derde partij, steun te betuigen aan een politieke organisatie, in natura of geldelijk.

Praktijkvoorbeeld

Een klant vraagt Capgemini om een bijdrage te leveren aan de campagne van een politicus. Heb je het recht om zo'n donatie te doen?

Nee. Het is tegen het beleid van Capgemini om bijdragen te leveren aan enige politieke organisatie, zelfs een die je persoonlijk steunt.

Praktijkvoorbeeld

Een politieke kandidaat vraagt je om zijn of haar parlementaire campagne te financieren. Heb je het recht om zo'n donatie te doen?

Ja, maar alleen als de bijdrage in persoonlijke hoedanigheid wordt geleverd, niet gekoppeld is aan de naam van de Groep en niet ten goede komt aan de onderneming waar je werkt.



2.2. Liefdadigheidsdonaties

Bij Capgemini streven we ernaar om een directe en duurzame positieve impact te creëren in de gemeenschappen waarin we leven en opereren, en om Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) te integreren in onze core business strategie. Het is echter belangrijk om in te zien dat liefdadigheidsdonaties een belangenconflict kunnen creëren of kunnen worden opgevat als een vorm van omkoping of corruptie die volgens de wet en het Anticorruptiebeleid van de Groep verboden is.

Er zijn twee belangrijke bronnen van liefdadigheidsdonaties in Capgemini:

- Liefdadigheidsdonaties die door de afdeling CSR zijn geïdentificeerd om onze MVO-strategie te bevorderen, en
- Liefdadigheidsdonaties die lokaal geïdentificeerd en op de gemeenschap gericht zijn.

Strategische **MVO-donaties** gelden als een toewijzing van MVO-middelen, indien ze zijn afgestemd op de gepubliceerde MVO-strategie van de Groep – d.w.z. digitale inclusie, milieuduurzaamheid of diversiteit – en voldoen aan de toepasselijke wettelijke en fiscale vereisten om als donaties te kwalificeren.

Liefdadigheidsdonaties zijn **gemeenschapsgericht** als ze lokaal worden gesponsord. Ze voldoen aan de toepasselijke wettelijke en fiscale vereisten om als donaties te kwalificeren maar voldoen niet aan de criteria van de MVO-strategie. Een voorbeeld van dergelijke lokale, gemeenschapsgerichte liefdadigheidsdonaties is het kopen van een kaartje voor een galadiner ten gunste van een lokaal ziekenhuis. Vergeet niet dat dit soort liefdadigheidsdonaties, die vaak tot stand komen via contacten met partners of klanten, bijzondere waakzaamheid vereisen om belangenconflicten te vermijden.

> Goedkeuringsregels voor liefdadigheidsdonaties

Werknemers en personen of entiteiten die namens de Capgemini Groep handelen mogen nooit een liefdadigheidsdonatie doen, tenzij aan de **volgende voorwaarden** is voldaan:

- Er is voldoende informatie over het doel van de donatie om te bepalen dat deze verenigbaar is met de Zeven Waarden en de Richtlijn Bedrijfsethiek van de Groep.
- De ontvanger is een legitieme liefdadigheidsorganisatie die **voorafgaand** aan de donatie is beoordeeld op due diligence, zoals uiteengezet in Hoofdstuk 5 "Due Diligence met betrekking tot Derden";
- Elk mogelijk – zelfs vermeend – belangenconflict in verband met deze donatie is bekendgemaakt en goedgekeurd;
- Alle andere aangestipte ethische problemen zijn naar behoren opgelost;
- Betalingen worden nooit in kleine contanten of op de privérekening van een individu gedaan;
- De ontvanger stemt ermee in een schriftelijke bevestiging van ontvangst van de donatie af te geven, met vermelding van het ontvangen bedrag;
- De donatie wordt eerlijk en nauwkeurig geregistreerd in de boekhouding en de administratie van de Groep; en
- Alle documentatie wordt bewaard met het oog op mogelijke toekomstige audits.



