CODICE DI CONDOTTA MARCHON, ALTAIR E MARCOLIN PER I PARTNER COMMERCIALI

Data	Evento	Note
21 gennaio 2021	Approvato dal Consiglio di Amministrazione di Marcolin S.p.A.	Rev. 01
5 novembre 2026	Approvato dal Consiglio di Amministrazione di Marcolin S.p.A.	Rev.02

1. Finalità e ambito di applicazione

Marchon Eyewear Inc., Altair Eyewear Inc. e il Gruppo Marcolin (le "Società") si impegnano ad applicare specifici standard etici, sociali, ambientali, legali e morali nella gestione delle proprie attività commerciali e incoraggiano i propri partner commerciali a rispettare i medesimi standard.

Il presente Codice di Condotta (il "Codice") definisce gli standard minimi etici, sociali, ambientali e legali richiesti a tutti i fornitori, produttori, subappaltatori e partner commerciali (i "Partner Commerciali") coinvolti nella produzione, nell'approvvigionamento o nella fornitura di beni e servizi. Qualora una materia disciplinata dal presente Codice sia altresì regolata da leggi applicabili che prevedano un livello di tutela più elevato, tali leggi troveranno applicazione e prevarranno nella misura consentita dalla normativa applicabile.

Il rispetto del presente Codice costituisce una condizione fondamentale per l'instaurazione e la prosecuzione di qualsiasi rapporto commerciale. I Partner Commerciali sono responsabili di garantire che tali standard siano rispettati nell'ambito delle proprie attività e siano estesi ai subappaltatori, agenti e partner terzi.

2. Conformità alle leggi e agli standard

I Partner Commerciali, indipendentemente dal luogo in cui hanno sede, devono rispettare tutte le leggi e i regolamenti locali, nazionali e internazionali applicabili, inclusi, a titolo esemplificativo e non esaustivo, quelli in materia di lavoro, salute e sicurezza, ambiente e concorrenza.

Qualora la legge locale e il presente Codice stabiliscano standard differenti, i Partner Commerciali devono applicare lo standard che garantisce il livello di tutela più elevato per i lavoratori, i diritti umani e l'ambiente.

3. Lavoro e diritti umani

Le Società si impegnano a rispettare i diritti umani nell'ambito delle proprie attività e della propria catena di fornitura. I Partner Commerciali sono tenuti a rispettare i diritti umani e del lavoro e a conformarsi alle leggi applicabili e agli standard riconosciuti a livello internazionale, anche prevenendo violazioni dei diritti fondamentali sia dei lavoratori nazionali sia dei lavoratori migranti.

3.1 Lavoro minorile

I Partner Commerciali non devono impiegare né sostenere il lavoro minorile. L'età minima per l'impiego deve essere:

- 15 anni, oppure
- 14 anni, ove consentito dalla legge locale, oppure
- l'età minima per il completamento dell'istruzione obbligatoria, a seconda di quale sia la più elevata.

- I giovani lavoratori di età inferiore ai 18 anni non devono svolgere lavori pericolosi o lavoro notturno e devono essere tutelati in conformità alle leggi applicabili.

I Partner Commerciali devono garantire che ai tirocinanti non sia richiesto di lavorare per un numero eccessivo di ore che possa interferire con la loro istruzione o formazione. Le mansioni devono essere adeguate alle loro competenze e ai loro obiettivi di apprendimento.

3.2 Lavoro forzato, vincolato o involontario

Ogni attività lavorativa deve essere volontaria. I Partner Commerciali non devono utilizzare né sostenere alcuna forma di lavoro forzato, vincolato, coatto, carcerario, derivante dalla tratta di esseri umani o involontario.

I Partner Commerciali devono garantire che:

- I lavoratori siano liberi di porre fine al rapporto di lavoro con un ragionevole preavviso
- I documenti di identità, i passaporti o i permessi di lavoro non siano trattenuti come condizione per l'impiego.
- Non siano richiesti depositi, commissioni di reclutamento o pagamenti a titolo di garanzia.

