DUMAREY

Annex P 0105456-A01-06 dated 06/11/2026
Code of Conduct_Business Partner ITA con Firma

CONTENT

1. Premessa 4
2. Valori Chiave e Principi Base 4
3. Compliance con Leggi, Regole e Regolamenti Giuridici 4
   - **3.1.** Compliance con la Legge su Antitrust 5
   - **3.2.** Lotta alla Corruzione 5
   - **3.3.** Conflitto di Interesse 5
   - **3.4.** Prevenzione del Riciclaggio di Denaro 5
   - **3.5.** Regole per Import ED Export 6
4. Responsabilità Sociale 6
   - **4.1.** Diritti Umani 6
   - **4.2.** Divieto del Lavoro Minorile 6
   - **4.3.** Divieto del Lavoro Forzato 7
   - **4.4.** Uso Improprio delle Forze di Sicurezza Private o Pubbliche 7
   - **4.5.** La Sicurezza e la Salute sul Lavoro 7
   - **4.6.** Libertà di Associazione 7
   - **4.7.** Divieto di Discriminazione 8
   - **4.8.** Retribuzione e Orario di Lavoro 8
   - **4.9.** Tutela dello Sfratto e Sottrazione di Territorio 8
   - **4.10.** Empowerment delle Donne 8
   - **4.11.** Benessere degli Animali 8
5. Responsabilità Ambientale 8
   - **5.1.** Protezione dell'Ambiente 8
   - **5.2.** Preservazione dei Fondamenti Naturali della Vita 9
   - **5.3.** Emissioni di Gas a Effetto Serra e Protezione del Clima 9
   - **5.4.** Divieto di uso di Sostanze Altamente Preoccupanti 9
   - **5.5.** Gestione dei Rifiuti nel Rispetto dell'Ambiente ed Economia Circolare 9
   - **5.6.** Life Cycle Assessment 10
6. Supply Chain Due Diligence e Minerali da Aree affette da Conflitti 10
   - **6.1.** Supply Chain Due Diligence 10

6.2. Due diligence e Tracciabilità dei Minerali 10
7. Technical Compliance 11
7.1. Technical Compliance: Requisiti Vincolanti 11
7.2. State-Of-The-Art Integrità del Prodotto 11
7.3. Promozione della Technical Compliance e Formazione 11
8. Informazioni Commerciali e Proprietà Intellettuale 11
9. Protezione dei Dati 11
10. Continuità del Business e Risk Assessment 12
11. Compliance con il Codice di Condotta per i Partner Commerciali e Controlli 12
11.1. Controlli 12
11.2. Consiguenze in caso di Violazioni 12
12. Meccanismo per Segnalare Deviazioni 13

1. PREMESSA

In considerazione del fatto che l'Azienda opera su più mercati e lavora in modo interconnesso, è importante che il presente documento venga compreso da tutti i partner commerciali.

2. VALORI CHIAVE E PRINCIPI BASE

La Sostenibilità e l'Integrità sono al centro delle attività dell'Azienda e a cuore delle persone vi lavorano.

Nelle attività, prodotti, servizi e lungo la catena del valore l'Azienda contribuisce a guidare la trasformazione in corso dell'economia verso un ecosistema sano per le industrie sostenibili.

L'Azienda si impegna a rispettarne i dieci principi nei settori dei diritti umani, del lavoro, dell'ambiente e della lotta alla corruzione previsti dal Global Compact. La Società si impegna a garantire l'onestà e l'integrità in tutta la condotta aziendale nei confronti di Dipendenti, Clienti, Fornitori, Concorrenti e Stakeholder.

La Società è impegnata ad avere un approvvigionamento responsabile. I partner commerciali dell'Azienda, inclusi i suoi fornitori, subappaltatori e qualsiasi altro tipo (di seguito denominati i "Partner Commerciali"), supporteranno la Società nel raggiungimento di queste ambizioni con i loro prodotti, servizi e operazioni, per ridurre gli impatti negativi e creare valore economico, sociale ed ecologico per tutti i nostri stakeholder e per la collettività.