Alle liefdadigheidsdonaties moeten worden goedgekeurd door de lokale Ethics and Compliance Officer en door:

- de afdeling CSR, om te kwalificeren als toewijzing van MVO-middelen, of
- Door het desbetreffende hoofd van de MU/BU/GBL/SBU, het hoofd van de GBL, het land van de GBL, voor gemeenschapsgerichte donaties.

Bovendien is voor donaties boven de onderstaande drempels de aanvullende goedkeuring van de Algemeen Secretaris van de Capgemini Groep vereist:

- € 15.000 in landen met een laag corruptierisico – [Corruption Perception Index van Transparency International](#) boven of gelijk aan 50, of
- € 5.000 in landen met een middelmatig tot hoog corruptierisico – [Corruption Perception Index van Transparency International](#) onder 50.

Lokale Ethics & Compliance officers moeten een actueel geconsolideerd overzicht bijhouden van alle liefdadigheidsdonaties die namens alle entiteiten in hun geografisch gebied zijn goedgekeurd, zodat dit te allen tijde kan worden geraadpleegd.

Praktijkvoorbeeld

Je wordt op je werkplek gevraagd om te doneren aan een goed doel. Hoe reageer je hierop?

Je bent vrij om in je eigen naam te doneren aan een goed doel, als je dat wenst. Als je echter wilt doneren namens de Groepsonderneming waar je werkt, moet je contact opnemen met de desbetreffende goedkeurder in de onderneming en met je lokale Ethics & Compliance Officer, zoals hierboven beschreven.

Praktijkvoorbeeld

Een klant vraagt Capgemini om een liefdadigheidsinstelling waar hij in de Raad van Bestuur zit financieel te steunen. Hoe reageer je hierop?

Dit verzoek moet zorgvuldig worden doorgelicht om iedere vorm van belangenverstrengeling te vermijden. Een liefdadigheidsdonatie mag nooit een voorwaarde zijn voor de verlenging van een zakelijke overeenkomst en mag niet worden goedgekeurd of verstrekt zolang er een offerte loopt, indien dat kan worden opgevat als een verzoek of een toekenning van een "ongerechtvaardigd voordeel". Om de belangen van onze klanten en die van Capgemini te beschermen, moet je ervoor zorgen dat er geen toezeggingen worden gedaan voordat het verzoek is goedgekeurd middels de procedure die is ingesteld door Ethics & Compliance. Ook moet het voldoen aan de voorwaarden voor goedkeuring.



3. BELANGENCONFLICTEN

Er ontstaat een belangenconflict wanneer onze persoonlijke belangen – of het nu gaat om financiële of andere belangen, om onze eigen belangen of die van onze familieleden – de objectieve uitoefening van onze beroepstaken en verantwoordelijkheden daadwerkelijk of mogelijk beïnvloeden, of als dit zo kan worden opgevat. Simpel gezegd, er is sprake van een belangenconflict wanneer iemand zijn of haar officiële positie *zou kunnen* misbruiken voor privégewin. Belangenconflicten kunnen aanleiding geven tot corruptie, waarbij een persoon misbruik maakt van *zijn positie voor privégewin*.

Er is niets mis mee om geconfronteerd te worden met een belangenconflict – we hebben allemaal een leven buiten Capgemini. Het gaat erom dat je je bewust bent van het bestaan van feitelijke, potentiële of vermeende belangenconflicten en dat je een dergelijk conflict naar behoren meldt.

Sommige veelvoorkomende situaties kunnen feitelijke, potentiële of vermeende belangenconflicten opleveren:

- Wanneer een relatie met een zakenpartner onze loyaliteit aan ondernemingen uit de Groep of ons vermogen om professionele beslissingen te nemen in het belang van de Groep zou kunnen beïnvloeden of die indruk zou kunnen wekken.
- Wanneer het gebruik van de eigendommen van een Groepsonderneming of de informatie die we in het kader van onze beroepsactiviteit hebben verkregen, ons of een familielid een voordeel zou kunnen verschaffen;

Werknemers moeten hun Manager onmiddellijk elke situatie melden die een feitelijk, potentieel of vermeend belangenconflict inhoudt, en Managers moeten met deze melding omgaan volgens de procedure beschreven in het Belangenconflictbeleid van de Groep. Neem contact op met je lokale Ethics & Compliance Officer in geval van vragen of onzekerheid over de juiste afhandeling van een mogelijk conflict.

