



World Class Purchasing

This document is a supplement to the general Principles of Conduct and Action of the Saint-Gobain Group



Ce document est un complément aux Principes de Comportement et d'Action du Groupe Saint-Gobain.

Pictures - Photos : Saint-Gobain. Design and Concept - Conception / Réalisation : because.fr



# PURCHASERS CHARTER

CHARTRE ACHETEURS



Compagnie de Saint-Gobain  
Direction des Achats  
Les Miroirs  
92096 La Défense  
Cedex France



**General Principles of Conduct** \_\_\_\_\_ **4**

- > Group Purchasing Compliance
- > Integrity
- > Service-focus

**General Rules for Purchasers** \_\_\_\_\_ **10**

- > Professionalism
- > Confidentiality
- > Environment - Health - Safety (EHS)
- > Competition

**Notes** \_\_\_\_\_ **18**

**Principes de comportement** \_\_\_\_\_ **04**

- > Conformité Achats Groupe
- > Intégrité
- > Esprit de service

**Règles du métier des achats** \_\_\_\_\_ **10**

- > Professionnalisme
- > Confidentialité
- > Environnement - Hygiène - Sécurité (EHS)
- > Concurrence

**Notes** \_\_\_\_\_ **18**

## Saint-Gobain Group Purchasers Charter

This document is a supplement to the Saint-Gobain Group Principles of Conduct and Action and represents an application of these principles to the Purchasing function in the Group. It applies to all purchasing managers working in Group subsidiaries, Sectors, Delegations, Saint-Gobain Achats, and all employees (buyers, technical staff and managers) who in the course of their work engage in dealings with one or more external Group suppliers. This document aims to provide in accordance with Group rules the guidelines to be applied

on a daily basis, without seeking to cover all possible situations.

These guidelines are completed by a “Responsible Purchasing” policy note detailing, in the field of Purchasing, the social and environmental requirements stemming from the Group’s Responsible Development initiative.

## Charte Acheteurs du Groupe Saint-Gobain

Ce document est un complément aux Principes de Comportement et d’Action du Groupe Saint-Gobain qu’il décline plus particulièrement pour la fonction Achats dans le Groupe.

Il s’adresse aux acheteurs des sociétés filiales, des Pôles, des Délégations, de Saint-Gobain Achats, ainsi que par extension, à tous les employés (approvisionneurs, techniciens ainsi que managers) amenés dans le cadre de leurs fonctions à être en relation avec un ou plusieurs fournisseurs du Groupe.

Il vise à fournir dans le respect des règles du Groupe des lignes directrices pour une application concrète au quotidien, sans chercher à couvrir l’exhaustivité des situations possibles.

Une note « Achats Responsables » vient compléter ces lignes directrices. Celle-ci précise, dans le cadre des Achats, les exigences environnementales et sociales découlant de la démarche Développement Responsable du Groupe.





## Group Purchasing Compliance Conformité Achats Groupe

> Purchasers must comply with Saint-Gobain Group master agreements, or ask for special dispensation, giving precise reasons to back-up their request. Dispensation will only be granted under special circumstances (e.g. joint-venture situations, significant business opportunity); the grounds for the dispensation must be stated and all exemptions are subject to the approval of the lead purchaser of the category concerned.

> Purchasers are encouraged to systematically consult approved Group suppliers.

> Les acheteurs respectent les contrats-cadre établis au nom du Groupe, ou à défaut justifient précisément les raisons d'une demande de dérogation. De telles dérogations sont exceptionnelles et doivent être motivées (filiales communes, opportunités significatives...). Elles sont soumises à l'approbation de l'acheteur leader de la catégorie concernée.

> Les acheteurs sont incités à consulter systématiquement les fournisseurs référencés du Groupe.

—  
“Purchasers must  
comply with Group  
master agreements  
—

—  
“Les acheteurs  
respectent les contrats-  
cadre établis au nom  
du Groupe”  
—



# Integrity

## Intégrité

Purchasers must comply with the Group Gifts Policy. In particular:

- > Purchasers shall refrain from communicating their personal contact details to current or potential suppliers
  - > Purchasing goods or services on behalf of any Group entity must not entail discounts or refunds to the purchaser (or a family member).
  - > Invitations to special events organized by suppliers can only be justified if there is an additional interest for Saint-Gobain beyond the current relationship with the supplier. Prior management approval is required.
  - > Presents from suppliers may only be accepted under certain conditions defined in the Gifts Policy. Employees will comply with the Group policy on Conflicts of Interest.
- In particular they must have no direct or indirect personal interest, whether financial or otherwise in any supplier companies.