I Partner Commerciali non devono porre in essere, agevolare o tollerare alcuna forma di impiego illegale, non dichiarato o non registrato e devono garantire che tutti i lavoratori, inclusi quelli impiegati tramite agenzie per il lavoro o altri intermediari, siano assunti nel pieno rispetto delle leggi applicabili in materia di lavoro, immigrazione e previdenza sociale.

3.3 Molestie, abusi e dignità

I Partner Commerciali devono trattare tutti i lavoratori con dignità e rispetto e prevenire attivamente, adoperandosi per eliminarla, qualsiasi forma di intimidazione, violenza, molestia, coercizione o pratica disciplinare ingiusta o abusiva. Sono rigorosamente vietate le seguenti pratiche:

- Punizioni corporali
- Minacce di violenza
- Molestie o abusi fisici, sessuali, psicologici o verbali
- Qualsiasi forma di coercizione o intimidazione

Le procedure disciplinari devono essere eque, documentate e comunicate in una lingua comprensibile ai lavoratori.

3.4 Non discriminazione

I Partner Commerciali devono garantire pari opportunità e un trattamento equo a tutti i lavoratori, inclusi i lavoratori locali e migranti. È vietata qualsiasi discriminazione fondata su razza, colore, nazionalità, origine etnica, genere, età, stato di salute, disabilità, religione,

opinione politica, orientamento sessuale, stato civile, appartenenza sindacale o qualsiasi altra caratteristica protetta, sia nel processo di assunzione sia durante l'intero rapporto di lavoro, incluse promozioni, retribuzioni premiali, accesso a programmi di formazione, cessazione del rapporto di lavoro e pensionamento.

Non sono consentiti esami medici discriminatori, inclusi i test di gravidanza.

3.5 Libertà di associazione e contrattazione collettiva

I Partner Commerciali devono rispettare i diritti dei lavoratori alla libertà di associazione e alla contrattazione collettiva in conformità alla legge locale.

Qualora tali diritti siano limitati dalla legge, i Partner Commerciali devono consentire forme alternative di rappresentanza dei lavoratori e un dialogo aperto senza timore di ritorsioni.

Tutti i lavoratori hanno diritto a un contratto di lavoro scritto, nella lingua locale, che stabilisca i termini e le condizioni di impiego.

4. Retribuzioni, benefit e orario di lavoro

4.1 Retribuzioni e benefit

I Partner Commerciali devono corrispondere retribuzioni pari o superiori ai minimi previsti dalla legge e sufficienti a soddisfare i bisogni essenziali dei lavoratori, nonché promuovere la parità retributiva per un lavoro di pari valore, indipendentemente dal genere.

I Partner Commerciali devono:

- Corrispondere le retribuzioni con regolarità e trasparenza; le retribuzioni dovrebbero riflettere il livello di esperienza, le qualifiche e le prestazioni del lavoratore
- Fornire prospetti retributivi chiari
- Corrispondere le maggiorazioni per il lavoro straordinario previste dalla legge
- Fornire tutti i benefit previsti dalla legge, inclusi congedi retribuiti, congedi di maternità/parentali e congedi per malattia
- Sono vietate trattenute salariali illegittime o ingiuste.

4.2 Condizioni e orario di lavoro

Le Società si aspettano che i propri Partner Commerciali garantiscano ai dipendenti condizioni di lavoro eque e dignitose.

L'orario di lavoro ordinario non deve superare le 48 ore settimanali. Il lavoro straordinario deve:

- Essere volontario
- Non superare i limiti di legge; qualora tali limiti non siano previsti, il lavoro straordinario non deve superare le 12 ore settimanali.

- Essere retribuito applicando le maggiorazioni previste dalla legge

I lavoratori devono beneficiare di almeno un giorno di riposo ogni sette giorni.

5. Salute e sicurezza

I Partner Commerciali devono garantire un ambiente di lavoro sicuro e salubre, nel rispetto delle leggi applicabili e degli standard internazionali.

