



Codice di condotta per i partner commerciali DFS

DFS è una delle Maison del Gruppo LVMH.

Il gruppo LVMH attribuisce grande importanza ad assicurare che le sue Maison, i loro fornitori (tra cui, a titolo esemplificativo ma non esclusivo: fornitori di servizi, distributori, produttori, proprietari, nonché terze parti che hanno un rapporto con DFS) e i loro subappaltatori (collettivamente, i "**Partner commerciali**") condividono una serie di regole, pratiche e principi comuni del Gruppo LVMH in relazione agli standard di lavoro e alla responsabilità sociale, alla tutela dell'ambiente, all'etica e all'integrità aziendale.

Di conseguenza, il Gruppo LVMH si aspetta che le sue Maison stabiliscano e promuovano relazioni esemplari con tutti i suoi Partner commerciali, improntate alla responsabilità, all'equità e all'integrità.

Ogni Maison del Gruppo LVMH richiede pertanto che i propri Partner commerciali rispettino i principi stabiliti nel presente Codice di condotta per i partner commerciali ("**Codice**") e che garantiscano che i propri amministratori, dipendenti, agenti, stagisti, filiali, affiliate, fornitori, successori, appaltatori e subappaltatori fanno lo stesso.

Nello svolgimento delle proprie attività, DFS si impegna a rispettare tutte le leggi e le normative applicabili e delle convenzioni nazionali e internazionali, nonché delle best practice, in particolare in materia di standard di lavoro e responsabilità sociale, tutela dell'ambiente, etica e integrità aziendale.

DFS si aspetta che i suoi Partner commerciali applichino lo stesso rispetto per le leggi, i regolamenti, le convenzioni e i principi etici e commerciali applicabili nella gestione delle loro società. DFS richiede ai suoi Partner commerciali la stretta conformità a questi standard.

Quando la legislazione nazionale o altre normative applicabili e il presente Codice affrontano gli stessi argomenti con standard diversi, si applicano gli standard più elevati e le disposizioni più restrittive.

DFS collabora con i Partner commerciali che accettano di rispettare i requisiti del presente Codice e i principi stabiliti nelle convenzioni dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro, la Dichiarazione universale dei diritti dell'uomo, il Global Compact delle Nazioni Unite, le Linee Guida OCSE per le Imprese Multinazionali e i Principi di Empowerment delle Donne delle Nazioni Unite e si impegnano a garantire che i loro Partner commerciali facciano lo stesso nello svolgimento delle loro attività per DFS.

In caso di non conformità al presente Codice da parte di un Partner commerciale o di uno dei suoi Partner commerciali, DFS si riserva il diritto di richiedere la correzione delle violazioni, sospendere gli acquisti, rifiutare di accettare la consegna con qualsiasi ordine di acquisto e restituire i beni dei Partner commerciali fino alla correzione delle non conformità e può interrompere il rapporto commerciale con i Partner commerciali, oltre a qualsiasi altro diritto o rimedio a disposizione di DFS.

1. Standard di lavoro e responsabilità sociali

DFS richiede che i suoi Partner commerciali dimostrino una responsabilità sociale esemplare nella loro condotta.

DIVIETO DI LAVORO MINORILE

Il lavoro di bambini di età inferiore a 16 anni è severamente vietato. Nei Paesi in cui le leggi locali stabiliranno un'età maggiore per il lavoro minorile o un'età superiore a 16 anni per il completamento della formazione obbligatoria, si applica l'età massima. I lavoratori di età inferiore a 18 anni non devono eseguire lavori straordinari o pericolosi né lavorare durante i turni notturni. I Partner commerciali



possono utilizzare programmi di apprendistato sul luogo di lavoro leciti, legittimi e correttamente gestiti, come gli stage di studenti.

DIVIETO DI LAVORO FORZATO E TRAFFICO DI ESSERI UMANI

Nella sua catena di approvvigionamento DFS non tollera alcuna forma di lavoro abusivo o illegale, come il lavoro forzato o la tratta di esseri umani. È severamente vietata qualsiasi forma di lavoro forzato, schiavitù, servitù o tratta di esseri umani da parte dei Partner commerciali, nonché trattenere documenti di identità o permessi di lavoro, o richiedere ai lavoratori di depositare un'obbligazione o utilizzare qualsiasi altro vincolo. Tutti i lavoratori hanno il diritto di accettare o lasciare liberamente il proprio impiego. I Partner commerciali devono rispettare la libertà di movimento dei lavoratori. I Partner commerciali non possono richiedere ai lavoratori di lavorare per ripagare un debito a loro o a terzi.

