

K E R I N G



GRUPPO KERING  
CARTA PARTNER COMMERCIALI  
E FORNITORI

MAGGIO 2026

# INDICE

PREMESSA	3
DEFINIZIONI	4
REQUISITI	5
CONTROLLI E VERIFICHE	11



# 1. PREMESSA



La cultura dell'integrità di Kering si basa fundamentalmente sull'impegno etico incondizionato in tutte le fasi della nostra attività con tutti gli stakeholder e attraverso essi. Il Gruppo e le sue Maisons si adoperano affinché le rispettive pratiche commerciali rispettino le leggi e le normative in vigore, nonché i più elevati standard etici e richiedono altresì ai propri fornitori e partner commerciali di conformarsi a tali leggi e principi. A tal fine Kering, le sue Maisons e le affiliate (il "Gruppo Kering" o "Kering"), i fornitori (i "Fornitori") e i partner commerciali (i "Partner commerciali") sono tenuti a osservare la presente Carta Partner Commerciali e Fornitori (la "Carta") - pienamente in linea con il Codice Etico di Kering - che definisce i requisiti fondamentali richiesti ai Fornitori e ai Partner commerciali di Kering.

Poiché i Fornitori e i Partner commerciali di Kering sono considerati una parte integrante dell'ecosistema Kering, Kering mira a implementare standard avanzati e a intraprendere un percorso insieme a Fornitori e Partner commerciali che soddisfino i seguenti requisiti, con l'obiettivo di dare un contributo positivo al miglioramento continuo della supply chain del Gruppo Kering. Il Gruppo Kering intende supportare tutti i Fornitori e i Partner commerciali nel raggiungimento di tali standard e richiede esclusivamente quanto già applica a sé stesso, rendendosi disponibile a fornire supporto per il conseguimento dei seguenti requisiti obbligatori:

- Il rispetto della **Carta Partner Commerciali e Fornitori di Kering** da parte dei Fornitori e Partner commerciali è una clausola obbligatoria dell'accordo sottoscritto, nonché di qualsiasi rapporto commerciale con il Gruppo Kering;
- A seguito dell'adesione alla Carta, i Fornitori e i Partner commerciali si impegnano a rispettare i principi ivi stabiliti nell'ambito dello specifico accordo in oggetto stipulato con Kering. Essi accettano inoltre di divulgare i propri principi a tutti i dipendenti al fine di sensibilizzarli e di permetterne l'attuazione;
- Kering richiede ai propri Fornitori e Partner commerciali di diffondere e promuovere il rispetto della presente Carta e dei suoi requisiti alle proprie società affiliate e ai propri fornitori lungo l'intera supply chain, al fine di contribuire a una catena del valore responsabile;
- Nel caso in cui i principi e i requisiti promossi da Kering in questa Carta prevedano standard più elevati rispetto a quelli stabiliti dalle leggi e dalle normative vigenti, prevarrà la Carta, salvo che ciò non comporti un'attività illecita;
- I Fornitori e i Partner commerciali devono avvisare Kering (a livello del Gruppo e/o delle sue Maisons) in caso di gravi difficoltà nell'applicazione di questa Carta o di significative violazioni della stessa; e
- Le violazioni della Carta da parte di un Fornitore o Partner commerciale possono comportare la cessazione del rapporto commerciale in questione, a seconda della gravità della violazione riscontrata, nel rispetto delle leggi e delle normative vigenti.

Kering si impegna a gestire il rapporto con i Fornitori e i Partner commerciali con integrità.

## 2. DEFINIZIONI

- **Fornitori e Partner commerciali:** qualsiasi soggetto terzo che intrattenga un rapporto commerciale di primo livello con una qualsiasi entità del Gruppo Kering fornendo beni, materie prime o servizi, inclusi distributori, locatori, ecc.
- **Gruppo Kering o Kering:** comprende Kering SA e le sue affiliate (incluse le Maisons)
- **Devono/Sono tenuti a :** indicano un requisito obbligatorio
- **Dovrebbe/Ci si attende che :** indicano una prassi raccomandata, ma non obbligatoria



## 3. REQUISITI



### I. CONFORMITÀ ALLE LEGGI VIGENTI

I Fornitori e i Partner commerciali devono rispettare tutte le leggi, le normative e gli standard vigenti e applicabili relativamente alla loro attività e ai paesi in cui svolgono le loro attività, nonché tutte le convenzioni e i trattati internazionali, ove applicabili.