Les acheteurs doivent se conformer à la Politique Cadeaux Groupe.

- En particulier :
- > Les acheteurs s'abstiennent de communiquer aux fournisseurs existants ou potentiels leurs coordonnées privées.
  - > L'achat de biens ou services pour le compte du Groupe ou de ses entités ne doit valoir aux membres du personnel (ou à leurs familles) ni ristournes, ni remises.
  - > La participation à des manifestations ou à des événements spéciaux organisés par des fournisseurs ne se justifie que par un intérêt supplémentaire pour Saint-Gobain au-delà de la relation établie avec le fournisseur. Elle doit être approuvée au préalable par la hiérarchie.
  - > Les cadeaux ou marques d'attention venant de fournisseurs ne sont acceptables qu'à certaines conditions que l'on retrouve dans la Politique Cadeaux Groupe.
- Les employés devront se conformer à la Politique Groupe concernant les Conflits d'Intérêts. En particulier, ils ne doivent avoir aucun intérêt personnel, financier ou autre, direct ou indirect dans des entreprises fournisseurs.



**“Purchasers must comply with the Gifts and Conflicts of Interest Group policies”**

**“Les acheteurs doivent se conformer à la Politique Groupe concernant les Cadeaux et les Conflits d'Intérêts”**



## Service-focus Esprit de Service

- > Beyond the negotiation process itself, the purchaser should always take into account the longer term: he or she should come up with new ideas and be ready to challenge established working practices while making sure that what is being negotiated is feasible and then effectively implemented.
- > Communication is part of the purchaser's job: this means explaining inside the company any choices made after a negotiation, especially to those at the origin of the requirement.
- > By keeping in touch on an on-going basis with the supplier, the purchaser ensures service quality and sees that improvements are made.
- > Generally speaking, purchasers should understand that they have a major role to play in risk management system concerning purchasing.

- > Au-delà de la négociation proprement dite, l'acheteur inscrit son travail dans la durée: il est force de proposition et remet en cause les habitudes, mais il vérifie aussi que ce qui est négocié est faisable et est ensuite effectivement réalisé.
- > La communication est une partie intégrante de la fonction de l'acheteur: il s'agit donc d'expliquer en interne les options retenues à l'issue d'une négociation, notamment aux personnes à l'origine de la demande.
- > Par un contact permanent avec le fournisseur, l'acheteur s'assure aussi de la qualité de service et des progrès réalisés.
- > En général, l'acheteur doit comprendre qu'il est un acteur majeur du système de gestion des risques relatifs aux achats.

“Communication is a key part of the purchasers' function”

“La communication est une partie intégrante de la fonction de l'acheteur”



# Professionalism

## Professionnalisme

- > To avoid relationships becoming too personal between purchasers and suppliers, Purchasing departments should regularly change Saint-Gobain contacts with suppliers.
- > To avoid status quo setting in, the purchasing function shall regularly review contracts reaching the end of their term, and avoid as much as possible renewals by tacit agreement.
- > Discussions with suppliers on important details shall be formally recorded to facilitate the passing on of this information to the appropriate level within Saint-Gobain Group.
- > A special monitoring of strategic suppliers is to be carried out.
- > Purchasers are to avoid any relationship of dependence with any supplier, and therefore should always be working on developing credible alternatives.

- > Afin de ne pas laisser s'instaurer de relations trop personnelles entre acheteurs et fournisseurs, les directions Achats veillent à changer régulièrement les interlocuteurs en relation avec les fournisseurs.
- > Afin de ne pas laisser s'instaurer un statu quo, l'organisation achats examine régulièrement les contrats arrivant à échéance et limite autant que possible les tacites reconductions.
- > Les échanges avec les fournisseurs sur des éléments d'informations importants sont formalisés notamment pour pouvoir être relayés efficacement au bon niveau dans le Groupe.
- > Un suivi particulier des fournisseurs stratégiques est à réaliser.
- > L'acheteur veille à ne pas laisser s'installer une situation de dépendance à l'égard de ses fournisseurs et, par conséquent, doit développer systématiquement des alternatives crédibles.