Le pratiche commerciali sostenibili e l'integrità sono radicate nei valori aziendali, nel Codice di Condotta, nelle regole e policy che traggono ispirazione nonché nella normativa internazionale, tra cui gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDG) delle Nazioni Unite, il Global Compact delle Nazioni Unite, le Linee guida dell'OCSE sulle Imprese Multinazionali (MNE) e i Principi Guida delle Nazioni Unite su Imprese e Diritti Umani con specifico riferimento alle Convenzioni Fondamentali dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO).

L'Azienda si aspetta che tutti i suoi partner commerciali agiscano con la stessa equità, onestà, responsabilità e dedizione alla sostenibilità e all'integrità in tutti gli aspetti delle loro attività.

Questo Codice di Condotta per i partner commerciali evidenzia standard importanti che sono coerenti con i valori aziendali. Ci aspettiamo che ciascun partner commerciale, inclusi, ma non limitati a, fornitori, consulenti, venditori, intermediari, commercianti, concessionari, appaltatori, agenti e altri, osservi e aderisca rigorosamente a questi standard e valori. In casi eccezionali, in cui esiste un conflitto tra il presente Codice di Condotta e la legislazione locale, i partner commerciali applicheranno lo standard più elevato.

3. COMPLIANCE CON LEGGI, REGOLE E REGOLAMENTI GIURIDICI

Il Partner Commerciale rispetta tutte le leggi, le norme e i regolamenti applicabili nei paesi in cui si trova ad operare e manterrà misure adeguate a garantire il rispetto di tali leggi, norme e regolamenti giuridici in conformità con i principi del modello organizzativo 231 disponibile nel sito internet aziendale aggiornato in caso di eventuali successive modifiche adottate dalla società.

3.1. COMPLIANCE CON LA LEGGE SU ANTITRUST

Il Partner Commerciale rispetta rigorosamente tutte le leggi antitrust applicabili, le leggi sulle pratiche commerciali e qualsiasi altra legge, norma e regolamenti sulla concorrenza che riguardano ad esempio monopoli, concorrenza sleale, restrizioni al commercio e rapporti con concorrenti e clienti.

Il Partner Commerciale non stipulerà accordi con concorrenti o impegnarsi in altri atti che potrebbero avere un impatto sleale sulla concorrenza, inclusa, ma non limitata a, la fissazione dei prezzi o allocazioni di mercato.

3.2. LOTTA ALLA CORRUZIONE

L'Azienda non tollera alcuna forma di corruzione. Pertanto, il Partner Commerciale si atterrà leggi e regolamenti applicabili in materia di concussione e anticorruzione, compresi quelli riguardanti le pratiche di corruzione straniera.

Il Partner Commerciale non commetterà né tollererà alcuna forma di corruzione, concussione, furto, appropriazione indebita o estorsione.

Inoltre, il Partner Commerciale si asterrà dall'utilizzare pagamenti illeciti, inclusi, a titolo esemplificativo, qualsiasi pagamento o altro vantaggio conferito a qualsiasi individuo, azienda o funzionari di governo o in generale pubblici, allo scopo di influenzare il processo decisionale in violazione delle leggi applicabili.

Nello specifico, il Partner Commerciale non deve offrire vantaggi illegali o favori illegali come pagamenti di tangenti, "bustarelle" o altri atti illegali benefici inclusi regali inappropriati e ospitalità indebita nei confronti dei dipendenti dell'Azienda in cambio per eventuali opportunità di business.

3.3. CONFLITTO DI INTERESSE

L'Azienda si aspetta che i propri Dipendenti agiscano nel migliore interesse per la stessa. Interessi privati e considerazioni personali non pregiudicheranno alcuna decisione commerciale.

La Società e tutti i suoi partner commerciali eviteranno qualsiasi attività o situazione che possa portare a un conflitto di interesse di un dipendente dell'Azienda.

Nel caso un partner commerciale prendesse coscienza di una situazione di conflitto di interessi ne darà immediata comunicazione alla Direzione aziendale.

3.4. PREVENZIONE DEL RICICLAGGIO DI DENARO

I Partner Commerciali dell'Azienda rispetteranno tutti gli statuti applicabili che regolano la prevenzione del riciclaggio di denaro e non partecipare ad alcuna attività di riciclaggio di denaro.