### II. ESSERE UN'IMPRESA RESPONSABILE

#### RISPETTO DEI DIRITTI UMANI

Kering promuove il rispetto dei diritti umani lungo tutta la sua supply chain. A tal fine, i Fornitori e i Partner commerciali devono osservare i diritti umani e gli standard universali di riferimento, compresi, in particolar modo, le disposizioni della Dichiarazione Universale dei Diritti Umani, alle convenzioni fondamentali dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL), soprattutto quella relativa all'eliminazione del lavoro minorile e all'abolizione della schiavitù e del lavoro forzato e alla tutela dell'ambiente, i Principi guida delle Nazioni Unite su imprese e diritti umani, le linee guida dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) per le imprese multinazionali sulla condotta aziendale responsabile, il Global Compact (Patto mondiale) delle Nazioni Unite, la legge francese sul duty of care (Duty of Care Law) e qualsiasi altra legge o normativa inerente al rispetto dei diritti umani e al duty of care.

I Fornitori e i Partner commerciali sono inoltre tenuti a leggere e comprendere la Politica di Kering in materia di diritti umani, disponibile sul sito web di Kering.

I Fornitori e i Partner commerciali dovrebbero svolgere attività di due diligence in materia di diritti umani e duty of care, nonché social audit sui propri fornitori, subfornitori e eventuali società di recente acquisizione.

#### Divieto di lavoro minorile

I Fornitori e i Partner commerciali devono garantire che non sia utilizzato lavoro minorile nei propri stabilimenti e lungo la supply chain; essi devono altresì osservare gli standard internazionali fissati dall'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL) relativi al lavoro dei minori di 18 anni.

I Fornitori e i Partner commerciali devono verificare l'età dei lavoratori al momento dell'assunzione (compresa l'adeguata documentazione e i sistemi di archiviazione dei dati) e non devono impiegare lavoratori al di sotto dei 15 anni oppure al di sotto dell'età dell'obbligo scolastico, nel caso fosse più alta. Oltre a ciò, i lavoratori che non hanno ancora compiuto 18 anni non devono essere impiegati in condizioni che possono metterne a rischio la salute e la sicurezza fisica e psicologica (ad esempio, orari di lavoro prolungati, lavoro notturno, esposizione a sostanze pericolose, ecc.).

Il lavoro minorile comporta la cessazione del rapporto commerciale tra Kering e i Fornitori e/o Partner commerciali.

**Divieto di schiavitù moderna**

I Fornitori e i Partner commerciali devono impedire il coinvolgimento e il ricorso alla schiavitù moderna, sia essa sotto forma di lavoro forzato o obbligato, lavoro di detenuti, tratta di esseri umani, asservimento per debiti, trattenuta dei documenti d'identità o delle retribuzioni dei dipendenti, commissioni di reclutamento o di assunzione o restrizioni alla libertà di movimento, in tutte le loro attività e nell'intera supply chain.

I Fornitori e i Partner commerciali devono fornire ai lavoratori contratti di assunzione in forma scritta, in una lingua ad essi comprensibile, che ne definiscano chiaramente i diritti e i termini e le condizioni di lavoro.

I Fornitori e i Partner commerciali sono tenuti a svolgere attività di due diligence adeguate e assicurarsi che l'approvvigionamento delle materie prime avvenga in modo responsabile e che non contribuisca al finanziamento di conflitti armati, lavoro forzato o ad altre attività illegali correlate.

La schiavitù moderna comporta la cessazione del rapporto commerciale tra Kering e i Fornitori e/o Partner commerciali.

**Garanzia di orari di lavoro ragionevoli e di retribuzione dignitosa**

I Fornitori e i Partner commerciali devono promuovere condizioni di lavoro sicure, sane e dignitose e orari di lavoro ragionevoli. Qualsiasi tipo di lavoro che, in virtù della sua natura o delle condizioni in cui è svolto, possa compromettere la salute, la sicurezza, l'integrità o la moralità deve essere proibito, salvo che non siano adottate misure adeguate per mitigare tali rischi.

