



FASHION REPORT

PELLI ESOTICHE

LA TRANSIZIONE NEXT-GEN A PARITÀ DI VALORE

Analisi economica, rischi di filiera e transizione a materiali next-gen a parità di valore

LAV - Lega Anti Vivisezione ETS

LAV

A cura di
Simone Pavesi – Responsabile LAV | Area Moda Animal Free
(luglio 2026)

Abstract

I brand gestiscono un'infrastruttura di compliance costosa, un rischio reputazionale elevato e un'esposizione normativa crescente per proteggere una linea che vale meno dello 0,5-1% del fatturato totale. I materiali next-gen (animal-free) disponibili oggi consentono di preservare il posizionamento di prezzo e la marginalità - a condizione che il brand mantenga inalterate desiderabilità, qualità percepita, artigianalità e scarsità del prodotto - eliminando al tempo stesso questi costi-overhead.

Il presente documento è prodotto da LAV - Lega Anti Vivisezione ETS nell'ambito del dialogo con i brand del lusso che fanno uso di pelli di specie esotiche. L'analisi si fonda su tre fonti principali: dati pubblici di mercato relativi al commercio internazionale di pelli esotiche; la verifica degli e-shop dei principali brand del lusso (Hermès, Louis Vuitton, Fendi, Prada, Gucci e altri); dati finanziari e di settore per la stima dei costi e dei margini.

Il mercato del lusso ha generato ricavi globali superiori a \$ 380 miliardi nel 2024. Le pelli esotiche - coccodrillo, pitone, varano, struzzo - rappresentano una componente ad altissimo valore simbolico ma con un peso economico marginale all'interno del portafoglio prodotti dei singoli brand: la stima LAV indica che la linea esotica di un brand luxury di grandi dimensioni vale tipicamente meno dello 0,5% del fatturato totale. A fronte di questo contributo limitato, i brand sostengono un overhead di compliance CITES stimato tra € 100.000 e € 400.000 l'anno per programma, un rischio reputazionale crescente e un'esposizione normativa in rapida espansione.

Il documento evidenzia come almeno tre brand di primo piano - Hermès, Louis Vuitton, Fendi - mantengano linee attive di prodotti in pelle esotica genuina, con prezzi che vanno da €9.000 a oltre €150.000 per articolo. Emerge che la trasparenza verso il consumatore sulla specie utilizzata è sistematicamente assente o insufficiente anche presso i brand che comunicano politiche di sostenibilità avanzate.

Diversi materiali next-gen sono oggi in fase di sviluppo industriale crescente - dal micelio (Reishi, sviluppato da MycoWorks e impiegato da Hermès nel 2021; Hydefy, presentato da Stella McCartney) al cactus (Desserto), fino a INNOVERA di Modern Meadow - e si avvicinano sempre più all'estetica delle pelli esotiche. Va segnalato con onestà che, secondo gli operatori del settore, questi materiali non costituiscono ancora in tutti i casi una sostituzione diretta sul piano delle prestazioni tecniche (in particolare resistenza allo strappo, resistenza a trazione e adesione del finish), e che il comparto è soggetto a un'elevata volatilità industriale (v. nota nel §5.2). Il precedente di Hermès (Victoria Sylvania, 2021) mostra comunque che una grande maison di lusso è disposta a sperimentare materiali next-gen a livello commerciale, e gli impegni pubblici di Kering al Capital Markets Day 2026 (-30% dipendenza dalla pelle entro 2028; 40% materiali alternativi entro 2035 - diversificazione del portfolio materiali, non abbandono della pelle) confermano che il tema è ormai strategico al più alto livello del mercato.

Il documento articola le richieste formali di LAV in tre orizzonti temporali (primo semestre 2027, 2028, 2030) e propone un percorso di transizione graduale coerente con la traiettoria strategica che il settore sta già seguendo.

Sintesi per il management

Le pelli esotiche sono una linea ad altissimo valore simbolico ma di peso economico marginale, gestita a fronte di costi, rischi e complessità sproporzionati. I materiali next-gen consentono oggi di sostituirla a parità di prezzo, margine e desiderabilità. La transizione non è un sacrificio economico: è la scelta di allocazione del capitale più razionale. I punti chiave:

1. Peso economico marginale. L'import UE di pelle di rettile (~867 mln € l'anno) equivale a circa lo 0,2% del mercato mondiale del lusso personale (~364 mld € nel 2024, Bain-Altagamma); per un grande gruppo diversificato la linea esotica vale meno dello 0,5–1% del fatturato totale.

2. Nel lusso il valore non è nella materia prima. Tra il 2019 e il 2023 oltre l'80% della crescita del lusso è derivato dagli aumenti di prezzo, non dai volumi (McKinsey & Business of Fashion). Sostituire l'esotico con un next-gen a pari estetica e performance consente di preservare prezzo e margini, purché restino inalterate desiderabilità, artigianalità e scarsità del prodotto.

3. Da costo a capitale. La transizione non è un taglio di costi ma una riallocazione di risorse (compliance CITES, broker, dogane, gestione del rischio) verso R&D, innovazione di prodotto e digitalizzazione della filiera.

4. I materiali next-gen mostrano risultati tecnici incoraggianti, con margini di miglioramento. Prove di terza parte indipendente (CTC Groupe, Lione) su Reishi: abrasione fino a 25.600 cicli (Martindale), flessione fino a 20.000 cicli (Bally), trazione 14–18 MPa (ISO 3376) - valore raggiunto dopo l'introduzione di una nuova tecnologia di concia (Rei-Tan) che ha innalzato sensibilmente la resistenza a trazione rispetto alle versioni precedenti del materiale; concia senza cromo, goffrabile. Test comparativi indipendenti anche su Desserto rispetto al vitello. Secondo diversi operatori del settore, i materiali a base di micelio non rappresentano ancora, ad oggi, un sostituto diretto ("drop-in") della pelle bovina su tutti i parametri, in particolare resistenza allo strappo e adesione del finish.

5. Il rischio è dalla parte di chi resta. Obblighi CITES, sequestri documentati (Italia e USA), esposizione reputazionale e normativa crescente (Digital Product Passport UE, obbligo non prima del 2028).

6. Il mercato si sta già muovendo. Hanno abbandonato l'esotico Chanel (2018), Burberry (2022) e Marc Jacobs (2024), retailer come Selfridges, Nordstrom e MyTheresa e le settimane della moda di Copenhagen, Londra e Berlino; LuxExperience B.V. lo vieta dall'A/I 2026.

7. Il precedente fur-free lo dimostra. Il lusso ha già fatto una transizione analoga senza danni economici: dopo il fur-free, Gucci ha più che raddoppiato le vendite tra il 2016 e il 2019. LAV è stata stakeholder di riferimento, insieme ai partner della Fur Free Alliance, di quelle scelte.

8. L'onere della prova si è spostato. La domanda non è più se i materiali next-gen possano sostituire le pelli esotiche, ma quale vantaggio competitivo giustifichi il mantenimento dello status quo.

In sintesi: stesso valore per il cliente, meno rischio e complessità per il brand. La transizione dalle pelli esotiche ai materiali next-gen è la scelta economicamente più razionale, oltre che eticamente coerente.