DIVIETO DI IMPIEGO ILLEGALE, CLANDESTINO E NON DICHIARATO

I Partner commerciali sono tenuti a rispettare tutte le normative applicabili al fine di prevenire l'impiego illegale, clandestino e non dichiarato.

DIVIETO DI MOLESTIE E ABUSI

I Partner commerciali sono tenuti a trattare i propri lavoratori con rispetto e dignità. I Partner commerciali devono astenersi e vietare ogni comportamento e pratica che possano causare qualsiasi forma di punizione corporea, molestie fisiche, sessuali, verbali o psicologiche o qualsiasi altro tipo di abuso.

DIVIETO DI DISCRIMINAZIONE

DFS si aspetta che i Partner commerciali trattino tutti i lavoratori in modo equo e giusto. I Partner commerciali non possono applicare alcuna discriminazione, in particolare per quanto riguarda stipendi, assunzioni, accesso alla formazione, promozione, protezione della maternità, e licenziamento in base a sesso, razza o origine etnica, religione, età, disabilità, orientamento sessuale, affiliazione politica, appartenenza sindacale, nazionalità, identità di genere, nazionalità o background sociale.

SALARI E BENEFICI EQUI

I Partner commerciali devono pagare i lavoratori come minimo salari adeguati in gare d'appalto legali, in modo tempestivo e regolare, non meno di una volta al mese, per le ore di straordinario alla tariffa legale e soddisfare tutti i requisiti legali relativi ai benefit dei lavoratori. Se nel Paese interessato non è previsto alcun salario o aliquota minima legale per il pagamento straordinario, i Partner commerciali devono assicurarsi che i salari siano almeno pari al minimo medio del settore industriale pertinente e che la retribuzione per gli straordinari sia pari alla normale retribuzione oraria. I salari devono essere sufficienti a soddisfare le esigenze di base dei lavoratori e a fornire un certo reddito disponibile. Le detrazioni salariali non devono essere utilizzate come misura disciplinare. I Partner commerciali devono comunicare a tutti i dipendenti la struttura delle retribuzioni e i periodi di pagamento. DFS richiede che i suoi Partner commerciali garantiscano che tutti i dipendenti ricevano i benefici previsti dalla legge applicabile o da qualsiasi contratto collettivo, accordo aziendale e altri accordi individuali o collettivi applicabili.

ORARIO DI LAVORO

I Partner commerciali devono rispettare tutte le leggi e le normative locali applicabili per quanto riguarda l'orario di lavoro, che in ogni caso non deve superare il limite massimo stabilito da standard riconosciuti a livello internazionale, come quelli dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro. I Partner commerciali non possono imporre ore di straordinario eccessive. Il numero totale di ore di lavoro settimanali, compresi gli straordinari, non può superare i limiti di legge. I lavoratori hanno diritto almeno al numero minimo di giorni di permesso stabilito dalle leggi applicabili e ad almeno un giorno di permesso ogni sette giorni.



LIBERTÀ DI ASSOCIAZIONE

DFS richiede che i suoi Partner commerciali rispettino e riconoscano il diritto dei lavoratori di negoziare collettivamente e di creare o aderire a organizzazioni sindacali di propria scelta senza alcuna sanzione, discriminazione o molestia. Se applicabile, i Partner commerciali devono fornire ai rappresentanti dei lavoratori gli strumenti appropriati per esercitare i loro diritti. Non sono consentite intimidazioni, minacce o pratiche discriminatorie contro i rappresentanti dei lavoratori.

GARANTIRE LA SALUTE E LA SICUREZZA

In linea con la Politica sulla Salute e la Sicurezza di LVMH, i Partner commerciali sono tenuti a fornire ai propri dipendenti un ambiente di lavoro sicuro e sano onde evitare incidenti, lesioni fisiche o esposizioni pericolose che potrebbero essere causate da, correlate a, o conseguenza del loro lavoro, anche durante il funzionamento dell'apparecchiatura, dei prodotti chimici o durante gli spostamenti per ragioni legate al lavoro. I Partner commerciali sono tenuti a impostare procedure e corsi di formazione per rilevare, evitare e mitigare il più possibile eventuali pericoli che costituiscano un rischio per la salute, l'igiene e la sicurezza del personale. I Partner commerciali sono tenuti, come minimo, a rispettare tutte le normative e le leggi locali e internazionali applicabili a questo riguardo. Le istruzioni per la salute e la sicurezza devono essere messe in atto e diffusamente comunicate. La conformità da parte dei lavoratori deve essere valutata regolarmente. Ai lavoratori devono essere forniti dispositivi di protezione adeguati alle loro attività. Questi stessi principi si applicano agli alloggi forniti dai Partner commerciali.