I Fornitori e i Partner commerciali devono rispettare le leggi e le normative vigenti. Gli orari di lavoro standard settimanali dei dipendenti non devono superare il limite massimo stabilito dall'Organizzazione Internazionale del Lavoro.

Il lavoro straordinario deve essere un'eccezione, svolto su base volontaria, deve essere ragionevole e retribuito a tariffa maggiorata, conformemente alle vigenti leggi e, nei paesi dove tali leggi non esistono, la retribuzione deve essere almeno superiore alla tariffa oraria ordinaria. I dipendenti devono potere usufruire di adeguati periodi di riposo giornalieri e settimanali.

I lavoratori dei Fornitori e dei Partner commerciali devono ricevere puntualmente la retribuzione concordata e i salari non devono essere inferiori al salario minimo previsto dalla legge applicabile o dallo standard di settore vigente, a seconda di quale dei due sia più elevato. Inoltre, i Fornitori sono tenuti a impegnarsi per garantire ai propri dipendenti un salario dignitoso.

In aggiunta, i Fornitori e i Partner commerciali devono osservare i diritti dei dipendenti alla rappresentanza, alla libertà di espressione, alla libertà di associazione e al diritto di costituire sindacati.

**Adozione di meccanismi di segnalazione**

I Fornitori e i Partner commerciali dovrebbero stabilire un meccanismo di segnalazione che consenta ai dipendenti di segnalare gli eventuali problemi senza temere ritorsioni, e ne devono incoraggiare l'utilizzo.

I Fornitori e i Partner commerciali dovrebbero inoltre divulgare i principi della Carta in maniera idonea a tutti i dipendenti, in tutte lingue e con tutti i mezzi necessari per fare sì che tali principi siano compresi adeguatamente da tutti.

I Fornitori e i Partner commerciali dovrebbero incoraggiare i propri dipendenti a segnalare le eventuali preoccupazioni o problemi riguardanti i diritti umani e il duty of care mediante la Piattaforma Whistleblowing, disponibile sul sito web di Kering, e condividere con essi il link alla piattaforma stessa.

**TUTELA DEI DIRITTI FONDIARI DELLE COMUNITÀ E DELLE POPOLAZIONI INDIGENE**

I Fornitori e i Partner commerciali devono proteggere le comunità locali e le popolazioni indigene, con particolare attenzione al patrimonio culturale, ai diritti fondiari, allo sviluppo sociale e ai diritti ambientali (compresi i diritti all'acqua potabile e a un ambiente sano e sicuro) in relazione alle loro attività. I Fornitori e i Partner commerciali dovrebbero interagire con le comunità interessate mediante il dialogo, strategie di recupero o iniziative di sostegno.

**RISPETTO DELL'AMBIENTE**

Kering è fermamente convinta che il rispetto dell'ambiente sia fondamentale per la resilienza del business e per il loro futuro.

A tal fine, i Fornitori e i Partner commerciali devono osservare le normative ambientali vigenti, comprese quelle relative ai permessi e alle autorizzazioni richieste, e fornire la documentazione di conformità, se richiesta da Kering. Se previsto dalla legge, essi devono implementare un idoneo sistema di gestione ambientale per individuare e mitigare i problemi di natura ambientale.

I Fornitori e i Partner commerciali dovrebbero adottare un principio di precauzione e un approccio olistico alla natura rispettando i più elevati standard in materia di sostenibilità, biodiversità, clima, gestione dei rifiuti e delle risorse idriche, economia circolare e benessere animale.

I Fornitori e i Partner commerciali che forniscono beni per la produzione o materie prime devono avere letto e compreso gli Standard Kering per la produzione sostenibile ("Standard Kering"), disponibili sul sito web di Kering.

Inoltre, i Fornitori e i Partner commerciali devono selezionare partner, appaltatori o fornitori che rispettino le normative sociali e ambientali.