3.5. RESPONSABILITÀ FINANZIARIA (ACCURATEZZA DEI REGISTRI)

L'Azienda si aspetta che i Partner Commerciali dell'Azienda mantengano registri finanziari accurati, trasparenti e conformi alle norme contabili internazionali (es. IFRS) o locali. Questo include la corretta documentazione di transazioni, audit finanziari e l'assenza di pratiche di corruzione.

In particolare, i Partner Commerciali devono poter dimostrare:

- Accuratezza dei Registri: presenza di procedure per registrare accuratamente tutte le transazioni finanziarie.
- Audit e Trasparenza: è essenziale documentare che i rendiconti finanziari siano sottoposti a revisione (audit) e riflettano fedelmente la situazione aziendale.
- Controlli Interni: la presenza di un sistema di gestione che include controlli interni per prevenire frodi e garantire l'integrità dei dati è fondamentale.
- Conformità Legale: i registri devono rispettare le leggi fiscali e contabili vigenti nei luoghi di operazione.

3.6. REGOLE PER IMPORT ED EXPORT

Il Partner Commerciali rispetterà tutte le leggi applicabili sul controllo delle importazioni e delle esportazioni, incluse, a titolo esemplificativo, sanzioni, embarghi e altre leggi, regolamenti, ordini governativi e politiche di controllo internazionale trasmissione o spedizione di beni, tecnologia e pagamenti.

3.7. RICAMBI CONTRAFFATTI

Con l'obiettivo di garantire la sicurezza, prevenire danni e contrastare frodi che coinvolgono materiali scadenti, il Partner Commerciale, in aderenza alle normative internazionali, non utilizza, non produce o non commercializza componenti falsi.

Il personale aziendale coinvolto nei processi di acquisto e logistica è sensibilizzato sui rischi legati ai ricambi contraffatti. In caso di sospetta non conformità, sono previste procedure di segnalazione, escalation e azioni correttive verso i Partner Commerciali.

4. RESPONSABILITÀ SOCIALE

4.1. DIRITTI UMANI

Il Partner Commerciale rispetterà, proteggerà e promuoverà attivamente i Diritti Umani riconosciuti a livello internazionale. Inoltre, farà tutto il possibile per garantire che queste non vengano violate in ogni momento della catena di fornitura.

Il Partner Commerciale agirà in base ai Principi Guida delle Nazioni Unite per le Imprese e i Diritti Umani in particolare.

4.2. DIVIETO DEL LAVORO MINORILE

Il Partner Commerciale rispetterà e proteggerà la dignità e i diritti dei bambini e garantirà di farlo impiegando solo persone che abbiano raggiunto l'età minima richiesta per svolgere il lavoro in conformità alla normativa applicabile, la legislazione nazionale e non tollererà né appoggerà il lavoro minorile.

4.3. DIVIETO DEL LAVORO FORZATO

Il Partner Commerciale si impegnerà a escludere qualsiasi tipo di lavoro forzato o obbligato nonché qualsiasi forma di schiavitù. Tutto il lavoro deve essere volontario e senza minaccia di punizione e deve quindi evitare qualsiasi forma di lavoro basata sulla violenza fisica, psicologica, sessuale o verbale e/o sull'abuso o sullo sfruttamento economico, comprese eventuali forme di schiavitù moderna, tratta di esseri umani nonché pratiche di selezione non etiche.

Il Partner Commerciale garantirà inoltre un ambiente inclusivo e cooperativo senza ritorsioni e libertà da violenza o molestie.

4.4. USO IMPROPRIO DELLE FORZE DI SICUREZZA PRIVATE O PUBBLICHE

Il Partner Commerciale dovrà astenersi dall'assumere o dall'utilizzare forze di pubblica sicurezza se, a causa sua, potrebbe verificarsi il rischio di tortura e trattamenti crudeli, inumani o degradanti, lesioni alla vita o al corpo o lesioni alla libertà di associazione e sindacale.

4.5. LA SICUREZZA E LA SALUTE SUL LAVORO

Il Partner Commerciale gestirà la propria attività in modo sicuro e responsabile sulla base di un approccio sistematico e gestionale che tutela le persone. Inoltre, garantirà pratiche responsabili di sicurezza nei propri impianti.