Ciò include:

- Macchinari e attrezzature sicuri, dotati di adeguati dispositivi di protezione conformi alle leggi applicabili, sottoposti a regolare manutenzione e muniti di appropriati meccanismi di blocco di sicurezza. I lavoratori devono ricevere una formazione adeguata sul loro utilizzo in sicurezza.
- Gli stabilimenti devono essere dotati di sistemi antincendio e uscite di emergenza conformi a tutte le leggi applicabili
- Piani di preparazione alle emergenze e di evacuazione regolarmente testati presso tutti gli stabilimenti
- Illuminazione, ventilazione, servizi igienici e acqua potabile adeguati in tutti gli stabilimenti
- Accesso all'assistenza medica e al primo soccorso
- Procedure per la segnalazione degli infortuni e l'adozione di azioni correttive.
- Qualora venga fornito un alloggio, devono applicarsi i medesimi standard in materia di salute e sicurezza. I lavoratori devono avere il diritto di allontanarsi da situazioni pericolose senza timore di ritorsioni.
- Identificazione, valutazione e controllo dell'esposizione dei lavoratori a rischi chimici, biologici e fisici.
- Informare e formare i lavoratori sui rischi per la salute e la sicurezza e adottare misure appropriate per identificare, monitorare, prevenire, mitigare e far cessare qualsiasi pericolo o situazione dannosa per i lavoratori.

6. Responsabilità ambientale

I Partner Commerciali devono rispettare tutte le leggi e i regolamenti ambientali applicabili e adoperarsi attivamente per ridurre al minimo l'impatto ambientale.

I Partner Commerciali sono tenuti a:

- Gestire responsabilmente le sostanze chimiche e i materiali pericolosi.
- Controllare e gestire le emissioni, le acque reflue e lo smaltimento dei rifiuti, come richiesto dalle leggi e dai regolamenti applicabili.

- Ridurre il consumo di energia, acqua e materie prime, garantendo una gestione responsabile dei rifiuti e un approvvigionamento responsabile nelle attività quotidiane.
- Promuovere e attuare il riciclo, il riutilizzo e pratiche sostenibili.
- Rispettare tutte le leggi e i regolamenti applicabili relativi al divieto o alla limitazione di determinate sostanze
- Rendere disponibili, ove richiesto, le informazioni relative alle materie prime utilizzate e alle modalità di smaltimento dei prodotti impiegati, in conformità alle leggi e ai regolamenti applicabili.
- La responsabilità ambientale è considerata parte integrante della qualità del prodotto e dell'eccellenza operativa
- Ove applicabile, i prodotti e gli imballaggi devono essere progettati in modo da ridurre l'impatto ambientale, nel rispetto delle leggi applicabili.

7. Privacy, sicurezza informatica e riservatezza

I Partner Commerciali devono rispettare tutte le leggi e i regolamenti applicabili in materia di protezione dei dati, privacy, sicurezza informatica e sicurezza delle informazioni. I Partner Commerciali devono adottare misure adeguate per proteggere i dati personali e le informazioni riservate da accessi, divulgazioni, alterazioni, perdite o utilizzi impropri non autorizzati.

Qualsiasi informazione riservata ricevuta dalle Società deve essere trattata come strettamente confidenziale e non deve essere divulgata a terzi senza il previo consenso scritto delle Società, salvo quanto richiesto dalla legge. I Partner Commerciali devono informare tempestivamente le Società di qualsiasi violazione dei dati o incidente di sicurezza informatica, effettivo o sospetto, che possa interessare le Società o le informazioni affidate al Fornitore.

8. Diritti di proprietà intellettuale

I Partner Commerciali devono rispettare e proteggere i diritti di proprietà intellettuale, inclusi marchi, brevetti, disegni, diritti d'autore, segreti commerciali e altre informazioni proprietarie delle Società e di terzi. Anche prestigiosi marchi concessi in licenza fanno parte del portafoglio delle Società e non è tollerata alcuna forma di contraffazione. Le Società si aspettano che i propri Partner Commerciali adottino tutte le misure appropriate per prevenire e contrastare la contraffazione, sia nella fornitura di parti e materiali sia nella distribuzione dei prodotti delle Società.

I Partner Commerciali non devono utilizzare il nome, i marchi, i loghi o il rapporto commerciale con le Società per finalità promozionali senza previa autorizzazione scritta e devono rispettare tutti gli obblighi contrattuali relativi alla proprietà intellettuale, alla riservatezza e alla lotta alla contraffazione.