Abstract	pag. 3
Sintesi	pag. 4
1. Premessa e perimetro dell'analisi	pag. 6
2. Le pelli esotiche nel lusso - panoramica di settore	pag. 7
2.1 Specie più utilizzate e quadro normativo CITES	pag. 7
2.2 Import in UE e in Italia: volumi, origine e prevalenza del prelievo selvatico	pag. 9
2.3 Le specie di rettili nella filiera delle pelli: la lista SARCA	pag. 12
2.4 Il quadro di benessere animale: le disposizioni OIE/WOAH	pag. 14
2.5 I principali brand luxury che utilizzano pelli esotiche	pag. 15
2.6 Il panorama competitivo: chi usa, chi ha abbandonato, chi sperimenta	pag. 16
3. Prodotti esotici nei cataloghi luxury - esempi selezionati	pag. 18
4. Analisi economica - costi, margini e peso della linea esotica	pag. 21
4.1 Il peso economico della linea esotica: la regola dello 0,5%	pag. 22
4.2 I costi nascosti: la gestione CITES	pag. 24
4.3 Il peso dei costi CITES sui ricavi della linea esotica	pag. 25
4.4 Il precedente del fur-free: la stessa transizione è già avvenuta	pag. 26
5. Alternative next-gen, analisi e proposta di transizione	pag. 28
5.1 La cornice argomentativa	pag. 28
5.2 Materiali next-gen disponibili	pag. 30
5.3 Tavola comparativa - idoneità sostitutiva	pag. 31
5.4 Dati prestazionali e prontezza tecnologica: il test indipendente	pag. 32
5.5 Perché entrare: i vantaggi competitivi della transizione	pag. 33
5.6 Le cinque ragioni economiche della transizione	pag. 35
6. Roadmap della transizione next-gen a parità di valore	pag. 35
6.1 Breve termine - entro il primo semestre 2027	pag. 36
6.2 Medio termine - entro 2028	pag. 36
6.3 Lungo termine - entro 2030	pag. 37
7. Conclusioni	pag. 38
8. Appendice - fonti e riferimenti principali	pag. 41

1. Premessa e perimetro dell'analisi



Salvator merianae (tegu argentino). Foto: João Pedro Scarpa Balestrieiro / Pexels (immagine ritagliata dall'originale).

Il presente documento è prodotto da LAV – Lega Anti Vivisezione ETS nell'ambito del dialogo con i brand del lusso sull'utilizzo di pelli di specie esotiche. Si basa su tre fonti principali: (i) dati pubblici sul commercio internazionale di pelli esotiche (CITES Trade Database, IACTS 2024 UNEP-WCMC, IUCN CSG); (ii) la verifica diretta degli e-shop dei principali brand luxury; (iii) dati finanziari pubblici, letteratura scientifica e fonti di settore per la stima dei costi e l'analisi delle alternative.

L'analisi riguarda le pelli di specie protette da CITES Appendice II - in primo luogo coccodrilliani, pitoni, varanidi - e il loro impatto economico, reputazionale e regolamentare sui brand luxury che ne fanno uso. Sono esclusi i prodotti con texture embossed o stampata (non-genuini). L'obiettivo è costruire un argomento fondato su dati concreti che supporti la transizione dei brand luxury verso materiali alternativi alle pelli esotiche, next-gen e pertanto animal-free, dimostrando che tale transizione è finanziariamente neutra o positiva e coerente con le traiettorie competitive del settore.

2. Le pelli esotiche nel lusso - panoramica di settore

2.1 Specie più utilizzate e quadro normativo CITES



Un coccodrillo del Nilo (*Crocodylus niloticus*) prende il sole su una riva sabbiosa di un fiume in Sudafrica. Foto: Christiaan Nel, Pexels License (ritagliata)

Le specie esotiche più utilizzate dalla pelletteria luxury sono tutte soggette a CITES Appendice II, il che implica che ogni transazione commerciale internazionale - dall'acquisto della pelle grezza all'importazione del prodotto finito - richiede permessi specifici, tracciabilità documentata e verifica di non-detrimento (Non-Detriment Finding, NDF).

Tab. 1 - Principali specie esotiche nella pelletteria di lusso e status CITES

Specie	Nome comune	Origine prevalente	Utilizzo luxury	CITES
<i>Crocodylus niloticus</i>	Coccodrillo del Nilo	Sud Africa, Zimbabwe, Botswana	Borse, pelletteria di punta	App. II (pop. selezionate)
<i>Alligator mississippiensis</i>	Alligatore americano	USA (Louisiana)	Borse, accessori ultra-luxury	App. II
<i>Crocodylus porosus</i>	Coccodrillo marino	Australia, Papua Nuova Guinea	Borse e accessori	App. II
<i>Python bivittatus</i>	Pitone birmano	Vietnam (captive)	Borse, cinture, accessori	App. II
<i>Malayopython reticulatus</i>	Pitone reticolato	Indonesia (wild), Vietnam (captive)	Pelletteria, abbigliamento	App. II
<i>Varanus salvator</i>	Varano acquatico	Indonesia, Thailand (wild)	Lizard skin bags, accessori	App. II
<i>Caiman yacare</i>	Caimano yacaré	Bolivia (wild)	Pelletteria secondaria	App. II
<i>Struthio camelus</i>	Struzzo	Sud Africa (captive)	Borse, accessori	Non in Appendice (allevato)

Fonte: CITES Trade Database (UNEP-WCMC); IACTS 2024 (UNEP-WCMC / John Caldwell); IUCN Crocodilian Specialist Group.

Una precisazione sullo struzzo (*Struthio camelus*). A differenza di coccodrilliani, pitoni e varanidi, lo struzzo da filiera di allevamento non è incluso nelle Appendici CITES: le sue pelli circolano liberamente e non compaiono nel CITES Trade Database (ragione per cui non figura nelle tabelle di import della sezione 2.2). Pur restando fuori dal perimetro CITES, lo struzzo è a tutti gli effetti una pelle esotica ed è anzi la più scambiata al mondo per volume; il mercato globale della pelle grezza di struzzo vale circa 48 milioni di dollari (2025), in contrazione, con allevamento concentrato in Sudafrica.

Il commercio legale di pelli di coccodrilliani ammonta a circa 1,2–1,5 milioni di pelli all'anno a livello globale (IACTS 2024, UNEP-WCMC). L'Europa - e in particolare Francia e Italia - è il principale mercato di destinazione, essendo sede delle tannerie e delle maison che lavorano questi materiali. L'Italia è oggi il primo Stato importatore dell'Unione: nel 2022 ha importato oltre 75.000 pelli di coccodrillo del Nilo e, complessivamente, oltre 580.000 pelli intere di rettile, in larga parte da cattura in natura (cfr. § 2.2).

Rischio sequestro documentato: tra il 2016 e il 2021 lo US Fish and Wildlife Service (USFWS) ha sequestrato quasi 200 spedizioni di pelletteria in pelle di rettile al confine statunitense, principalmente riconducibili a grandi maison del lusso tra cui Hermès, Louis Vuitton e Gucci (fonte: Business of Fashion, analisi dati USFWS, 2024). Le pelli di rettile hanno rappresentato il 10% di tutti i sequestri CITES nell'UE nel 2022 (fonte: TRAFFIC / Commissione Europea). Il dato dimostra che il rischio di non-conformità nella filiera esotica è concreto e sistematicamente presente anche nei brand più strutturati.

Sequestri documentati anche in Italia. Nel biennio 2024–2025 le autorità italiane (Guardia di Finanza e Agenzia delle Dogane e Monopoli) hanno effettuato numerosi sequestri di pelletteria esotica: al valico di Como circa 70 accessori (22 borse, 18 cinture, 30 paia di calzature, per circa 25.000 euro) in alligatore del Mississippi, pitone birmano, pitone reticolato e coccodrillo del Nilo; all'aeroporto di Fiumicino oltre 45 pelli di coccodrillo con marcaggio falsificato e calzature in pelle di rettile dichiarate come bovino; nell'operazione internazionale THUNDER 2025 stivali in pelle di coccodrilliani e pitonidi. La piattaforma EcoAtl@nte (2026) conferma che le pelli di rettile sono tra le categorie più ricorrenti nei sequestri CITES in Italia (fonte: LAV, Rapporti Zoomafia 2024–2026).

