

“It’s Just a Mooncake” – COBC video

Transcript

Dana Wu:

Offering business gifts and entertainment is very normal in China and also around the world and doing this ethically is also very important.

It's very important to establish good relationships with customers or vendor teams; however, if you don't give a proper gift, it will influence the decision making of your customers.

Zhang Li:

I am the SE (Sales System Engineering) director for the Greater China Service Provider Team, and some of the times in China, we have local festivals and some special gifts we probably will exchange with customers. For example, the mooncake in the Moon Festival or the rice dumpling in the Dragon Boat Festival.

Dana Wu:

Mooncake represents a family reunion, so exchanging mooncakes is also to establish or build-up the relationship with customers and partners.

Some mooncakes are very expensive in China. According to Cisco policy, even if it is just a mooncake, it's also a gift. If it is within the dollar limit in the COBC, they can offer the mooncakes to customers.

Zhang Li:

Three things I like most about the Cisco Code of Business Conduct:

Number one is it is comprehensive;

Number two is there are lots of case studies that give us good examples;

Number three is it is easy to use.

Dana Wu:

Our purpose is to establish good relationships, instead of putting pressure on customers or partners to influence their business decision.

When the giver of the gift is expecting something in return it is a conflict of interest, it is unethical. When you doubt what is right or what is not right, just check out the COBC and you will find guidelines and policies about gifts and entertainment to customers and partners.

#

« Ce n'est qu'un gâteau de lune » – Vidéo du COBC

Transcription

Dana Wu :

Offrir des cadeaux et des activités de divertissement dans le cadre d'une relation d'affaires est chose courante en Chine ainsi qu'à travers le monde. Mais il est également essentiel de suivre les règles d'éthique à ce sujet.

Il est très important d'établir de bonnes relations d'affaires avec nos clients ou nos fournisseurs. Cependant, ne pas donner le cadeau approprié pourrait avoir une influence sur la décision de vos clients.

Zhang Li :

Je suis la directrice des ventes de l'ingénierie système pour l'équipe des fournisseurs de services de la Chine élargie. Il arrive parfois qu'en Chine nous ayons des festivals locaux et que durant ces occasions, nous échangeons des cadeaux particuliers avec nos clients. Par exemple, le gâteau de lune durant la Fête de la lune ou le dumpling au riz durant le Festival des bateaux-dragon.

Dana Wu :

Le gâteau de lune représente une réunion familiale. C'est pourquoi échanger un gâteau de lune représente également l'établissement ou le développement d'une relation avec les clients ou partenaires.

Certains gâteaux de lune sont très dispendieux en Chine. D'après la politique de Cisco, un gâteau de lune est également considéré comme étant un cadeau. Les gâteaux de lune pourront être offerts aux clients si ceux-ci se situent dans la limite de prix inscrite dans le COBC.

Zhang Li :

Les trois éléments du Code de conduite des affaires de Cisco que je préfère sont :

Tout d'abord, celui-ci est bien détaillé.

Ensuite, il comporte plusieurs études de cas qui nous donnent de bons exemples.

Finalement, il est simple d'utilisation.

Dana Wu :

Notre objectif est d'établir de bonnes relations au lieu de mettre de la pression sur nos clients ou partenaires afin d'influencer leur prise de décision.

Il s'agit d'un conflit d'intérêts lorsque la personne qui donne le cadeau s'attend à quelque chose en retour. Ceci contrevient à l'éthique. Si vous n'êtes pas sûr de ce qui est approprié ou non, reportez-vous au COBC et vous y trouverez les lignes directrices ainsi que les politiques à propos des cadeaux et des activités de divertissement pouvant être offerts aux clients et partenaires.