“Purchasers are to avoid any relationship of dependence with any supplier”

“L'acheteur veille à ne pas laisser s'installer une situation de dépendance à l'égard de ses fournisseurs”





# Confidentiality

## Confidentialité

> The purchaser shall not disclose any strategic information, whether commercial or technical.

> When ever confidential information has to be exchanged with a supplier, a confidentiality agreement must be signed. The term “confidential information” includes all information and all non public data, including without limitation any written or printed documents, any sample or model, disclosed by the purchaser in writing, orally or by any other means of disclosure.

> Plant or branch tours by suppliers (current or potential) are subject to strict surveillance: subcontractor employees may not organise such visits, and any visit is subject to the prior approval of the site manager (of the plant, R&D center, branch, etc.).

> L'acheteur porte une attention toute particulière à ne pas fournir d'informations commerciales ou techniques stratégiques.

> Des accords de confidentialité sont signés avec les fournisseurs en cas d'échange d'informations confidentielles. Le terme « information confidentielle » recouvre toutes les informations et toutes les données non publiques, incluant sans limitation tous documents écrits ou imprimés, tous échantillons, ou modèles, divulgués par l'acheteur par écrit, par oral, ou par tout autre moyen de divulgation.

> Les visites d'usines ou agences par des fournisseurs (existants ou potentiels) sont encadrées : aucun personnel sous-traitant ne peut les organiser, et toute visite est soumise à l'approbation préalable du responsable du site (d'usine, de centre R&D, agence, etc.).

“Non-disclosure agreement are signed by suppliers”

“Des accords de confidentialité sont signés par les fournisseurs”



# Environment, Health Safety (EHS) Environnement, Hygiène Sécurité (EHS)

- > Environment, Health and Safety issues are systematically taken into account when preparing purchasing specifications.
- > Suppliers proposing their services must satisfactorily address EHS requirements in their proposals starting with relevant legal requirements. This should not give rise to any price supplement, unless some very specific requirements have been included in the purchase specifications.
- > Purchasing managers regularly implement an EHS control especially of hazardous materials and sub-contractor on-site interventions.
- > Purchasers take into account EHS group requirements accessible on the EHS intranet including a best-practices guide.

- > Les composantes Environnement, Hygiène et Sécurité sont systématiquement prises en compte dans l'élaboration des cahiers des charges pour les fournisseurs.
- > Le fournisseur proposant ses services doit intégrer les exigences EHS à sa réponse, à commencer par ses obligations légales en ce domaine. Il ne doit pas demander une augmentation de prix pour satisfaire à ses obligations sauf si des besoins spécifiques ont été mentionnés dans le cahier des charges.
- > Les responsables des achats mettent en place un contrôle EHS régulier notamment des matières dangereuses et des interventions des sous-traitants sur sites.
- > Les acheteurs prennent en compte les exigences EHS du Groupe accessibles sur l'intranet EHS, et incluant un guide de bonnes pratiques.

—  
“Purchasers take into account EHS Group requirements”  
—

—  
“Les acheteurs prennent en compte les exigences EHS du Groupe”  
—



# Competition Concurrence

- > Purchasers acknowledge that they have read and apply the provisions of the Saint-Gobain practical guide to competition compliance, and have passed the Comply e-learning module.
- > Purchasers must not exchange internal trade or technical information with competitors of Group companies.
- > Purchasers must not resort to unfair practices in order to obtain business secrets from a supplier or a sub-contractor.
- > Purchasers shall ensure that they do not transfer information between competitors which supply Saint-Gobain.

- > Les acheteurs reconnaissent avoir pris connaissance et appliquer les dispositions du guide pratique du respect du droit de la concurrence de Saint-Gobain, et avoir suivi le module e-learning Comply.
- > Les acheteurs ne doivent pas échanger d'informations commerciales ou techniques internes avec les concurrents des sociétés du Groupe.
- > Les acheteurs ne doivent pas utiliser de manœuvres déloyales pour tenter d'obtenir des secrets d'affaires d'un fournisseur ou sous-traitant.
- > L'acheteur s'interdit de transférer des informations entre fournisseurs concurrents qui fournissent Saint-Gobain.

**“Purchasers must pass the Comply e-learning module”**

***“Les acheteurs doivent suivre le module e-learning Comply”***