PROTEGGERE LE COMUNITÀ LOCALI

In qualità di gruppo responsabile e impegnato presente in tutto il mondo, DFS si impegna ad avere un'influenza positiva sulle società e le regioni in cui opera, a prevenire eventuali danni alle comunità locali e a obbligare i suoi Partner commerciali a tenere lo stesso comportamento. Quando si lavora con comunità indigene, come definito dalla Dichiarazione delle Nazioni Unite sui Diritti dei Popoli Indigeni, i Partner commerciali devono richiedere il previo consenso libero e informato (FPIC) e garantire la loro capacità in materia di diritti umani.

2. Conformità e sostenibilità ambientale

DFS ha stabilito una strategia ambientale e adotta misure concrete per proteggere l'ambiente nell'ambito di un programma specifico, che include la collaborazione con i propri Partner commerciali per garantire l'applicazione delle best practice in tutta la catena di approvvigionamento.

DFS si aspetta che i suoi Partner commerciali condividano questo impegno. Incoraggia le iniziative dei suoi Partner commerciali a ridurre l'impatto ambientale delle loro attività, in particolare attraverso l'uso di tecnologie ecologiche e a condividere con DFS i dati ambientali quando necessario.

DFS richiede che i suoi Partner commerciali rispettino le leggi e le normative ambientali locali e internazionali applicabili e i migliori standard professionali, ottengano tutti i permessi ambientali richiesti e siano in grado di dimostrare l'effettiva implementazione di quanto segue:

OPERAZIONI (SITI, PRODUZIONE...)

- Applicazione di un sistema di gestione ambientale (come la certificazione LWG per le CONCIERIE, il programma ZDHC per i fornitori di moda e di prodotti in pelle o la certificazione ISO 14001).
- Miglioramenti delle prestazioni ambientali dei siti e delle risorse di produzione, in particolare attraverso un'adeguata gestione dei rifiuti, l'eliminazione dell'aria, delle acque reflue e dell'inquinamento del suolo (incluse le falde acquifere), la riduzione delle emissioni di gas serra, con particolare attenzione all'uso di energie rinnovabili, alla riduzione del consumo di acqua ed energia.



- Misure volte a garantire che i lavoratori con un impatto ambientale diretto siano formati, competenti e dispongano delle risorse necessarie per svolgere efficacemente il proprio lavoro tenendo conto di tali impegni ambientali.

MATERIE PRIME, COMPONENTI E PRODOTTI

- Contributi al miglioramento continuo delle prestazioni ambientali durante l'intero ciclo di vita dei prodotti DFS. Ad esempio, i Partner commerciali si impegnano a condividere con DFS le opzioni più responsabili (materiali certificati, materiali riciclati, materiali provenienti con pratiche di agricoltura rigenerativa, ecc.), quando ragionevolmente disponibili. I prodotti finiti o semilavorati con marchi distintivi, i diritti di design o altri beni di proprietà intellettuale appartenenti a DFS che non siano stati ordinati o rifiutati devono essere gestiti secondo le istruzioni del referente di DFS.
- Misure per garantire una gestione sicura delle sostanze chimiche e la conformità chimica di prodotti e materie prime alle normative nazionali e internazionali applicabili e ai migliori standard professionali, incluse le normative REACH e l'Elenco delle Sostanze Soggette a Restrizioni di LVMH.
- Misure per preservare la biodiversità e garantire la conformità agli standard e alle normative ambientali internazionali pertinenti, come i CITES.
- Misure per garantire che non si contribuisca alla deforestazione illegale, o alla deforestazione tout court in aree ad alto rischio.
- Misure per garantire la tracciabilità, condividere informazioni sull'origine delle materie prime e la conformità delle materie prime e delle sostanze utilizzate.
- Misure implementate in tutta la catena di fornitura per rispettare il benessere degli animali e l'implementazione dei requisiti definiti nella Carta delle materie prime di origine animale di LVMH.