Il Partner Commerciale si impegna a produrre e fornire prodotti sicuri all'Azienda, nonché a dare un ambiente di lavoro sicuro, sano ed ergonomico che dia priorità alla prevenzione degli incidenti, minimizzando l'esposizione ai rischi per la salute dei dipendenti e/o degli appaltatori del Partner Commerciale stesso.

Per raggiungere questo obiettivo, il Partner Commerciale implementa un sistema di gestione della sicurezza e della salute per il miglioramento continuo, che comprenda ma non solo, la gestione delle emergenze, la prevenzione incendi e la gestione responsabile delle sostanze chimiche.

4.6. LIBERTÀ DI ASSOCIAZIONE

Il Partner Commerciale dovrà rispettare il diritto fondamentale dei dipendenti di formare sindacati e di unirsi ad essi per propria libera decisione. L'adesione a sindacati o rappresentanze dei lavoratori non costituisce motivo di disparità di trattamento ingiustificata. Il diritto alla contrattazione collettiva per regolamentare le condizioni di lavoro deve essere garantito come il diritto di sciopero.

4.7. DIVIETO DI DISCRIMINAZIONE

Il Partner Commerciale non tollererà alcuna discriminazione, incluse, ma non limitate a nazionalità, etnia, sesso, disabilità, età, identità sessuale o orientamento sessuale, religione, convinzioni personali, visione del mondo, opinioni politiche, adesione sindacale, status sociale o qualsiasi discriminazione razziale. In caso di esigenze e compiti comparabili, deve applicarsi il principio della parità di retribuzione per un lavoro di pari valore senza distinzione di sesso.

4.8. RETRIBUZIONE E ORARIO DI LAVORO

Il Partner Commerciale garantisce un'equa remunerazione per l'orario di lavoro regolare e gli straordinari nonché benefit, almeno pari al salario minimo stabilito dalla normativa applicabile. Inoltre, si impegnerà a farlo osservando le norme sull'orario di lavoro e sui periodi di riposo sufficienti, comprese le festività.

4.9. TUTELA DELLO SFRATTO E SOTTRAZIONE DI TERRITORIO

Il Partner Commerciale riconoscerà e rispetterà l'esistenza dell'uso del territorio e dei diritti consuetudinari, nonché eventuali diritti associati all'interno delle comunità locali, compresi quelli delle popolazioni e degli individui indigeni.

Il Partner Commerciale si asterrà da sfratti illegali nonché dalla privazione illegale di terreni, foreste o acque, dall'uso di che garantisce il sostentamento di una persona.

4.10. EMPOWERMENT DELLE DONNE

L'Azienda sostiene i Principi delle Nazioni Unite sull'empowerment delle donne e incoraggia fortemente i Partner Commerciali a supportare formalmente questi principi nelle loro attività e nelle loro catene di fornitura.

4.11. BENESSERE DEGLI ANIMALI

Il Partner Commerciale si impegna a rispettare tutte le leggi e i regolamenti applicabili in materia di benessere animale. Qualora la fornitura includa materiali o processi che coinvolgano animali o prodotti di origine animale, Il partner commerciale deve garantire che gli animali siano trattati in modo etico e responsabile, evitando qualsiasi forma di maltrattamento o pratica non conforme agli standard normativi e riconosciuti a livello internazionale.

5. RESPONSABILITÀ AMBIENTALE

5.1. PROTEZIONE DELL'AMBIENTE

Il Partner Commerciale è tenuto a rispettare anche le normative nazionali e internazionali applicabili, norme sulla tutela dell'ambiente che influiscono sulle sue attività. L'inquinamento ambientale deve essere ridotto al minimo, la tutela dell'ambiente è continuamente rinforzata e le risorse sono utilizzate con parsimonia.

Una gestione ambientale sistema conforme alla norma ISO 14001 o un sistema di gestione ambientale adatto al settore in questione sono applicate.

Ogni partner commerciale dovrà riferire in modo esaustivo in materia ambientale prestazioni (emissioni, acqua, rifiuti, ecc.) e pubblicare una corrispondente gestione del rischio (ad esempio sostenibilità rapporto, piattaforma CDP).