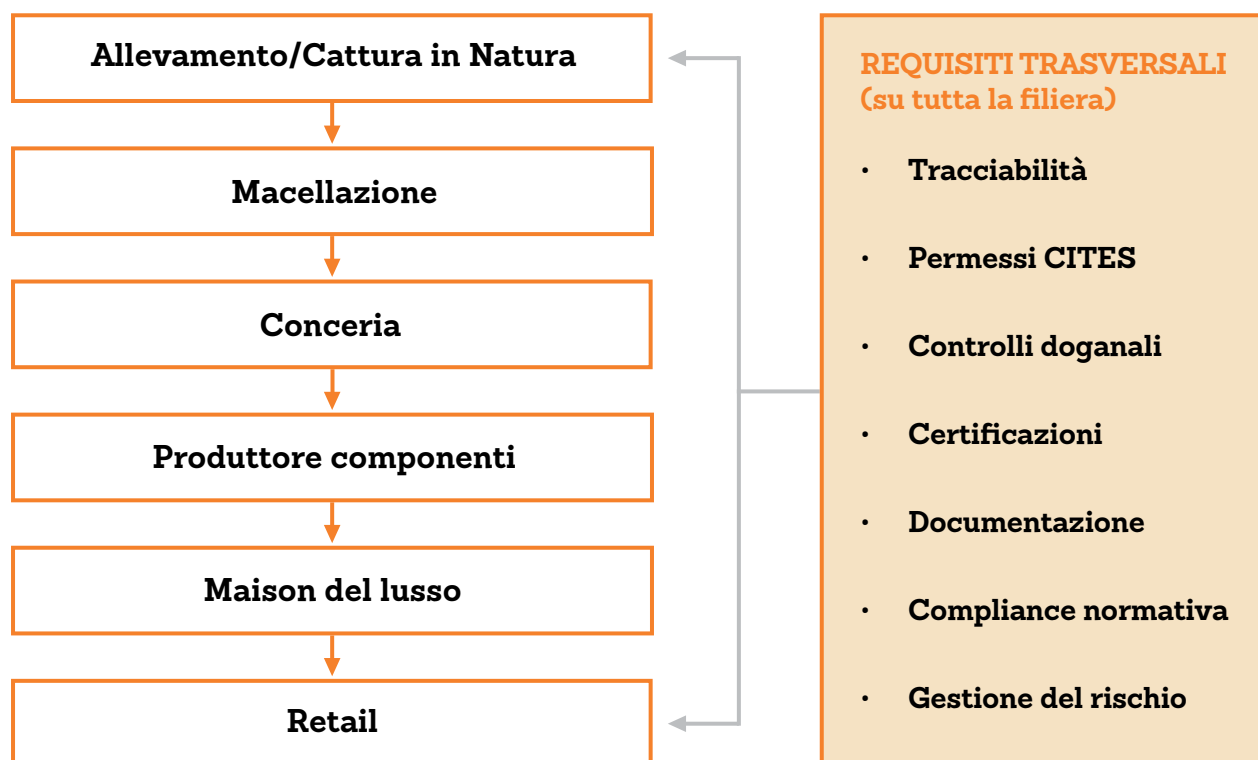


Fig. 1 - La filiera delle pelli esotiche e i requisiti trasversali di conformità che gravano su ogni passaggio (elaborazione LAV).

2.2 Import in UE e in Italia: volumi, origine e prevalenza del prelievo selvatico



Un alligatore selvatico (*Alligator mississippiensis*) cammina attraverso zone umide erbose, mostrando il suo habitat naturale. Foto: Dirk Schuneman, Pexels License (ritagliata).

L'analisi dei dati ufficiali del CITES Trade Database (UNEP-WCMC per il Segretariato CITES) consente di quantificare i volumi di pelli di rettile importate in Italia e di distinguerne l'origine: cattura in natura (wild) oppure allevamento (captive-bred e ranched). Il quadro aggiornato al triennio 2020-2022 conferma e rafforza le evidenze già rilevate da LAV nel Fashion Report sulle pelli esotiche (2022).

La tabella seguente riporta le pelli intere di rettile importate in Italia nel 2022, per specie e per origine, espresse in numero di individui.

Tab. 2 - Importazioni italiane di pelli di rettile: andamento del triennio 2020-2022

Anno	Wild	Allevamento	Totale	% Wild
2020	259.109	104.076	363.185	71%
2021	378.814	125.205	504.019	75%
2022	439.409	141.463	580.872	76%

Fonte: CITES Trade Database, Gross Imports Report (Italia, scopo T, termine "skins"), filiere Wild e Allevamento (C - Captive-bred + R - Ranched) interrogate separatamente; elaborazione LAV. Il 2020-2022 è l'intervallo con reportistica annuale CITES completa. I valori economici (in euro) e l'aggregato a livello UE sono ricavabili dai report EU Wildlife Trade (UNEP-WCMC per la Commissione Europea), che includono le stime di valore non presenti nel CITES Trade Database.

Tab. 3 - Importazioni italiane di pelli intere di rettile per specie e origine (2022)

Specie	Nome comune	Wild	Allevamento (captive + ranched)	Totale
Varanus salvator	Varano acquatico	227.041	–	227.041
Alligator mississippiensis	Alligatore americano	199.614 *	100	199.714
Crocodylus niloticus	Coccodrillo del Nilo	–	75.288	75.288
Python bivittatus	Pitone birmano	–	50.385	50.385
Malayopython reticulatus	Pitone reticolato	6.963	6.242	13.205
Crocodylus porosus	Coccodrillo marino	291	6.018	6.309
Salvator merianae	Tegù argentino	4.001	–	4.001
Caiman crocodilus fuscus	Caimano dagli occhiali	–	3.400	3.400
Caiman crocodilus crocodilus	Caimano dagli occhiali	985	–	985
Python brongersmai	Pitone sanguigno	508	–	508
Altre(S. rufescens, C. c. yacare)	Altre specie	6	30	36
TOTALE 2022	–	439.409	141.463	580.872

Fonte: CITES Trade Database (trade.cites.org), Gross Imports Report – importatore Italia, scopo commerciale (T), termine “skins” (pelli intere); elaborazione LAV, accesso giugno 2026. Le righe in kg sono escluse; l’unità non specificata è conteggiata come numero di individui secondo la convenzione CITES.

* L’alligatore americano è codificato come “wild” in CITES, ma proviene in realtà da un sistema di ranching (uova raccolte in natura e animali accresciuti in allevamento): si tratta quindi di individui allevati, qualificati come selvatici ai soli fini commerciali (cfr. § 2.2).

Sul triennio completo, il volume complessivo di pelli intere importate e la quota di origine selvatica risultano i seguenti.

Il dato sull’origine “selvatica” va letto con attenzione. Nel 2022 il 76% delle pelli intere importate in Italia è codificato in CITES come “wild” (cattura in natura). La cifra è però in parte sovrastimata: l’alligatore americano — seconda specie per volume (circa 200.000 pelli) — è registrato come selvatico ma proviene in realtà da un sistema di ranching (uova raccolte in natura - quindi codificate come ‘wild’-, accrescimento in cattività, reimmissione di una quota ridotta di individui). Negli Stati Uniti si producono con questo sistema circa 400.000 alligatori l’anno, a fronte di ~24.000 catture di adulti selvatici. Il prelievo di animali realmente catturati allo stato selvatico è invece trainato dal varano d’acqua (*Varanus salvator*, circa 227.000 individui), specie priva di allevamento commerciale. Resta che la filiera dipende per una quota molto rilevante dalla cattura diretta di individui selvatici e, per la parte restante, da ranching e allevamento intensivo: modelli che pongono entrambi gravi criticità di benessere animale e di conservazione.