3. Requisiti di etica e integrità aziendale

DFS richiede ai suoi Partner commerciali un'integrità esemplare nello svolgimento delle loro attività aziendali. DFS si aspetta che i suoi Partner commerciali agiscano nel pieno rispetto delle leggi e delle normative locali, nazionali e internazionali applicabili nello svolgimento delle loro attività, in particolare nelle seguenti aree: divieto di corruzione e riciclaggio di denaro, rispetto della concorrenza, prevenzione dell'insider trading e protezione delle informazioni personali.

DIVIETO DI QUALSIASI FORMA DI CORRUZIONE

DFS applica una politica di tolleranza zero in materia di corruzione e traffico di influenze. DFS si aspetta che i suoi Partner commerciali adottino le misure appropriate per prevenire, individuare e disciplinare qualsiasi forma diretta o indiretta di corruzione o traffico di influenze nell'ambito delle loro attività. Ciò include il divieto dei cosiddetti pagamenti di facilitazione o di altri benefit forniti ai funzionari pubblici per azioni non discrezionali di routine. Per ulteriori informazioni, consulta la nostra [Politica anticorruzione per i Partner commerciali](#) o un URL sostitutivo.

REGALI E INVITI

I regali o gli inviti possono essere considerati espressioni di cortesia accettabili nel contesto di buone relazioni commerciali, a condizione che siano limitati nella portata e nel valore, siano offerti in modo aperto e trasparente, siano consentiti dalla legge e dalle normative applicabili, che si tratti di regali e inviti consueti nel luogo in cui verranno offerti, siano offerti per esprimere stima o gratitudine e non con l'aspettativa di ricevere qualcosa in cambio. In alcuni casi, queste pratiche potrebbero essere soggette a normative anticorruzione o ad altri requisiti legali, pertanto è essenziale che i Partner commerciali si impegnino a rispettare le norme e i regolamenti applicabili nell'ambito della loro relazione commerciale con DFS. Per ulteriori informazioni, consulta la nostra [Politica anticorruzione per i Partner commerciali](#) o un URL sostitutivo.



PREVENZIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE

DFS richiede che i suoi Partner commerciali si impegnino a compiere ogni sforzo necessario a prevenire il verificarsi di situazioni che possano creare un conflitto di interesse effettivo, percepito o potenziale nell'ambito del loro rapporto commerciale con DFS.

DIVIETO DI RICICLAGGIO DI DENARO

DFS richiede che i suoi Partner commerciali adottino tutte le misure appropriate per impedire che le loro operazioni vengano utilizzate come veicoli per il riciclaggio di denaro.

RISPETTO DELLA CONCORRENZA

DFS richiede che i suoi Partner commerciali si impegnino ad adottare tutte le misure appropriate per prevenire l'abuso di posizione dominante, pratiche concertate o accordi illegali tra concorrenti, come l'impostazione di prezzi o fasce di prezzo (fissazione dei prezzi), allocazioni di mercato o boicottaggi che limitino la produzione di determinati prodotti.

PREVENZIONE DELL'INSIDER TRADING

DFS richiede che i suoi Partner commerciali non vendano o acquistino, direttamente o indirettamente, azioni di LVMH – Moët Hennessy Louis Vuitton SE ("**Azioni di LVMH**"), nonché eventuali derivati o altri strumenti finanziari collegati ad azioni di LVMH, sulla base di informazioni interne.

RISERVATEZZA

DFS richiede che i suoi Partner commerciali si impegnino ad adottare tutte le misure necessarie per garantire la riservatezza dei segreti professionali e di altre informazioni non di pubblico dominio che ricevano nel corso del loro rapporto commerciale con DFS.

PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI

DFS richiede che i suoi Partner commerciali adottino tutte le misure appropriate per rispettare tutte le leggi e le normative applicabili in materia di protezione delle informazioni personali.

AUTORITÀ DOGANALI E DI SICUREZZA

DFS richiede che i suoi Partner commerciali rispettino le leggi e le normative doganali applicabili, comprese quelle relative alle importazioni e il divieto di effettuare il trasferimento di merci nel Paese di importazione.

LIMITAZIONI COMMERCIALI E SANZIONI INTERNAZIONALI

DFS richiede che i suoi Partner commerciali rispettino tutte le restrizioni commerciali internazionali applicabili e le sanzioni economiche e commerciali, tenendo conto di eventuali modifiche a tali misure, nonché di tutte le leggi e normative applicabili in materia di controlli sulle esportazioni e sulle importazioni.

