

Novembre 2024

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 fondamentales, qui sont exposées dans notre déclaration « Ce que nous sommes », nous appliquons à nos fournisseurs, partout dans le monde, nos engagements d'intégrité et de responsabilité citoyenne.

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

À l'approche de la période des Fêtes, 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 invitations à des repas d'affaires normaux et à des spectacles (par exemple, les invitations 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 collaborateur de Snap-on en téléphonant à notre service d'assistance téléphonique en matière d'éthique (1-866-468-6657) ou en écrivant au Vice-président, au Directeur juridique et au Secrétaire au 2801 80th Street, Kenosha, WI USA, 53143).

Les cadeaux remis aux fournisseurs, même s'ils sont la plupart du temps bien intentionnés, ont tendance à créer des situations délicates pour Snap-on et non 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, une agréable période des Fêtes.

Cordialement,



Patrick F. Healy
Director, Worldwide Strategic Sourcing