5.2. PRESERVAZIONE DEI FONDAMENTI NATURALI DELLA VITA

Il Partner Commerciale utilizzerà le risorse in modo sostenibile riducendo in modo dimostrabile il consumo di energia, acqua, materie prime e forniture.

In particolare, nelle aree caratterizzate da scarsità d'acqua, l'estrazione dell'acqua deve essere ridotta al minimo e deve essere garantito l'accesso all'acqua potabile e ai servizi igienici. Standard di qualità dei rifiuti e delle acque reflue devono essere definiti e monitorati nel quadro dei requisiti legali e regolamentari applicabili.

Inoltre, il Partner Commerciale installerà e manterrà adeguate procedure di gestione della protezione ambientale, tra cui, ma non solo, la protezione del clima, in particolare prestando la massima attenzione al contenimento delle emissioni di gas effetto serra, la qualità dell'aria, la gestione responsabile delle sostanze chimiche, la protezione del suolo, tutela dei corpi idrici, biodiversità, nonché adottando misure atte al benessere degli animali, trattamento e movimentazione dei rifiuti, prevenzione del rumore e della deforestazione.

5.3. EMISSIONI DI GAS A EFFETTO SERRA E PROTEZIONE DEL CLIMA

Il Partner Commerciale riconosce l'importanza della riduzione delle emissioni di gas a effetto serra (GHG) e si impegna a adottare misure volte a limitarne l'impatto ambientale, migliorando l'efficienza energetica dei propri processi e favorendo pratiche sostenibili soprattutto in un'ottica di decarbonizzazione.

Il Partner Commerciale, infatti, si impegnerà a proteggere attivamente e in modo sostenibile il clima, ad esempio incrementando efficienza energetica, generazione o acquisto di energia da fonti rinnovabili e adozione di altre misure per ridurre le emissioni di CO_2.

5.4. DIVIETO DI USO DI SOSTANZE ALTAMENTE PREOCCUPANTI

Il Partner Commerciale è tenuto a rispettare i divieti, le restrizioni e le dichiarazioni legali sugli ingredienti regolamenti e norme applicabili sul divieto e sulla dichiarazione degli ingredienti e fornirà prove relative a tali obblighi su richiesta.

Inoltre, presterà particolare attenzione riguardo all'origine dei suoi materiali.

5.5. GESTIONE DEI RIFIUTI NEL RISPETTO DELL'AMBIENTE ED ECONOMIA CIRCOLARE

Il Partner Commerciale dovrà rispettare il divieto di manipolazione, raccolta, stoccaggio, conservazione non rispettosa dell'ambiente, smaltendo i rifiuti in conformità con le normative vigenti nella giurisdizione applicabile.

Il Partner Commerciale promuoverà un approccio di economia circolare e consentiranno l'uso di materiali riciclati ove possibile ridurre il più possibile gli sprechi nell'ottica di riduzione dei rifiuti generati e promuovendo attività di riutilizzo e recupero.

5.6. LIFE CYCLE ASSESSMENT

L'Azienda mira a condurre una valutazione del ciclo di vita (LCA) su ogni nuovo prodotto. Su richiesta, ogni Partner Commerciale dovrà pertanto fornire all'Azienda informazioni basate sull'evidenza relative a prodotti e materiali acquistati. Tutte le informazioni scambiate saranno mantenute riservate e limitate al quadro delle attività LCA.

L'Azienda può offrire un'introduzione generica alla LCA al fine di stabilire un processo armonizzato e standardizzato regolamentando il formato e il flusso delle informazioni tra le Parti.

6. SUPPLY CHAIN DUE DILIGENCE E MINERALI DA AREE AFFETTE DA CONFLITTI

6.1. SUPPLY CHAIN DUE DILIGENCE

Il Partner Commerciale farà del suo meglio per essere a conoscenza delle pratiche commerciali dei propri fornitori e subappaltatori e altri partner commerciali e richiederà a tutti questi fornitori, subappaltatori e aziende partner di rispettare il presente Codice di Condotta per i partner commerciali o i valori in esso descritti.

Il Partner Commerciale implementerà processi di due diligence al fine di identificare, prevenire e mitigare i rischi che comportano ma non sono limitati a violazioni dei diritti umani e impatti ambientali nelle loro catene di fornitura.