PROTEZIONE DEI BENI

DFS richiede che i suoi Partner commerciali prendano tutte le misure necessarie per proteggere le risorse e i beni di DFS, in particolare l'immagine del marchio DFS e i diritti di proprietà intellettuale.

DICHIARAZIONI PUBBLICHE

DFS si aspetta che i Partner commerciali siano estremamente attenti alle dichiarazioni pubbliche, in particolare su Internet e sui social media, e che nessuna di queste dichiarazioni sia attribuita a DFS o a qualsiasi entità appartenente al Gruppo LVMH o ai rispettivi azionisti, amministratori, funzionari o dipendenti, e che siano coerenti con l'impegno dei Partner commerciali in termini di riservatezza e rispetto dei segreti professionali.



TRASPARENZA DELLE INFORMAZIONI

DFS richiede che i suoi Partner commerciali forniscano informazioni chiare e accurate sui metodi e le risorse utilizzate, sui siti di produzione e sulle caratteristiche dei prodotti o servizi forniti, nonché di astenersi dall'effettuare qualsiasi reclamo fuorviante.

4. Meccanismo di reclamo dei Partner commerciali e Alert Line LVMH

MECCANISMO DI RECLAMO DEI PARTNER COMMERCIALI

I Partner commerciali devono stabilire processi o meccanismi mediante i quali dipendenti e parti interessate possano sollevare questioni che rappresentano fonti di preoccupazione senza timore di ritorsioni o di un impatto negativo.

ALERT LINE DFS e LVMH

I Partner commerciali che vengano a conoscenza di violazioni (o rischi di violazione) del Codice di condotta per i partner commerciali DFS, delle linee guida, dei principi e delle politiche e/o delle leggi e normative applicabili sono invitati a segnalare la propria preoccupazione al/ai referente/i di contatto presenti in DFS. Oltre a questo canale per la segnalazione di questioni etiche e di altro tipo, i Partner commerciali hanno accesso alle Alert Line DFS e LVMH, interfacce online che offrono una modalità riservata e sicura di segnalare le violazioni (o il rischio di violazione) in buona fede del Codice di condotta per i partner commerciali DFS, delle linee guida, dei principi e delle politiche e/o delle leggi applicabili. Il rapporto di un Partner commerciale con DFS non sarà influenzato da una segnalazione di potenziali comportamenti scorretti compiuti in buona fede.

Le Alert Line DFS e LVMH, aperte anche ai dipendenti del Gruppo LVMH e ad altri stakeholder esterni, sono accessibili rispettivamente ai seguenti siti Web: www.dfsgroup.ethicspoint.com e <https://alertline.lvmh.com>.

5. Controllo e accesso alle informazioni

DFS si aspetta che i suoi Partner commerciali garantiscano l'implementazione di sistemi di gestione, politiche, procedure e formazione adeguati ed efficaci per garantire la costante conformità al presente Codice.

CONTROLLO

DFS si riserva il diritto di controllare la conformità ai principi stabiliti nel presente Codice di condotta per i Partner commerciali. Tali controlli saranno effettuati da DFS o da terzi debitamente muniti di delega. Qualsiasi controllo o verifica sarà correlato al rapporto commerciale tra DFS e i Partner commerciali. Se un Partner commerciale è soggetto a specifici obblighi professionali ai sensi di legge, qualsiasi controllo o verifica verrà effettuato tenendo conto di tali obblighi professionali. I Partner commerciali devono impegnarsi a migliorare o correggere eventuali carenze individuate. DFS può inoltre supportare i Partner commerciali nell'implementazione e nell'applicazione delle best practice per risolvere i problemi di non conformità.

ACCESSO ALLE INFORMAZIONI

I Partner commerciali devono fornire su richiesta qualsiasi documentazione o informazione di supporto che attesti la piena conformità al presente Codice.



6. Presa d'atto

Come condizione per intrattenere rapporti commerciali con DFS, il Partner commerciale di seguito indicato certifica di garantire la propria conformità al presente Codice e ai requisiti da esso stabiliti.

Sottoscritto il _____ (giorno) di _____ (mese), del _____ (anno)

Nome del Partner commerciale: _____

Indirizzo del Partner commerciale: _____

N. DUNS del Partner commerciale: _____

Nome e posizione del rappresentante del Partner commerciale: _____

Firma del rappresentante del Partner commerciale: _____

Timbro (se applicabile): :