Il volume non diminuisce: cresce. Dalle circa 370.000 pelli grezze importate nel 2018 si è passati a oltre 580.000 nel 2022. Il minimo del 2020 riflette la contrazione pandemica, seguita da una netta ripresa nel biennio successivo. La domanda di pelli esotiche destinate alla pelletteria resta dunque robusta e in espansione sul piano del numero di individui coinvolti.

La ripartizione per origine. In sintesi: il varano d’acqua proviene da cattura diretta in natura; l’alligatore americano da ranching (codificato come “wild”); il coccodrillo del Nilo (*Crocodylus niloticus*) e il pitone birmano (*Python bivittatus*) integralmente da allevamento (rispettivamente ranching in Zimbabwe e farming in Vietnam). Il pitone reticolato è oggi classificato come *Malayopython reticulatus* (ex *Python reticulatus*).

Nota metodologica: i volumi qui riportati, basati sul Gross Imports Report del CITES Trade Database, possono differire da altre fonti di settore (es. IUCN CSG, IACTS) per perimetro e metodologia di calcolo (registrazioni di importazione rispetto a flussi netti). Le due fonti vanno mantenute distinte e non sommate. Il 2022 è inoltre l'ultimo anno con dati consolidati: le rendicontazioni annuali dei Paesi a CITES scontano un ritardo di circa due anni.

Il quadro a livello UE. Secondo il report EU Wildlife Trade 2022 (UNEP-WCMC per la Commissione Europea), nel 2022 l'Unione Europea ha importato circa 1,2 milioni di pelli intere di rettile, l'80% delle quali da cattura in natura, con un aumento del 47% rispetto al 2021. L'elaborazione LAV sul CITES Trade Database (tutte le origini) colloca l'Italia come primo Stato importatore dell'Unione (circa 42% del totale), davanti a Francia (circa 30%) e Germania (circa 24%); le specie dominanti sono l'alligatore americano (42%), il varano d'acqua (29%) e il coccodrillo del Nilo (14%). Rispetto al 2019, quando Francia e Italia si dividevano la leadership con il 36% ciascuna, l'Italia risulta oggi il primo importatore europeo di pelli di rettile.

Il valore economico del commercio. Il report quantifica per la prima volta anche il valore delle importazioni: nel 2022 le importazioni UE di animali elencati in CITES valgono 1.003,1 milioni di euro, di cui le pelli di rettile (260,2 milioni) e i piccoli articoli di pelletteria in pelle di rettile (607,1 milioni) rappresentano da soli l'87% del totale (867,3 milioni di euro). L'alligatore americano, da solo, vale il 65% del valore delle pelli (169,6 milioni) e il 95% di quello dei piccoli articoli di pelletteria (575,5 milioni). Il valore medio stimato è di 233,4 euro per pelle.

Tab. 4 - Valore delle importazioni UE di pelli e pelletteria di rettile (2022)

Voce (importazioni UE 2022)	Valore (mln €)	Quota su animali CITES
Piccoli articoli di pelletteria in pelle di rettile	607,1	–
Pelli di rettile	260,2	–
Totale pelle di rettile	867,3	87%
Totale animali CITES (tutte le categorie)	1.003,1	100%

Fonte: UNEP-WCMC, EU Wildlife Trade 2022 (2024) per i valori in euro e l'aggregato UE; CITES Trade Database (elaborazione LAV) per la ripartizione per Stato membro e per specie.

Applicando il valore medio unitario UE al volume nazionale, le circa 580.000 pelli intere importate in Italia nel 2022 valgono nell'ordine dei 135 milioni di euro di sola materia prima. **Pur essendo la merce di origine animale CITES di gran lunga più rilevante per valore, l'intero mercato UE delle pelli esotiche di rettile (poco più di 860 milioni di euro l'anno di importazioni) resta una frazione minima del fatturato del settore della pelletteria di lusso;** e per il singolo brand la linea esotica si conferma una voce di ricavo marginale, come dettagliato nella sezione 4. La stima del valore per l'Italia è un'elaborazione LAV: il numero di pelli importate in Italia nel 2022 (circa 580.000) è moltiplicato per il valore medio unitario delle importazioni UE (circa 233 euro a pelle, ricavato dai dati ufficiali UE), ottenendo un valore della sola materia prima di circa 135 milioni di euro.

2.3 Le specie di rettili nella filiera delle pelli: la lista SARCA



Un Varano d'acqua asiatico (*Varanus salvator*) si aggira tra bambù ed erba, mostrando un comportamento naturale della fauna selvatica. Foto: Erik Karits, Pexels License (ritagliata).

La Southeast Asian Reptile Conservation Alliance (SARCA) - piattaforma tecnica guidata da operatori del settore (maison del lusso, concerie, intermediari, associazioni di categoria e istituzioni accademiche e governative), nel 2024 confluita in IMARC (International Multistakeholder Alliance for Reptile Conservation) - ha pubblicato l'elenco delle specie di rettili asiatici commercializzati per le pelli. La lista è rilevante per la valutazione del rischio di filiera per due ragioni.

Su 25 specie censite, solo una non prevede l'approvvigionamento da cattura in natura. La filiera delle pelli di rettile resta, dunque, strutturalmente legata al prelievo di individui selvatici, con tutte le criticità che ne derivano in termini di tracciabilità, benessere animale e impatto sulla biodiversità.

Per 10 specie su 25 la pelle è la finalità commerciale primaria della cattura, ed è secondaria per altre 13. Questo dato smentisce la tesi della pelle come semplice "sottoprodotto" (by-product) dell'industria alimentare: per gran parte delle specie l'industria della moda è il driver primario, e non accessorio, dello sfruttamento di questi animali.

Tab. 5 - Specie di rettili nel database SARCA: allevamento, cattura e finalità

Specie	Principale Paese di origine	Allevamento	Cattura in natura	Scopo commerciale	CITES
Acrochordus javanicus	Indonesia	No	Sì	Pelle, Carne	No
Boiga dendrophilia	Indonesia	No	Sì	Pelle, Carne, TCM	No
Cerberus rynchops	Indonesia	No	Sì	Carne, Pelle, TCM	No
Coelognathus radiata	Cina, Vietnam, Indonesia	Minimale	Sì	Carne, Pelle, TCM	No
Cylindrophis ruffus	Indonesia, Cambogia	No	Sì	Carne, Pelle, TCM	No
Daboia russelli	Vari	No	Sì	Carne, Pelle, TCM	III
Elaphe carinata	Cina, Vietnam	Sì	Sì	Carne, Pelle, TCM	No
Enhydrys boucorti	Vietnam, Cambogia	Sì	Per lo più	Carne, Pelle, TCM	No
Homalopsis buccata	Vietnam, Indonesia, Cambogia	No	Per lo più	Pelle, Carne, TCM	No
Lapemis curtus	Malesia	No	Sì	Pelle, Carne	No
Naja kouthia	Cina, Vietnam, Malesia	Sì	Minimale	Carne, TCM, Veleno	II
Naja naja	Cina, Vietnam	Sì	Minimale	Carne, TCM, Veleno	II
Naja sputatrix	Indonesia	No	Sì	Carne, Pelle, TCM	II
Orthriophis taeniurus	Cina	Sì	Sì	Carne, Pelle, TCM	No
Python bretensteini	Indonesia, Malesia	No	Sì	Carne, Pelle, TCM, Pet	II
Python brongersmai	Indonesia	No	Sì	Pelle, Carne, TCM, Pet	II
Python curtus	Indonesia	No	Sì	Pelle, Carne, TCM, Pet	II
Python bivittatus	Vietnam, Cina, Tailandia	Sì	No	Pelle, Carne, TCM, Pet	II
Python reticulatus	Indonesia, Vietnam, Malesia, Tailandia	Sì	Sì	Pelle, Carne, TCM, Pet	II
Ptyas mucosa	Vietnam, Cina, Indonesia	Sì	Sì	Carne, Pelle, TCM	II
Varanus salvator	Malesia, Indonesia	No	Sì	Pelle, Carne, TCM	II
Xenopeltis unicolor	Indonesia	No	Sì	Pelle, Carne, TCM	No
Xenochrophis vittatus	Indonesia	No	Sì	Carne, Pelle, TCM	No
Xenochrophis piscator	Cambogia	No	Sì	Carne, Pelle, TCM	No
Enhydrys enhydryis	Indonesia, Cambogia	No	Sì	Carne, Pelle, TCM	No