Werknemers moeten beslissingen nemen in het belang van de Groep, ongeacht hun persoonlijke belangen.

Om vast te stellen of een bepaalde situatie een belangenconflict zou kunnen veroorzaken, moet je jezelf de volgende vragen stellen:

- Hoe zou deze situatie eruit kunnen zien voor iemand buiten Capgemini? Zou je je ongemakkelijk voelen als een van je collega's het wist? Wat zou je doen als je hoorde dat iemand in je team zich in deze situatie bevond?
- Zou jij of een van je familieleden een voordeel verkrijgen dankzij je relatie met de derde partij?
- Is de situatie waarschijnlijk van invloed op een mogelijke beslissing van jou bij Capgemini?
- Voel je een bepaalde verplichting als gevolg van je relatie met de derde partij?
- Lijkt jouw relatie met de derde partij je vermogen om een beslissing te nemen in het belang van Capgemini in gevaar te brengen?

Als het antwoord op een van de bovenstaande vragen "Ja" of "Misschien" is, bevindt je je in een werkelijk, potentieel of vermeend belangenconflict. Je moet je Manager hiervan op de hoogte stellen.



Praktijkvoorbeeld

De verantwoordelijkheden van een familielid brengen hem of haar ertoe zaken te doen met Capgemini, precies op het werkteerrein waarbinnen jij zakelijke beslissingen kan beïnvloeden. Bijvoorbeeld:

- Een familielid werkt voor een leverancier van Capgemini die onlangs een voorstel heeft ingediend bij Capgemini. Je Manager wil dat jij lid wordt van het beoordelingsteam dat alle offertes moet evalueren, waaronder ook de offertes die door jouw familielid zijn ingediend.
- Een familielid werkt voor een klant van Capgemini en je Manager wil dat jij lid wordt van het offerteteam om de klant te overtuigen om zaken met ons te doen.

Je moet deze situaties aan je Manager melden zodra je er kennis van neemt. Hij of zij zal vervolgens de nodige stappen nemen om te bepalen of verdere actie vereist is. In het algemeen is het niet gepast om invloed uit te oefenen op of beslissingen te nemen over een familielid. Als je opheldering nodig hebt, verzoeken we je contact op te nemen met je lokale Ethics & Compliance Officer.

4. LOBBYEN

Lobbyen kan worden gedefinieerd als een activiteit die bedoeld is om een openbare beslissing, en met name de inhoud van een wet of een regelgevende bepaling, te beïnvloeden. In veel landen zoals Frankrijk wordt lobbyen bij wet gedefinieerd. Het is er onderworpen aan strikte ethische regels en moet, indien aan bepaalde voorwaarden is voldaan, worden vastgelegd in een openbaar register.

Lobbyen is **verboden** als het niet specifiek is goedgekeurd door de CEO van de Groep. Elke uitzonderlijke lobbyactiviteit die namens de Groep wordt uitgevoerd, moet transparant zijn en in overeenstemming met de toepasselijke wetgeving gebeuren.

5. DUE DILIGENCE MET BETREKKING TOT DERDEN

Derden kunnen vanuit een anticorruptieperspectief een risico inhouden. Bijvoorbeeld:

- een cliënt kan om steekpenningen vragen;
- leveranciers en tussenpersonen kunnen een deel van hun honoraria gebruiken om namens Capgemini steekpenningen te betalen – zelfs zonder ons daarvan op de hoogte te stellen;
- een derde partij kan eigendom zijn van of verbonden zijn met een persoon die Capgemini mogelijk wil beïnvloeden, hetgeen resulteert in een belangenconflict dat moet worden geïdentificeerd en waarmee moet worden omgegaan.

Werknemers die verantwoordelijk zijn voor het in dienst nemen van of contact onderhouden met derden voor Capgemini, of het nu gaat om klanten, tussenpersonen of leveranciers – bijvoorbeeld



consultants, onderaannemers en andere aanbieders van goederen en diensten – moeten ervoor zorgen dat de betrokken derde zowel over de vereiste kwalificaties als een solide reputatie voor zakelijke integriteit beschikt.