Il Partner Commerciale e l'Azienda discuteranno qualsiasi domanda relativa al presente Codice di Condotta dei partner commerciali in modo fiducioso e rispettoso.

6.2. DUE DILIGENCE E TRACCIABILITÀ DEI MINERALI

Nell'ambito di un processo di due diligence generale sulla catena di fornitura, ci si aspetta che il partner commerciale supporti la due diligence e tracciabilità lungo tutta la catena di approvvigionamento per tutti i minerali. Si prevede che il partner commerciale ne sia a conoscenza e che rispetti tutti i requisiti legali applicabili in relazione ai minerali provenienti da aree di conflitto e ad alto rischio comprese le linee guida dell'OCSE sulla due diligence per catene di approvvigionamento responsabili di minerali provenienti da zone di conflitto e da aree ad alto rischio.

In tal modo il Partner Commerciale effettuerà la due diligence sulle proprie catene di fornitura per determinare se i prodotti venduti all'Azienda contengano minerali o materiali critici e completa le versioni più recenti dei relativi modelli di rendicontazione, come il modello di segnalazione dei minerali di conflitto (CMRT) fornito dal Responsabile Iniziativa sui Minerali (RMI). Ciò deve basarsi su informazioni accurate e veritiere fornite dai fornitori del Business Partner. Con ragionevole preavviso, il partner commerciale deve essere pronto a fornire informazioni attuali e aggiornate quali CMRT all'Azienda e lavorare per eliminare le fonderie non conformi al suo interno rispettive filiere.

7. TECHNICAL COMPLIANCE

7.1. TECHNICAL COMPLIANCE: REQUISITI VINCOLANTI

La conformità tecnica è della massima importanza per l'Azienda. Questo comprende l'intero prodotto ciclo di vita, compreso lo smaltimento del prodotto.

Il Business Partner si impegna a garantire la conformità tecnica di tutti i prodotti consegnati all'Azienda.

Il Business Partner deve soddisfare la Conformità Tecnica Requisiti vincolanti (TCBR) applicabili ai prodotti consegnati all'Azienda, come ad esempio le rispettive normative legali e tecniche, gli standard industriali e altre norme nonché gli standard definiti dalla Società o le regole pubbliche e gli auto-obblighi comunicati all'esterno dell'Azienda.

7.2. STATE-OF-THE-ART INTEGRITÀ DEL PRODOTTO

Il Partner Commerciale svilupperà, produrrà e fornirà solo prodotti conformi a quanto sopra menzionato requisiti, inclusa un'integrità del prodotto all'avanguardia. Ciò comprende ma non è limitato alla sicurezza del prodotto, conformità del prodotto e sicurezza informatica del prodotto. I prodotti devono essere sicuri e non presentare alcun rischio o soltanto a livello minimo accettabile di rischio, tenendo conto dell'uso normale e prevedibile. I prodotti devono inoltre essere al sicuro da manipolazioni non autorizzate (attacchi informatici).

7.3. PROMOZIONE DELLA TECHNICAL COMPLIANCE E FORMAZIONE

Inoltre, il Business Partner si impegna a promuovere la conformità tecnica complessiva e garantirà un'adeguata formazione del personale interessato, completando il corso di sensibilizzazione sulla conformità tecnica dell'Azienda o conducendo corsi di formazione interni simili del partner commerciale.

8. INFORMAZIONI COMMERCIALI E PROPRIETÀ INTELLETTUALE

È responsabilità del Partner Commerciale garantire che tutte le informazioni aziendali sensibili o i segreti commerciali ricevuti in virtù delle attività commerciali con l'Azienda (di seguito "Informazioni commerciali") ed è tenuto alla massima riservatezza e a non utilizzati in modo improprio o divulgati a terzi.

Il Partner Commerciale deve garantire che tutte le informazioni commerciali siano adeguatamente raccolte, elaborate, protette, nonché custodite. Inoltre, proteggerà e proteggerà la registrazione dell'Azienda e la proprietà intellettuale non registrata come informazioni riservate. L'Azienda rispetta e riconosce i diritti di proprietà intellettuale di terzi. Anche l'Azienda si aspetta questo dal partner commerciale per quanto riguarda i diritti di proprietà intellettuale dell'Azienda e di eventuali terzi.