Fonte: SARCA - Welfare Principles for Snakes and Monitor Lizards in the Southeast Asian Skin Trade (2018) e Responsible Reptile Sourcing Standard (RRSS). TCM = Medicina Tradizionale Cinese. L'ambito del RRSS comprende 27 specie di serpenti e lucertole, tutte da cattura in natura, dei principali paesi esportatori (Cina, Indonesia, Malesia, Tailandia, Vietnam).

2.4 Il quadro di benessere animale: le disposizioni OIE/WOAH



Allevamento intensivo di coccodrilli. Foto: Farm Transparency Project, CC BY 4.0 (immagine ritagliata dall'originale).

L'unico strumento internazionale che disciplina sia pur parzialmente, le modalità di uccisione di animali esotici per ricavarne pelle è il Codice Sanitario per gli Animali Terrestri dell'Organizzazione Mondiale della Sanità Animale (OIE, dal 2022 ridenominata WOAH - World Organisation for Animal Health). Il Codice dedica il capitolo 7.14 alle raccomandazioni per la fase di uccisione di rettili destinati alla produzione di pelle, carne e altri prodotti. Sul piano europeo, l'unica norma in materia - il Regolamento (CE) 1099/2009 sulla protezione degli animali durante l'abbattimento, applicabile agli animali allevati per la produzione di alimenti, lana, pelle, pelliccia o altri prodotti - esclude però espressamente rettili e anfibi dal proprio campo di applicazione (art. 2 e considerando 19), lasciandoli privi di tutele vincolanti specifiche al momento dell'uccisione: gli unici riferimenti disponibili - standard internazionali e linee guida di settore (es. WOAH) - non hanno carattere cogente. Non esiste inoltre alcuna norma specie-specifica che disciplini le fasi di cattura, allevamento e trasporto di questi animali. Gli stessi brand dichiarano nei propri bilanci di sostenibilità la conformità alla CITES e al Reg. CE 338/97: norme che però regolano il commercio, non il benessere o l'uccisione degli animali.

L'analisi di queste disposizioni evidenzia limiti strutturali che le rendono insufficienti a garantire una reale tutela. Il capitolo 7.14 si applica ai soli rettili (cheloni, coccodrilliani, sauri e ofidi) e alla sola fase di uccisione, lasciando prive di tutela tutte le altre specie esotiche e tutte le altre fasi della filiera. Le disposizioni hanno natura di raccomandazioni e non di standard vincolanti, e non sono accompagnate da un sistema credibile di sorveglianza pubblica o privata che ne verifichi l'applicazione sul singolo individuo lungo l'intera catena di approvvigionamento.

Lo stesso Codice elenca, all'articolo 7.14.17, i metodi di uccisione ritenuti inaccettabili perché estremamente cruenti: dissanguamento, congelamento o raffreddamento, riscaldamento o ebollizione, soffocamento o annegamento, insufflazione con gas o liquidi compressi, eviscerazione o scuoiamento da vivi, lacci costrittori per indurre arresto cardiaco, inalazione di gas asfissianti, uso di farmaci paralizzanti e dislocazione cervicale. L'esplicita elencazione di tali pratiche è significativa proprio perché esse rappresentano, storicamente, le modalità più diffuse di uccisione di serpenti, coccodrilli, alligatori e lucertole in ogni parte del mondo. Per il loro lento metabolismo, i rettili possono inoltre rimanere coscienti per ore dopo lo scuoiamento o la decapitazione.

Anche i Principi generali per il benessere degli animali nei sistemi di produzione zootecnica (capitolo 7.1.5 del Codice) restano semplici raccomandazioni in assenza di protocolli gestionali specie-specifici e di controlli indipendenti. Ne deriva che, a fronte di milioni di individui uccisi ogni anno, la filiera delle pelli esotiche opera in un sostanziale vuoto di tutela verificabile - un profilo di rischio in materia di benessere

animale, e quindi reputazionale, che ricade direttamente sui brand che vi si approvvigionano. L'analisi articolo per articolo è disponibile nel dossier tecnico LAV dedicato (Fashion Report - Pelli esotiche, 2022), che approfondisce anche la mancanza di trasparenza degli standard industriali di filiera: i protocolli di gestione degli animali e le modalità di valutazione del loro benessere adottate dagli operatori non sono resi pubblici.

2.5 I principali brand luxury che utilizzano pelli esotiche



Un'immagine dettagliata di un pitone reticolato (*Malayopython reticulatus*) che mostra le sue squame decorate e la complessa trama della pelle. Foto: Erdal Erdal, Pexels License (ritagliata).

I brand che seguono presentano linee attive in pelle esotica genuina nei rispettivi cataloghi al momento della redazione di questo documento (luglio 2026). L'elenco è indicativo e non esaustivo.

Tab. 6 - Brand luxury con linee esotiche attive: specie dichiarate e trasparenza

Brand / Gruppo	Linee esotiche attive	Specie dichiarate (sito ufficiale)	Comunicazione al consumatore*
Hermès	Birkin, Kelly, Constance, Lindy, Bolide - versioni in pelle esotica; cinture, orologi, accessori	Alligator mississippiensis, Crocodylus porosus, Crocodylus niloticus, lizard, ostrich	Alta: specie dichiarate esplicitamente su hermes.com/precious-leather
Louis Vuitton (LVMH)	Categoria dedicata "Exotic Leather Bags": python, lizard, ostrich, crocodile; City Steamer Croc, Speedy P9 Crocodilien, Lady Bag	"Python, lizard, mink, ostrich and crocodile" (sito ufficiale). CITES: "in certain cases, a CITES certificate accompanies the product"	Media: categoria dedicata ma specie non sempre specificate per prodotto
Fendi (LVMH)	Sezione "Exotic Bags": Peekaboo ISeeU e Peekaboo Mini in coccodrillo, Baguette e Peekaboo in python	Coccodrillo (100% crocodile leather), python - dichiarate nelle schede prodotto	Parziale: composizione dichiarata ma specie non sempre specificata
Prada Group	Galleria (mini/small/medium) in croc, Brique croc, Galleria lizard skin	Descrizione consumer: "coccodrillo" (generico); nella scheda Brique il materiale è indicato come American Alligator — denominazione commerciale e specie non coincidenti.	Bassa e incoerente: nome commerciale ("crocodile") e specie dichiarata (American Alligator) non allineati.
Loro Piana (LVMH)	Accessori e piccola pelletteria in coccodrillo e pitone	Non sistematicamente dichiarate	Bassa
Gucci (Kering)	Python (Jackie Python Wallet); coccodrillo (Bamboo 1947 in coccodrillo e python)	Python, crocodile/coccodrillo - dichiarati su gucci.com	Bassa: claim "etico / byproduct" contestati (inchiesta CBS News 2024 ; class action 2024 su pubblicità ingannevole)

* "Comunicazione al consumatore": grado di trasparenza con cui il brand dichiara al cliente, sul proprio sito ufficiale, la specie animale utilizzata (alta = specie esplicitata; bassa = dicitura generica come "coccodrillo" o "lizard").