Onze doorlichtingsprocedures voor derden zijn ontworpen om in verhouding te staan tot de corruptierisico's die mogelijk door de betrokken derde partij worden veroorzaakt, zoals aangegeven op de corruptierisicokaarten van de Groep, die van tijd tot tijd worden herzien. De corruptiedreiging verschilt afhankelijk van jurisdictie, bedrijfssector, derden, de aard van de relatie met die derde, alsook de omvang en complexiteit van de transacties en de identificatie van mogelijke aanwijzingen voor corruptie (zogenoemde rode vlaggen). De mate van due diligence is op deze factoren afgestemd.

Alle derden moeten worden doorgelicht overeenkomstig het Anticorruptiebeleid met betrekking tot Derden en het Due Diligence-Beleid met betrekking tot Handelssancties van de Groep.

Praktijkvoorbeelden

Je wilt Y inhuren als leverancier. Wat moet je doen?

Je moet overeenkomstig de geldende procedure due diligence verrichten op de leverancier.

Je wilt inschrijven op een offerteaanvraag die door W in Maleisië is gestart. Wat moet je doen?

Je moet overeenkomstig de geldende procedure due diligence verrichten op de klant.

Praktijkvoorbeeld

Je werkt in het Sales-team en bent op zoek naar manieren om nieuwe business te verwerven in een bepaalde sector. Je wordt benaderd door de heer Y, een bekende zakenman op dit gebied, die uitlegt dat hij je kan helpen bij het binnenhalen van nieuwe klanten, in ruil voor een "finder's fee" – een percentage van de nieuwe verkopen. Hoe mag je te werk gaan?

Naast het naleven van de regels uit het Blauwe Boekje voor Sales Consultants en Sales Agents, moeten alle derden worden doorgelicht overeenkomstig het Anticorruptiebeleid met betrekking tot Derden en het Due Diligence-Beleid met betrekking tot Handelssancties van de Groep. Je zult lezen dat Sales Agents verboden zijn, tenzij ze bij wijze van uitzondering zijn goedgekeurd door de Group Review Board, terwijl Sales Consultants – die werken op basis van een vast tarief - als een verhoogd risico worden beschouwd en moeten worden doorgelicht door middel van een Enhanced Due Diligence. Het Anticorruptiebeleid met betrekking tot Derden en het Due Diligence-Beleid met betrekking tot Handelssancties van de Groep omvatten ook richtlijnen voor het toezicht op Sales Agents en Sales Consultants en hun rapportagevereisten.



Praktijkvoorbeeld

Een potentiële klant informeert je dat je een offerteaanvraag hebt gewonnen, mits je bij het project gebruik maakt van een bepaald bedrijf of persoon X als onderaannemer. Wat moet je doen?

Hoewel er legitieme zakelijke redenen kunnen zijn voor een klant om een specifieke onderaannemer voor een opdracht te vragen, moet een dergelijke voorwaarde toch als een rode vlag worden beschouwd. De legitieme zakelijke beweegredenen voor een dergelijke voorwaarde en het ontbreken van een belangenconflict moeten duidelijk worden vastgesteld en gedocumenteerd. Als de reden niet duidelijk is of als je twijfelt, moet je je lokale Ethics & Compliance Officer raadplegen. Zie ons Anticorruptiebeleid met betrekking tot Derden en ons Due Diligence-Beleid met betrekking tot Handelssancties voor aanvullende richtlijnen.

Praktijkvoorbeeld

Een bedrijfsleider meldt dat hij of zij een donatie wil doen aan een zeer gerenommeerde stichting. Moet hier due diligence op derden worden verricht?

Ja. Naast het naleven van het Anticorruptiebeleid van de Groep - zie Hoofdstuk 2.2 over Liefdadigheidsdonaties - moeten alle derden worden doorgelicht overeenkomstig het Anticorruptiebeleid met betrekking tot Derden en het Due Diligence-Beleid met betrekking tot Handelssancties van de Groep. Je zult hier lezen dat ontvangers van een liefdadigheidsdonatie worden beschouwd als een verhoogd risico en daarom moeten worden doorgelicht door middel van een Enhanced Due Diligence. Je vindt er ook gerelateerde richtlijnen voor het toezicht op derden en het periodiek vernieuwen van de due diligence.