9. Concorrenza leale

I Partner Commerciali devono rispettare tutte le leggi antitrust e in materia di concorrenza applicabili e condurre la propria attività in modo equo ed etico, senza abusare della propria posizione di mercato né porre in essere pratiche illecite, incluse collusione, fissazione dei prezzi o altre condotte anticoncorrenziali.

10. Anticorruzione

Le Società adottano un approccio di tolleranza zero nei confronti della corruzione, della concussione, dell'estorsione e del traffico di influenze illecite nell'ambito delle proprie attività e della propria catena di fornitura. I Partner Commerciali non devono, direttamente o indirettamente, offrire, promettere, agevolare, concedere, richiedere, accettare o ricevere alcun vantaggio finanziario o di altra natura indebito al fine di ottenere o mantenere rapporti commerciali, assicurarsi un beneficio improprio o influenzare indebitamente una decisione. Tale divieto si applica ai benefici monetari e non monetari, inclusi regali, ospitalità, intrattenimento, donazioni, sponsorizzazioni o altri vantaggi. I Partner Commerciali devono adottare misure ragionevoli per prevenire, individuare e affrontare i rischi di corruzione nell'ambito delle proprie attività e della propria catena di fornitura e devono garantire che i propri fornitori, subappaltatori, agenti e intermediari rispettino i medesimi principi.

11. Conformità commerciale e approvvigionamento responsabile

I Partner Commerciali devono adottare misure efficaci per prevenire il riciclaggio di denaro, il finanziamento del terrorismo, le violazioni delle sanzioni e altre pratiche commerciali illecite e devono rispettare tutte le leggi applicabili in materia di commercio, dogane, controlli sulle esportazioni e sanzioni economiche. Devono svolgere un'adeguata due diligence sulle proprie catene di fornitura, anche con riferimento ai minerali provenienti da zone di conflitto e ai requisiti di approvvigionamento responsabile, conservare adeguati registri di tracciabilità e fornire alle Società informazioni pertinenti in merito all'origine, alla provenienza, alla composizione, alla catena di custodia e al Paese di origine dei materiali, dei componenti e dei prodotti forniti. I Partner Commerciali devono inoltre fornire tutte le informazioni, la documentazione, le certificazioni e la ragionevole collaborazione pertinenti richieste ai fini della due diligence e della verifica della conformità.

12. Conflitto di interessi

I Partner Commerciali devono evitare, identificare e gestire adeguatamente qualsiasi conflitto di interessi effettivo, potenziale o percepito riguardante le proprie attività commerciali e le Società. Qualsiasi conflitto di questo tipo deve essere tempestivamente comunicato per iscritto alle Società, ove possibile prima dell'instaurazione o del rinnovo del rapporto commerciale.

13. Sistemi di gestione e miglioramento continuo

I Partner Commerciali devono istituire e mantenere sistemi di gestione volti a:

- Garantire il rispetto del presente Codice, delle leggi applicabili e dei requisiti dei clienti e dei licenzianti relativi ai prodotti e ai servizi dei Partner Commerciali
- Identificare e mitigare i rischi in materia di lavoro, sicurezza e ambiente
- Promuovere il miglioramento continuo

I Partner Commerciali devono collaborare in modo trasparente e porre rimedio alle non conformità individuate in modo tempestivo ed efficace.

14. Subappalto

Il subappalto è consentito esclusivamente in conformità ai requisiti contrattuali e, ove applicabile, previa autorizzazione scritta.

I Partner Commerciali devono garantire che tutti i subappaltatori rispettino integralmente il presente Codice e rimangono responsabili delle loro prestazioni, della loro conformità e delle relative azioni correttive.

15. Monitoraggio, audit e trasparenza

I Partner Commerciali sono tenuti a mantenere adeguati controlli interni, registri accurati ed efficaci processi di gestione del rischio sia nell'ambito delle proprie attività sia lungo la propria catena di fornitura.

I Partner Commerciali devono garantire adeguata trasparenza e tracciabilità lungo la propria catena di fornitura e, su richiesta, fornire informazioni in merito ai fornitori, ai subappaltatori, ai siti produttivi e alle fonti dei materiali pertinenti.