2.6 Il panorama competitivo: chi usa, chi ha abbandonato, chi sperimenta



In senso orario dall'alto a sinistra: *Crocodylus niloticus* (Diego Delso, CC BY-SA 4.0); *Alligator mississippiensis* (Malcolm Manners, CC BY 2.0); *Malayopython reticulatus* (Rushenb, CC BY-SA 2.0); *Varanus salvator* (Carlos Delgado, CC BY-SA 4.0). Immagini ritagliate dagli originali.

La mappatura dei brand rispetto alle pelli esotiche mostra tre posizioni distinte - chi le usa ancora, chi le ha abbandonate e chi sperimenta materiali next-gen - e una direzione di marcia sempre più netta. Il mercato globale della pelle esotica vale circa 914 milioni di dollari (2024), di cui il solo coccodrillo circa 498 milioni: una nicchia, a fronte di un elenco di maison che l'hanno già dismessa in costante crescita (fonti: Collective Fashion Justice e stampa di settore; The Business of Fashion).

Tab. 7 - Panorama dei player della moda: chi usa, chi ha abbandonato e chi sperimenta i materiali next-gen

Brand / Gruppo / Retailer / FW	Posizione sulle pelli esotiche	Anno / nota
Hermès	Usa - pelli esotiche genuine	Allevamenti propri; coccodrillo, alligatore, lucertola
Louis Vuitton (LVMH)	Usa	Standard sourcing coccodrillo LVMH dal 2019
Dior (LVMH)	Usa	Lady Dior in coccodrillo, alligatore, python
Fendi (LVMH)	Usa	Peekaboo in coccodrillo e python
Gucci (Kering)	Usa	Python, coccodrillo; standard specie-specifici Kering

Bottega Veneta (Kering)	Usa	Coccodrillo
Prada / Miu Miu	Usa	Coccodrillo, lucertola
Chanel	Ha abbandonato	2018 - prima maison del lusso
Burberry	Ha abbandonato	2022
Victoria Beckham	Ha abbandonato	2019
Mulberry, Jil Sander, Paul Smith, V. Westwood	Ha abbandonato	2018-2020
HUGO BOSS; PVH (Calvin Klein, Tommy Hilfiger)	Ha abbandonato	2019-2021
Marc Jacobs	Ha abbandonato	2024
Stella McCartney	Mai usate	Exotic-free da sempre
Selfridges, Nordstrom, Farfetch	Non le vendono	Phase-out 2020-2021
LuxExperience B.V. (MyTheresa, Net-a-Porter, Mr Porter, Yoox, The Outnet)	Vietano le pelli esotiche	dall'A/I 2026 (policy con LAV e HWA)
Copenhagen, London e Berlin Fashion Week	Vietate in passerella	2023 / 2025
Hermès	Sperimenta next-gen	Micelio - Victoria Sylvania (2021)
Kering (Gucci, Saint Laurent, Balenciaga)	Sperimenta next-gen	Pilota Desserto (2025)
Stella McCartney	Adotta next-gen	Mirum, Hydefy

Il dato più rilevante è la lunghezza - e la crescita - dell'elenco di chi ha già abbandonato. Come già avvenuto per la pelliccia, l'uscita dalle pelli esotiche non ha comportato impatti economici riportati e coinvolge marchi di primo piano, gruppi quotati (PVH), grandi magazzini e intere settimane della moda. La transizione non è un'ipotesi: è un processo già in corso, in cui la posizione di retroguardia è ormai quella di chi resta. Segnale ulteriore: LuxExperience B.V. - che riunisce Mytheresa, Net-a-Porter, Mr Porter, Yoox e The Outnet - ha esteso la logica fur-free alle pelli esotiche, vietandone la vendita dall'A/I 2026.

3. Prodotti esotici nei cataloghi luxury - esempi selezionati

La tabella seguente riporta una selezione di prodotti in pelle esotica genuina attualmente in catalogo presso i principali brand luxury. I prezzi, ove indicati, sono rilevati dagli e-shop ufficiali o da fonti retail accreditate. La selezione è indicativa e non esaustiva; una mappatura completa richiederebbe una verifica sistematica per brand, mercato e stagione.

**Mercato mondiale
del lusso personale
(Bain-Altagamma, 2024)**

€364 mld

**Import UE
di pelli di rettile
(=0,2% del mercato)**

€ 0,87 mld

Fig. 2 - Il peso dell'esotico nel lusso: import UE di pelli di rettile a confronto con il mercato mondiale del lusso personale (fonti: Bain-Altagamma 2024; UNEP-WCMC).

Alcuni esempi di prodotti in pelle esotica genuina

Fendi – Peekaboo ISeeU



Fonte: screenshot dal sito ufficiale [fendi.com](https://www.fendi.com)

Prada – Galleria



Fonte: screenshot dal sito ufficiale [prada.com](https://www.prada.com)

Gucci – Men's Jordaan loafer



Fonte: screenshot dal sito ufficiale [gucci.com](https://www.gucci.com)

Hermès – Birkin



Fonte: screenshot dal sito ufficiale [hermes.com](https://www.hermes.com)

Tab. 8 - Esempi di prodotti in pelle esotica: brand, specie, prezzo e mercato

Brand	Prodotto	Pelle/Specie	Prezzo indicativo	Mercati	Note
Hermès	Birkin 30 (edizione esotica) priveporter.com	Crocodylus porosus o C. niloticus ("porosus" o "niloticus" in scheda)	\$30.000–\$300.000+	Globale - SOH	Specie dichiarata esplicitamente. Prezzo varia per taglia, colore, hardware. Hermès è anche il brand che ha validato mycelium (Victoria Sylvania, 2021).
Hermès	Kelly 25/28/32 (edizione esotica) sothebys.com	A. mississippiensis, C. porosus o C. niloticus	\$25.000–\$150.000+	Globale - SOH	SOH = Sell Out of House; non acquistabili online, solo in boutique.
Louis Vuitton	Speedy P9 25 Crocodilien Mat (collab. Pharrell Williams) — louisvuitton.com > Exotic Leather Bags	Coccodrilliano ("crocodilien", specie non specificata)	n.d. (serie limitata)	US (us.louisvuitton.com)	"In certain cases, a CITES certificate accompanies the product" (LV care instructions). Categoria dedicata: "Exotic Leather Bags".
Louis Vuitton	Crocodile Lady Bag PM — louisvuitton.com > Exotic Leather Bags	Coccodrillo genuino (specie non specificata)	~\$54.500	Selezionati	Tra i prodotti LV più costosi. Distribuzione limitata.
Louis Vuitton	City Steamer MM Crocodile — cod. N83245 (PM) scheda ufficiale	Coccodrillo genuino (specie non specificata)	~\$55.500	Selezionati	Categoria esotica LV include anche python e lizard.
Fendi	Peekaboo Soft Medium (grigio tortora coccodrillo) — fendi.com > Exotic Bags	100% Crocodile leather (dichiarato in scheda fendi.com)	n.d. (pre-order)	SG, MY e altri	Composizione dichiarata in scheda: "100% crocodile leather". Specie non specificata.
Fendi	Peekaboo ISeeU Petite (coccodrillo) - cod. 8BN335AS75F1W6B_ scheda ufficiale	Crocodile leather (100%)	\$24.200	US e altri	Sezione dedicata "Exotic Bags" su fendi.com.
Fendi	Peekaboo Mini Precious skin (bianco / python) -cod. 8BN244AYVOFOYTC scheda ufficiale	Crocodile leather o Python leather	\$28.900	MY e altri	Colori multipli; python e croc come varianti della stessa silhouette iconica.
Prada	Galleria mini/small/medium crocodile leather bag — cod. 1BA863_M7Y8_F0458_V_ELO scheda ufficiale	"Coccodrillo" (etichetta consumer); specie non specificata.	€26.000–34.000	Globale	Etichetta consumer generica; specie non dichiarata.
Prada	Brique crocodile leather bag — cod. 2VH069_ULC_F0002_V_OMI scheda ufficiale	Denominazione commerciale "crocodile"; in "Materials and care": American Alligator	89.000 SAR (€ 21.000)	ME, Asia	Scheda ufficiale prada.com: titolo e descrizione "crocodile leather bag", materiale dichiarato "American Alligator" — denominazione commerciale e specie non coincidenti (l'alligatore non è un coccodrillo). Prezzo anche 80.000 AED.
Prada	Galleria lizard skin mini-bag — cod. 1BA906_MA37_F0377_V_ELM prada.com (e-shop ufficiale)	Lizard (etichetta consumer); specie non specificata.	£ 7.800 (€ 9.100)	Globale	Specie non dichiarata al consumatore.