**Impegno per la sostenibilità e il clima**

I Fornitori e i Partner commerciali dovrebbero intraprendere iniziative volte a promuovere una maggiore responsabilità ambientale, misurare l'impatto delle loro attività e ridurre l'impatto ambientale, al fine di minimizzare i potenziali effetti negativi.

Se previsto dalla legge, i Fornitori e i Partner commerciali devono tenere traccia delle proprie prestazioni ambientali al fine di ridurre la propria impronta di carbonio (carbon footprint), potenziare le proprie tecnologie e innovare per sviluppare una supply chain circolare. Ove applicabile, essi dovrebbero anche adoperarsi per ottenere certificazioni che attestino il loro impegno a favore della tutela dell'ambiente.

**Gestione dei rifiuti e delle risorse idriche**

I Fornitori e i Partner commerciali devono rispettare le leggi e i permessi vigenti in materia di rifiuti e di risorse idriche, inclusi a titolo esemplificativo ma non esaustivo avere una adeguata gestione dei rifiuti e delle acque reflue, preservare la qualità dell'acqua, adottare attrezzature efficienti dal punto di vista idrico e dei rifiuti e limitare la propria esposizione allo stress idrico.

**Salvaguardia della biodiversità**

I Fornitori e i Partner commerciali dovrebbero svolgere la propria attività in modo tale da salvaguardare la biodiversità e assicurare la conformità alle leggi e alle normative vigenti. Essi devono assicurare che le proprie attività non siano associate alla deforestazione illegale e che siano in conformità a tutte le normative in materia.

**Prodotti e attività sostenibili**

I Fornitori e i Partner commerciali dovrebbero utilizzare materie prime e processi produttivi allineati agli Standard Kering e approvvigionarsi di materiali in maniera responsabile. A tal fine, i Fornitori e i Partner commerciali coinvolti nella produzione devono rispettare i Principi di Sostenibilità di Kering.

I Fornitori e i Partner commerciali dovrebbero garantire la tracciabilità e condividere le informazioni quando necessario.

**Gestione delle sostanze chimiche**

I Fornitori e i Partner commerciali coinvolti nella fase produttiva devono disporre di un valido sistema di gestione delle sostanze chimiche e garantire la conformità alla Manufacturing Restricted Substances List (MRSL), e alla Product Restricted Substances List (PRSL) nelle diverse fasi della produzione dei loro prodotti, nei processi e lungo la supply chain, nonché evitare di inquinare l'ambiente o di danneggiare le persone.

**Benessere animale**

I Fornitori e i Partner commerciali sono tenuti ad applicare e verificare il rispetto dei più elevati standard di benessere animale lungo tutte le proprie supply chain che coinvolgono gli animali. Da essi ci si attende inoltre che leggano e comprendano gli Standard Kering sul Benessere Animale, disponibili sul sito web di Kering.

**Greenwashing**

I Fornitori e i Partner commerciali non sono tenuti a ricorrere ad alcuna forma di greenwashing, compreso il ricorso a dichiarazioni ambientali fuorvianti, prive di fondamento o esagerate riguardanti i propri prodotti, servizi o prassi aziendali.

### III. ESSERE UN DATORE DI LAVORO RESPONSABILE

#### GARANZIA DI UN AMBIENTE DI LAVORO SICURO E PROTETTO E PROMUOVERE IL BENESSERE SUL LUOGO DI LAVORO

I Fornitori e i Partner commerciali devono garantire la sicurezza e il benessere fisico e psicologico dei loro dipendenti e di tutte le persone che lavorano presso i loro siti. I Fornitori e i Partner commerciali devono rispettare le normative vigenti in materia di salute e sicurezza, implementare procedure chiare e attività di formazione, promuovere una cultura per la prevenzione dei rischi e fornire gratuitamente ai dipendenti adeguati dispositivi di protezione.

I Fornitori e i Partner commerciali devono garantire ai dipendenti l'accesso ad acqua potabile sicura, servizi sanitari puliti e idonei, assistenza sanitaria accessibile e di qualità e alloggi laddove richiesto.

I Fornitori e i Partner commerciali devono rispettare tutte le normative vigenti in materia di salute e sicurezza dei prodotti e attuare controlli sulle proprie catene di produzione, trasformazione e distribuzione.