9. PROTEZIONE DEI DATI

Il Partner Commerciale rispetterà tutte le leggi applicabili in materia di protezione dei dati. Se il partner commerciale tratta i dati personali per conto dell'Azienda, si impegna a stipulare un accordo sul trattamento dei dati.

10. CONTINUITÀ DEL BUSINESS E RISK ASSESSMENT

Per quanto riguarda la continuità aziendale e la catena di fornitura, il Partner Commerciale condurrà regolarmente una revisione completa dell'identificazione e della valutazione dei rischi. Per i rischi identificati, il Business Partner invocherà misure di mitigazione immediate e implementerà piani di backup e continuità. Queste attività devono essere svolte e testate su base regolare per ridurre al minimo l'impatto di interruzioni e interruzioni delle operazioni che supportano l'attività della Società.

11. COMPLIANCE CON IL CODICE DI CONDOTTA PER I PARTNER COMMERCIALI E CONTROLLI

11.1. CONTROLLI

Il Business Partner supporterà l'implementazione da parte della Società dei processi di due diligence richiesti dalla legge e di altri processi partecipando attivamente a iniziative correlate, ad esempio questionari di autovalutazione. La Società si riserva il diritto di verificare la conformità del Partner commerciale al presente Codice di Condotta del Partner Commerciale in modo appropriato. Qualsiasi audit sarà programmato in orari lavorativi concordati di comune accordo con il Business Partner.

Il Business Partner preparerà un livello adeguato di documentazione che dimostri in modo chiaro e trasparente la conformità del Business Partner al presente Codice di Condotta del Business Partner.

Il Partner Commerciale farà tutto il possibile per acquisire familiarità con le pratiche commerciali dei suoi fornitori, subappaltatori e altri partner commerciali e per richiedere a tutti tali fornitori, subappaltatori e partner commerciali di rispettare il presente Codice dei partner commerciali o i valori ivi stabiliti. Il Partner Commerciale e la Società discuteranno qualsiasi domanda relativa al presente Codice per i partner commerciali in modo fiducioso e rispettoso.

11.2. CONSIGUENZE IN CASO DI VIOLAZIONI

La Società considera ogni disposizione del presente Codice di Condotta modificabile nel tempo, essenziale per il rapporto commerciale tra la Società e il Partner Commerciale.

Il rispetto delle disposizioni qui contenute è riconosciuto e accettato dal Business Partner. In caso di potenziale violazione degli obblighi, il Partner Commerciale è tenuto a notificare immediatamente la potenziale violazione alla Società e ad avviare adeguate misure di miglioramento entro un periodo di tempo ragionevole al fine di prevenire future violazioni. Il Business Partner informerà la Società delle misure avviate.

In caso di violazione materiale da parte del Partner Commerciale del presente Codice di Condotta del Partner Commerciale, la Società si riserva il diritto, fatti salvi ulteriori diritti, di risolvere il rapporto commerciale.

12. MECCANISMO PER SEGNALARE DEVIAZIONI

Il Partner Commerciale, i suoi rispettivi Dipendenti e tutte le parti interessate sono incoraggiati a segnalare violazioni del presente Codice di Condotta alla Integrity Line dell'Azienda: https://dumareyflowmotion.parrotwb.app/.

I dettagli di contatto sono disponibili presso la Società.

I partner commerciali dovranno supportare qualsiasi indagine riguardante presunte violazioni. Inoltre, in linea con i propri sforzi di due diligence, i partner commerciali dovrebbero fornire un meccanismo di reclamo/reclamo simile e facilmente accessibile o un sistema di supporto per la segnalazione delle violazioni.

Il Business Partner deve garantire che sia vietata qualsiasi forma di ritorsione nei confronti dei segnalanti, ovvero nei confronti di soggetti che sollevano preoccupazioni o segnalano alle preposte funzioni interne o esterne potenziali violazioni.

Con la presente confermiamo che condividiamo, rispettiamo, aderiamo e applichiamo i valori del Codice di Condotta per i Business Partner come indicato nel Codice di cui sopra

Nome Azienda: _____

Indirizzo: _____

Data e Firma: _____

Ruolo del Firmatario: _____