Gucci	Jackie Python Wallet – cod. 867165 LAALK 1000 gucci.com (e-shop ufficiale)	Python (etichetta consumer)	~€2.500	Globale (gucci.com)	Inchiesta CBS News 2024 sulla filiera python (allevamenti in Thailandia; concorrenza Caravel del gruppo Kering).
Gucci	Men's Jordaan loafer (coccodrillo e python) – cod. 406994 EAAJZ 6638 gucci.com (e-shop ufficiale)	Coccodrillo + python	~€52.900	Globale (gucci.com)	Prodotto esotico di vertice. Class action 2024 su claim “etici/byproduct”.

Fonte: e-shop indicati nella colonna “Prodotto” con ultimo accesso al 9 luglio 2026 (disponibili screenshots).

4. Analisi economica - costi, margini e peso della linea esotica

Questa sezione stima il peso economico delle pelli esotiche all'interno della struttura di costo e di ricavo dei brand luxury che le utilizzano. L'analisi si basa su dati finanziari pubblici dei principali gruppi del lusso (Hermès, LVMH, Kering, Prada), su prezzi wholesale di pelli esotiche da fonti istituzionali (LDWF, IACTS 2024 UNEP-WCMC) e su dati di settore.



Diversi alligatori (*Alligator mississippiensis*) si crogiolano nelle acque nei pressi della località di Mosca, contea di Alamosa, Colorado. Foto: mysurrogateband, Pexels License (ritagliata).

Principali evidenze

Perché la transizione dalle pelli esotiche ai materiali next-gen rappresenta una scelta economicamente razionale

L'analisi economica sviluppata in questo capitolo porta a cinque conclusioni principali:

- 1. Le linee in pelle esotica rappresentano una quota estremamente ridotta del business dei grandi gruppi del lusso.**
Sulla base dei dati pubblici disponibili e dell'elaborazione metodologica presentata in questo rapporto, il loro contributo al fatturato complessivo è stimabile nell'ordine di meno dello 0,5–1%, pur trattandosi di prodotti ad altissimo posizionamento.
- 2. Il valore economico di una borsa di lusso non dipende principalmente dalla materia prima.**
Le analisi di McKinsey e Business of Fashion mostrano che il valore creato dai marchi del lusso deriva soprattutto da brand equity, desiderabilità, heritage, artigianalità, scarsità e pricing power, mentre il costo della pelle rappresenta una quota marginale del prezzo finale.
- 3. Le pelli esotiche richiedono una struttura di compliance complessa e costosa.**
Permessi CITES, tracciabilità, gestione documentale, controlli doganali, personale specializzato e rischio reputazionale costituiscono un'infrastruttura di costi e di rischio che non esiste per i materiali next-generation.
- 4. La transizione può essere interpretata come una decisione di allocazione del capitale.**
Eliminare una linea economicamente marginale ma amministrativamente complessa consente di riallocare risorse finanziarie e manageriali verso innovazione dei materiali, ricerca e sviluppo, digitalizzazione della filiera e nuovi fattori di competitività.

5. Il settore del lusso ha già dimostrato che una transizione di questo tipo è possibile. L'esperienza del passaggio al fur-free, insieme ai primi investimenti dei grandi gruppi nei materiali next-generation, dimostra che l'abbandono di una categoria di materiali tradizionali può avvenire senza compromettere il posizionamento del marchio o la sua capacità di creare valore.

In sintesi, la questione non è se le pelli esotiche possano ancora essere commercializzate, ma se continuino a rappresentare, per un grande gruppo del lusso, la scelta economicamente e strategicamente più efficiente rispetto alle alternative oggi disponibili.

4.1 Il peso economico della linea esotica: la regola dello 0,5%

Come leggere la tabella. La tabella riporta i valori tipici per un brand luxury di grandi dimensioni (parametro, valore di riferimento e nota), ricavati da benchmark pubblici di settore: le quote dei ricavi attribuibili alla sola linea esotica non sono divulgate dai singoli brand, per cui si utilizzano valori di riferimento rappresentativi. Da questi parametri si deriva la regola dello 0,5%.

Nota metodologica sulla stima. In assenza di dati pubblici sui ricavi delle singole linee esotiche - che i brand non divulgano - la “regola dello 0,5%” non è un dato dichiarato, ma una stima prudenziale costruita da LAV combinando: (i) la quota della pelletteria sul fatturato dei gruppi (45–60%, da bilanci ufficiali); (ii) l'incidenza tipica dell'esotico sulla pelletteria - elaborazione LAV nell'ordine del 5–10% delle vendite di pelletteria, costruita utilizzando benchmark pubblici di settore (tra cui Bain–Altagamma) e non pubblicata come tale da tali fonti - trainata dalle poche maison più esposte; (iii) i volumi contenuti, la distribuzione limitata e la produzione spesso su ordinazione (made-to-order) di queste linee. Il risultato è un ordine di grandezza - inferiore allo 0,5–1% del fatturato totale per un grande gruppo diversificato - non una cifra puntuale. La stima è deliberatamente prudenziale: anche raddoppiandola, la conclusione non cambia.

Sulla base dell'analisi condotta da LAV e degli indicatori di settore disponibili, è possibile formulare una stima indicativa del peso delle linee esotiche nei principali brand luxury:

Tab. 9 - Peso economico della linea esotica: valori tipici per un brand luxury

Parametro	Valore tipico per brand luxury di grandi dimensioni	Note
Fatturato totale gruppo (es. Hermès 2024)	~€ 15,2 miliardi (Hermès) / €84,7 miliardi (LVMH)	Fonte: Annual Report 2024
Quota pelletteria / leather goods	45–60% del fatturato netto	Variabile per brand; Hermès ~55%, Prada ~45%
Gross Margin tipico luxury leather	75–85%	Hermès FY2024: 42,9% EBIT/ricavi; Prada: Gross Margin 78,8% (AR 2022)
Costo pelle grezza / prezzo di vendita	<3–8%	Pelle grezza Grade 1: \$6,50/cm (farm gate LDWF); ~€15–38/cm finita. Su borsa da €26.000: ~€500–700
Linea esotica stimata (% del fatturato totale)	<0,5–1%	Prodotti MTO, distribuzione limitata, volumi contenuti.