#### COLTIVARE UN AMBIENTE PRIVO DI DISCRIMINAZIONI, MOLESTIE E VIOLENZA E PROMUOVERE UN POSTO DI LAVORO INCLUSIVO

I Fornitori e i Partner commerciali devono rispettare la dignità e i diritti di ogni individuo e vietare qualsiasi forma di violenza o molestia, in particolare le molestie psicologiche e sessuali, compresa qualsiasi forma di intimidazione, minaccia o coercizione di natura sessuale o le promesse di ricompensa in cambio di favori sessuali.

Inoltre, i Fornitori e i Partner commerciali devono proibire ogni forma di discriminazione, in particolare quella basata su origine, etnia o nazionalità, sul contesto sociale, familiare, religioso o politico, sull'appartenenza sindacale, sul genere, sull'età, sull'orientamento sessuale o sulla disabilità, e devono promuovere condizioni di lavoro inclusive. Occorre prestare particolare attenzione ai dipendenti vulnerabili, come ad esempio i migranti e i lavoratori analfabeti.

I Fornitori e i Partner commerciali devono offrire pari opportunità a tutti i lavoratori e riservare, a uomini e donne, lo stesso trattamento equo, imparziale e rispettoso sul luogo di lavoro.





## IV. ESSERE UN PARTNER COMMERCIALE RESPONSABILE

### PROTEZIONE DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE

I Fornitori e i Partner commerciali devono rispettare le leggi vigenti in materia dei diritti di proprietà intellettuale. I Fornitori e i Partner commerciali devono proteggere il know-how e la proprietà intellettuale propri, nonché di Kering o di qualsiasi altra parte, utilizzandoli esclusivamente per gli scopi previsti e designati.

I Fornitori e i Partner commerciali dovrebbero prevenire e limitare il rischio di parti contraffatte e implementare procedure efficaci di identificazione e segnalazione di tale rischio.

I Fornitori e i Partner commerciali devono adottare un approccio responsabile nell'utilizzo dell'intelligenza artificiale. Essi devono informare Kering nel caso di utilizzo dell'intelligenza artificiale per la realizzazione dei propri prodotti o servizi.

### PROTEZIONE DELLE INFORMAZIONI SENSIBILI E DELL'ATTIVITÀ RISERVATEZZA

I Fornitori e i Partner commerciali devono tutelare e proteggere tutte le informazioni sensibili e riservate condivise da Kering: ciò significa che devono condividerle esclusivamente all'interno della propria azienda con le persone autorizzate, in base a un'effettiva necessità e mediante strumenti approvati dall'azienda stessa o attraverso reti sicure.

I Fornitori e i Partner commerciali devono segnalare immediatamente a Kering qualsiasi violazione sospetta o divulgazione accidentale e attuare un business continuity plan.

I Fornitori e i Partner commerciali non devono condividere informazioni commerciali sensibili con concorrenti effettivi o potenziali.

### GESTIONE DEI RAPPORTI CON I PARTNER COMMERCIALI

I Fornitori e i Partner commerciali devono selezionare attentamente i propri fornitori e definire i processi atti a monitorare la loro conformità alle leggi e alle normative in vigore nonché agli standard e ai requisiti di Kering.

I Fornitori e i Partner commerciali devono ottenere il previo consenso scritto di Kering prima di subappaltare o cedere qualsiasi parte dei propri obblighi. Il subappalto non dichiarato è severamente vietato.

Ci si attende che i Fornitori e i Partner commerciali gestiscano le proprie attività di approvvigionamento in maniera equa e trasparente, senza favoritismi e in totale conformità con le normative applicabili.

I Fornitori e i Partner commerciali dovrebbero svolgere attività di due diligence sui propri fornitori in base a un approccio basato sul rischio, valutando la conformità normativa, il rispetto dei diritti umani, degli impegni sociali e ambientali prima di dare inizio a qualsiasi rapporto commerciale, e periodicamente nel corso dello stesso. Oltre a ciò, dovrebbero valutare la solidità finanziaria, la reputazione e le capacità operative.