I Partner Commerciali devono attuare adeguate misure di due diligence e monitoraggio per identificare e affrontare qualsiasi non conformità effettiva o potenziale lungo la propria catena di fornitura.

I Partner Commerciali devono consentire le attività di monitoraggio condotte dalle Società o da terzi autorizzati, incluse:

- Ispezioni in loco, annunciate o senza preavviso
- Esame dei registri relativi all'impiego e alla conformità
- Colloqui riservati con i lavoratori

I Partner Commerciali devono conservare registri accurati e completi che dimostrino la conformità al presente Codice e devono fornire, a titolo gratuito, tutta l'assistenza ragionevolmente richiesta dalle Società e/o dai revisori terzi da esse incaricati, al fine di agevolare un accesso pieno e senza restrizioni alle informazioni necessarie per verificare la conformità al presente Codice.

Le Società si riservano il diritto di richiedere qualsiasi informazione che ritengano ragionevolmente necessaria per valutare la conformità al presente Codice.

16. Comunicazione del Codice

I Partner Commerciali devono comunicare il presente Codice ai propri dipendenti, fornitori, subappaltatori e partner commerciali, renderlo accessibile nella lingua locale e adottare misure ragionevoli per garantire che tali soggetti ne comprendano, rispettino e osservino i principi e i requisiti, affiggendolo in un'area comune nella lingua locale.

17. Azioni correttive e misure di enforcement

La mancata conformità al presente Codice può comportare la richiesta al Fornitore di attuare piani di azione correttiva e misure di rimedio entro il termine indicato. Il mancato rispetto di tale richiesta può comportare la sospensione degli ordini, la cessazione del rapporto commerciale o l'esercizio di qualsiasi altro rimedio previsto dai contratti applicabili o dalla legge.

Le violazioni riguardanti il lavoro minorile, il lavoro forzato, la corruzione, le sanzioni, il diniego di accesso agli audit, la contraffazione o la mancata adozione di misure correttive possono comportare la cessazione del rapporto commerciale senza preavviso né possibilità di porvi rimedio.

18. Segnalazione di sospette violazioni

Qualsiasi violazione, effettiva o sospetta, del presente Codice o delle leggi applicabili deve essere tempestivamente segnalata alle Società dai Partner Commerciali.

I Partner Commerciali sono incoraggiati ad adottare meccanismi interni di segnalazione che consentano ai propri dipendenti e collaboratori di segnalare, in forma anonima e riservata e senza timore di ritorsioni, qualsiasi violazione effettiva o sospetta del presente Codice.

I sistemi di segnalazione delle Società sono a disposizione dei Partner Commerciali, dei loro dipendenti e di qualsiasi altro terzo per segnalare, in forma anonima e riservata, violazioni effettive o sospette del presente Codice. Le Società applicano una rigorosa politica di non ritorsione. Qualora le Società ricevano una segnalazione circostanziata di una violazione, si riservano il diritto di svolgere ulteriori indagini.

Sistemi di segnalazione delle Società:

Gruppo Marcolin	Marchon Eyewear, Inc./ Altair Eyewear, Inc.
Marcolin Integrity Line Marcolin Integrity Line, accessibile al seguente link: https://marcolin.integrityline.com/	Sito VSP Integrity, accessibile al seguente link: https://secure.ethicspoint.com/domain/media/en/gui/66653/index.html

A mezzo posta ordinaria, all'indirizzo: Integrity Committee - Marcolin S.p.A. Zona Industriale Villanova 4 32013 Longarone (BL) - Italia Zona Industriale Villanova 4 32013 Longarone (BL) - Italy *Si prega di indicare "Riservato" sulla busta per beneficiare di un adeguato livello di tutela della riservatezza*.	Segnalare le problematiche direttamente all'Enterprise Ethics and Compliance Officer di VSP, Erin Neal, tramite e-mail all'indirizzo regulatorymanagement3@vsp.com oppure chiamando la Ethics Reporting Hotline anonima e gratuita al numero (877) 349-7494.regulatorymanagement3@vsp.com