

Novembre 2018

Cher Fournisseur Snap-on,

Depuis 1920, nous faisons tout chez Snap-on pour servir au mieux nos clients, nos associés, nos investisseurs, nos franchisés, nos fournisseurs, ainsi que les collectivités où nous exerçons nos activités. Guidés par nos convictions et nos valeurs essentielles, qui sont exposées dans notre manifeste « Ce que nous sommes », nos engagements d'intégrité et de responsabilité citoyenne s'appliquent à nos fournisseurs dans le monde entier.

L'intégrité de notre chaîne d'approvisionnement est essentielle non seulement pour le succès global de Snap-on Incorporated, mais pour votre propre succès en tant que partenaire commercial de Snap-on.

A l'approche des fêtes de fin d'année, je profite de l'occasion pour vous rappeler la politique de Snap-on en matière de cadeaux et autres faveurs commerciales :

Les fournisseurs ne doivent proposer ou accorder à un associé de Snap-on, quel qu'il soit, aucun(e) règlement, commission, prêt, service ou cadeau comme condition de la conclusion d'une affaire avec Snap-on ou en conséquence d'une affaire conclue. La politique de Snap-on n'interdit pas les cadeaux d'une valeur symbolique (inférieure à 50€). Les repas d'affaires normaux et les spectacles (par exemple le fait d'assister à des événements sportifs ou culturels), ainsi que les dépenses similaires et habituelles raisonnables destinées à favoriser les relations d'affaires en général sont acceptables même si leur valeur dépasse 50€, à condition que l'associé soit accompagné par son hôte.

Vous pouvez consulter le Code de déontologie du fournisseur de Snap-on sur le site : <https://www.snapon.com/EN/Suppliers/Supplier-Code-of-Conduct>

Le Code de déontologie du fournisseur est révisé régulièrement à votre profit. Les fournisseurs sont invités à signaler toute sollicitation potentielle de pot-de-vin de la part de tout associé de Snap-on par téléphone à notre service de déontologie (+1 86 64 68 66 57) ou par courrier au Vice-président, au Directeur juridique et au Secrétaire au 2801 80th Street, Kenosha, WI USA, 53143).

Les cadeaux faits aux fournisseurs, même s'ils sont la plupart du temps bien intentionnés, ont plus tendance à créer des situations délicates pour Snap-on qu'à favoriser les bonnes relations commerciales. C'est pourquoi je recommande aux fournisseurs de Snap-on de s'abstenir d'offrir des cadeaux à nos associés.

Snap-on vous souhaite, à vous et à vos employés, de bonnes fêtes de fin d'année.

Cordialement,

Govind K. Arora
Vice-président de l'approvisionnement stratégique mondial