I Fornitori e i Partner commerciali devono attuare misure idonee per evitare di trovarsi in situazioni di dipendenza economica ai sensi della normativa vigente e devono informare tempestivamente Kering qualora ritengano che sussista tale rischio.

**ETICA E INTEGRITÀ: LOTTA ALLA CORRUZIONE, ALLA CONCUSSIONE E AL TRAFFICO DI INFLUENZE**

Kering adotta una politica di tolleranza zero e proibisce severamente qualsiasi forma di corruzione o traffico di influenze.

I Fornitori e i Partner commerciali sono tenuti a osservare le leggi, gli standard e le normative vigenti in materia di lotta alla corruzione, a svolgere regolari attività di due diligence su fornitori e partner commerciali e, per quanto possibile o necessario, attuare il proprio compliance program.

I Fornitori e i Partner commerciali sono tenuti a formare adeguatamente i propri dipendenti relativamente alle normative in materia di etica e compliance.

Ai dipendenti dei Fornitori e dei Partner commerciali è proibito elargire, offrire, promettere, richiedere o accettare, direttamente o tramite terze parti, qualsiasi tipo di vantaggio indebito, finanziario o non finanziario, tangibile o intangibile, a favore di funzionari pubblici o soggetti privati, allo scopo di ottenere o mantenere un vantaggio indebito nello svolgimento delle attività commerciali, indipendentemente dal fatto che tale vantaggio indebito venga effettivamente ottenuto o che l'atto comporti l'esercizio improprio di un dovere o di un'attività d'impresa.

I Fornitori e i Partner commerciali non devono promettere, offrire, ricevere, richiedere o accettare omaggi o ospitalità allo scopo di ottenere un vantaggio indebito o esercitare un'influenza impropria nell'ambito del loro rapporto con Kering. Gli omaggi e le forme di ospitalità dovrebbero piuttosto essere offerti in buona fede e in maniera trasparente, con una finalità commerciale legittima, adeguata alle circostanze e nel rispetto delle leggi e delle normative applicabili, nonché delle policy interne. Non è consentito offrire o accettare omaggi in contante o equivalenti.

**GARANZIA DI CONCORRENZA LEALE**

I Fornitori e i Partner commerciali devono proibire qualsiasi forma di comportamento anti-concorrenziale e devono osservare le normative vigenti in materia di concorrenza. Di conseguenza, i Fornitori e i Partner commerciali non devono mai (i) concordare con concorrenti attuali o potenziali per fissare i prezzi, ripartirsi il mercato o le fonti di approvvigionamento, limitare la produzione o gli sviluppi tecnici; (ii) scambiare informazioni commerciali sensibili con concorrenti attuali o potenziali; né (iii) attuare qualsiasi altro comportamento coordinato o unilaterale in violazione delle norme vigenti in materia di concorrenza.

**CONFORMITÀ AI CONTROLLI SULLE ESPORTAZIONI E ALLE SANZIONI INTERNAZIONALI**

I Fornitori e i Partner commerciali devono osservare tassativamente le normative vigenti sulle sanzioni economiche e la legislazione sul controllo delle importazioni e delle esportazioni, e non devono aggirarle.

I Fornitori e i Partner commerciali devono verificare che le terze parti e i relativi fornitori non figurino negli elenchi delle sanzioni e degli embarghi prima di intraprendere un rapporto commerciale con loro.

I Fornitori e i Partner commerciali non devono procurarsi minerali o altre materie prime che contribuiscano, direttamente o indirettamente, a guerre, economie fondate sul conflitto, gruppi armati o che abbiano impatti negativi sui diritti umani e sull'ambiente.

Essi sono tenuti a osservare le relative normative (comprese quelle inerenti i minerali provenienti da zone di conflitto), a svolgere attività di due diligence e a fornire a Kering, su richiesta, la documentazione di supporto relativa all'approvvigionamento e alla tracciabilità della supply chain.

**PREVENZIONE DEL RICICLAGGIO DI DENARO E DELL'EVASIONE FISCALE**

I Fornitori e i Partner commerciali devono rispettare tutte le leggi e le normative vigenti in materia di anti-riciclaggio in tutte le giurisdizioni dove operano e, in particolare, garantire il rispetto delle soglie relative ai pagamenti in contanti, conservare la documentazione pertinente e segnalare qualsiasi attività sospetta.