6. JOINT VENTURES, CONSORTIUMS EN FUSIES EN OVERNAMEN

Joint ventures, consortiums en fusies en overnames zijn strategische transacties die belangrijke aansprakelijkheidsrisico's inhouden in termen van corruptie. Groepsondernemingen kunnen immers aansprakelijk worden gesteld voor corruptiepraktijken die zijn begaan door joint venture- of consortiumpartners en door bedrijven die door een Groepsonderneming zijn overgenomen.

Het is belangrijk om een passende due diligence voor corruptiebestrijding toe te passen op partners en doelbedrijven, voordat men een joint venture, consortium, een fusie of een overname aangaat – of, indien de omstandigheden zulks vereisen, onmiddellijk daarna.

Zie de due diligence-procedures voor fusies en overnames en de consortiumrichtlijnen.



7. MELDING VAN SCHENDINGEN EN ZORGEN-SpeakUp

Elke werknemer die te goeder trouw kennisneemt van enige vorm van corruptie, wordt aangemoedigd om dit te melden via de [ethische hulplijn "SpeakUp"](#).

De SpeakUp-hulplijn is een vertrouwelijk intakesysteem per internet en telefoon dat door Capgemini wordt aangeboden aan haar medewerkers, leveranciers, klanten en zakenpartners, alsook die van haar dochterondernemingen.

Het doel van SpeakUp is om zorgen te melden of advies en begeleiding te vragen over fraude, intimidatie op het werk, corruptiepraktijken, belangenconflicten, oneerlijke concurrentie en andere vormen van ethisch wangedrag die in strijd zijn met onze Zeven Waarden of onze Richtlijn Bedrijfsethiek.

In bepaalde landen kan de SpeakUp-hulplijn slechts worden gebruikt om een kleiner aantal vermoede schendingen te melden. Om precies te weten wat je in jouw land kan melden, raadpleeg je het SpeakUp-Beleid of neem je contact op met je lokale Ethics & Compliance Officer.

Het gebruik van de SpeakUp-hulplijn is geheel vrijwillig. Ter herinnering, de gebruikelijke route voor het melden van een mogelijke schending is om deze rechtstreeks aan te kaarten bij je Manager, [je lokale Ethics & Compliance Officer](#) of een vertegenwoordiger van de afdeling Human Resources.

Als je van mening bent dat je niet in staat bent om de gebruikelijke route te volgen voor het melden van een mogelijke schending, moet je de [ethische hulplijn SpeakUp](#) gebruiken om je zorg te melden. Je kan deze portal ook gebruiken om een vraag te stellen.

De Groep verbiedt alle represailles tegen een werknemer die te goeder trouw een overtreding van de regels of wetten meldt, zelfs als de aanklacht vervolgens ongegrond blijkt. Te goeder trouw handelen betekent handelen zonder kwade opzet of oneerlijkheid. Het willens en wetens melden van valse informatie wordt niet getolereerd.

Over Capgemini

Capgemini is een wereldleider op het gebied van consulting, digitale transformatie, technologie en engineeringdiensten. De Groep loopt voorop op het gebied van innovatie om alle kansen van klanten te benutten in de evoluerende wereld van cloud, digitaal en platforms. Voortbouwend op haar sterke 50-jarige erfgoed en diepgaande branchespecifieke expertise stelt Capgemini organisaties in staat om hun zakelijke ambities te realiseren door middel van een scala aan diensten van strategie tot bedrijfsvoering. Capgemini wordt gedreven door de overtuiging dat de zakelijke waarde van technologie van en via mensen komt. Het is een multicultureel bedrijf met 270.000 teamleden in bijna 50 landen. Met Altran rapporteerde de Groep in 2019 een gecombineerde wereldwijde omzet van € 17 miljard.

Meer informatie over ons vind je op www.capgemini.com



People matter, results count.