I Fornitori e i Partner commerciali non devono tollerare alcun tipo di evasione fiscale o dichiarazioni fiscali artificiose.

**IDENTIFICAZIONE E PREVENZIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSI**

I Fornitori e i Partner commerciali devono evitare i conflitti di interessi o le situazioni che appaiono un conflitto di interessi nell'ambito dei loro rapporti commerciali con qualsiasi membro del Gruppo Kering e, più in generale, devono prevenire i rischi connessi ai conflitti di interessi.

**GARANZIA DELLA SICUREZZA E DELLA PRIVACY DEI DATI**

I Fornitori e i Partner commerciali devono rispettare tutte le leggi e le normative applicabili in materia di sicurezza e privacy dei dati (di seguito denominati congiuntamente "Data Protection"). I Fornitori e i Partner commerciali devono attribuire la massima importanza alla privacy dei propri clienti, dipendenti e terze parti. Essi sono tenuti a raccogliere i dati personali in modo trasparente, trattarli nel rispetto delle leggi vigenti e per le finalità per cui sono stati raccolti e conservarli in sicurezza per il tempo necessario e consentito. Qualora i Fornitori e i Partner commerciali trattino dati personali con l'autorizzazione di Kering, essi sono tenuti ad agire in conformità alle istruzioni fornite e a rispettare le politiche di Kering in materia di protezione dei dati.

A tal fine, i Fornitori e i Partner commerciali devono garantire infrastrutture e controlli adeguati (in particolare attraverso procedure di identificazione e meccanismi di autenticazione), nonché misure volte a proteggere le informazioni riservate e ad assicurarne la conservazione in condizioni di sicurezza, con diritti di accesso limitati esclusivamente alle situazioni di effettiva necessità. I Fornitori e i Partner commerciali devono inoltre essere in grado di segnalare, gestire e risolvere tempestivamente le eventuali violazioni dei dati, in conformità con la normativa vigente.

## 4. CONTROLLI E VERIFICHE



Se i Fornitori e i Partner commerciali non rispettano i requisiti stabiliti nella Carta, il rapporto commerciale potrà essere riesaminato o addirittura risolto in conformità con le leggi e le normative applicabili e nel rispetto dei termini dell'/degli accordo/i (se esistenti).

Kering si riserva il diritto di verificare che i Fornitori e i Partner commerciali osservino i requisiti stabiliti nella presente Carta, lungo l'intera supply chain, effettuando ispezioni prima di instaurare qualsiasi rapporto contrattuale e/o nel corso del rapporto commerciale.

A tal fine, tutti i Fornitori e i Partner commerciali devono accettare di ricevere audit, con o senza preavviso, da parte di Kering o di un rappresentante esterno debitamente autorizzato, al fine di accertare che essi rispettino i principi enunciati nella Carta e, più in generale, gli impegni assunti nei confronti di Kering e delle Maisons. Tali controlli includono richieste di informazioni e di documentazione, audit, visite, due diligence, valutazioni di parti terze e mappatura dei rischi, e saranno limitati al rapporto commerciale e alla supply chain in questione. I Fornitori e i Partner commerciali devono agevolare l'accesso a tutti i documenti, persone e luoghi di lavoro pertinenti, conformemente alla normativa applicabile.

Tali controlli possono essere ripetuti ogni qualvolta ritenuti opportuni da Kering. Il Gruppo Kering si riserva il diritto di fare circolare tali report internamente, se lo ritiene opportuno.

I Fornitori e i Partner commerciali sono tenuti a collaborare in buona fede e con trasparenza durante queste attività e, lungo l'intera supply chain, devono adoperarsi per attuare idonee misure correttive nel caso in cui i requisiti della presente Carta non siano rispettati.



K E R I N G

CREATIVITY IS OUR LEGACY



GUCCI | SAINT LAURENT | BOTTEGA VENETA | BALENCIAGA | MCQUEEN | BRIONI  
BOUCHERON | POMELLATO | DODO | QEELIN | GINORI 1735  
KERING EYEWEAR