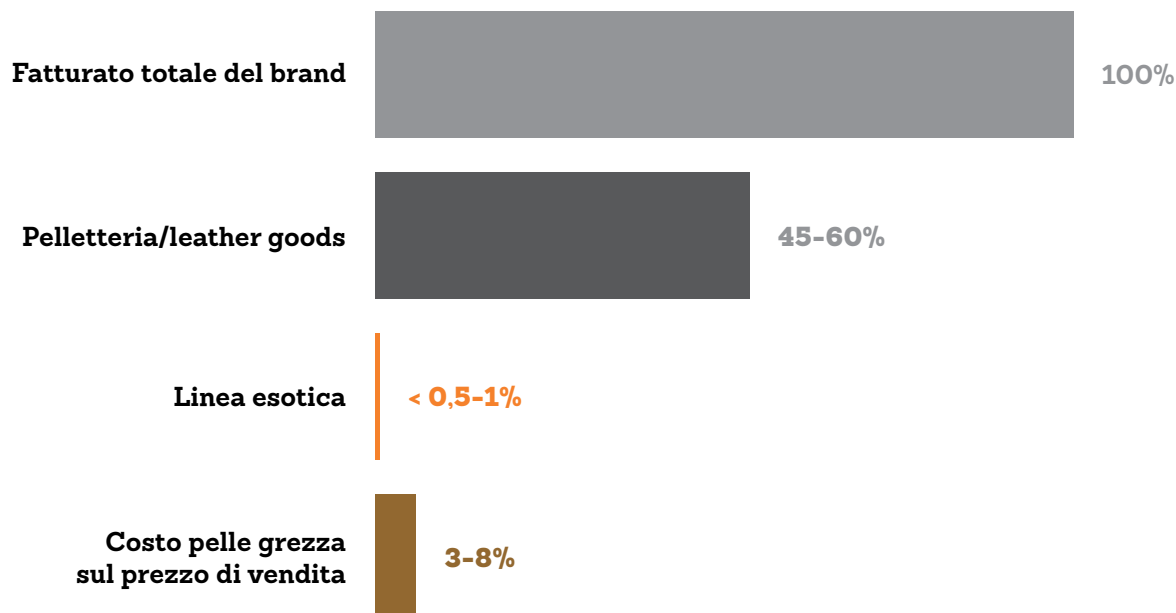


Fig. 3 - Struttura tipica dei ricavi di un grande brand luxury: la linea esotica vale meno dello 0,5-1% del fatturato totale (elaborazione LAV su dati di settore).

Implicazione chiave: una borsa di coccodrillo da €26.000 incorpora circa €500-700 di pelle grezza (2-3% del prezzo). Una Birkin in C. porosus da \$100.000 ne incorpora ~\$3.000-5.000 (3-5%). In entrambi i casi, la materia prima esotica è una voce marginale del costo totale. Il valore risiede nel brand equity, nella manifattura artigianale e nella rete distributiva - elementi che un materiale next-gen preserva integralmente.

Questa stima trova conferma in fonti di settore indipendenti. Secondo la società di consulenza Bain&Company, le pelli esotiche rappresentano tra il 5 e il 10% delle vendite di pelletteria a livello di settore, con margini di profitto superiori a quelli della pelle comune. Si tratta di un dato aggregato, riferito alle vendite di pelletteria e non al fatturato totale, ed è trainato verso l'alto dalle poche maison più esposte all'esotico; per un grande gruppo diversificato la linea esotica resta una frazione minima del fatturato complessivo.

Nel lusso il valore economico non deriva principalmente dalla materia prima. Negli ultimi anni la crescita dei ricavi non è stata trainata dall'aumento del valore intrinseco dei materiali, bensì dalla capacità dei marchi di aumentare il prezzo dei prodotti iconici grazie alla forza del brand, alla desiderabilità e all'esclusività percepita. Secondo l'analisi The State of Fashion: Luxury di McKinsey&Company e Business of Fashion (2025), tra il 2019 e il 2023 oltre l'80% della crescita del mercato mondiale dei personal luxury goods è derivata dagli aumenti di prezzo - con i prodotti iconici rincarati anche del 50-100% in quattro anni - mentre i volumi hanno contribuito in misura marginale. I principali driver competitivi del settore sono oggi il valore del marchio, la qualità percepita, il patrimonio creativo, il servizio al cliente e l'innovazione, non il costo della materia prima. Ne deriva che la sostituzione della pelle esotica con un materiale next-gen che mantenga standard estetici, tattili e prestazionali comparabili non implica una riduzione del valore economico del prodotto: l'elemento determinante resta la capacità del brand di preservarne desiderabilità, artigianalità e posizionamento (fonte: McKinsey & Business of Fashion, The State of Fashion: Luxury, 2025). Una rappresentazione grafica di questa gerarchia del valore - il Value Creation Model - è riportata nel capitolo 5 (Fig. 7).

La marginalità è confermata anche dalla scala di mercato. Secondo il Bain - Fondazione Altagamma Luxury Goods Worldwide Market Study, il mercato mondiale dei personal luxury goods vale circa 364 miliardi di euro (2024) e circa 358 miliardi (2025). L'intero valore delle importazioni UE di pelle di rettile - poco più di 867 milioni di euro l'anno - equivale quindi a circa lo 0,2% del mercato mondiale dei beni personali di lusso: una quota trascurabile a livello di settore, prima ancora che di singolo brand (fonte: Bain & Company - Fondazione Altagamma, 2024-2025).

I bilanci pubblici confermano margini molto elevati. Prada Group, ad esempio, ha registrato un gross margin dell'80,3% nel 2025 (79,8% nel 2024) su ricavi netti per 5,7 miliardi di euro: un livello di marginalità che rende il costo incrementale di una materia prima alternativa pienamente assorbibile, senza impatto sul posizionamento di prezzo (fonte: Prada Group, Annual Report 2025).

La prova empirica più netta viene da Chanel: nel 2018 la maison ha abbandonato le pelli esotiche dichiarando, oltre alle difficoltà di garantire filiere eticamente solide, che i prodotti in serpente e cocodrillo rappresentavano **una quota relativamente piccola del proprio business**. Lo stesso presidente di Chanel, Bruno Pavlovsky, ha riconosciuto pubblicamente che le pelli esotiche, per la maison, «It was not that important» (fonte: The Business of Fashion). L'uscita è avvenuta senza impatti finanziari riportati, ed è stata seguita da altri operatori di vertice (tra cui Burberry e Selfridges). Il precedente conferma che la dismissione della linea esotica è pienamente compatibile con la continuità economica anche per un marchio di primo piano.

Il dato trova un'ulteriore conferma sul piano macroeconomico. Secondo lo studio The Economics of Non-Human Animals (Batini ed., Springer 2026), la moda vale circa 1.800 miliardi di dollari, di cui la cosiddetta faunal fashion - basata su corpi e sottoprodotti animali - vale circa 201,5 miliardi e il solo segmento della pelle genuina circa 130,1 miliardi (53,6% del mercato della pelletteria, 2022). In questa scala, l'intero valore delle importazioni UE di pelle di rettile (circa 867 milioni di euro) rappresenta una frazione dell'ordine dell'1% del segmento globale della pelle genuina: a livello aggregato, come a livello di singolo brand, la pelle esotica è un mercato di nicchia ad altissimo posizionamento, non un pilastro economico.

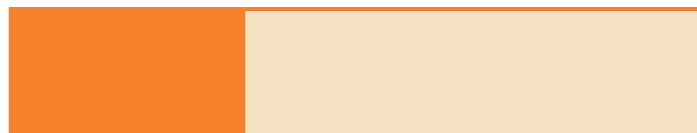
4.2 I costi nascosti: la gestione CITES

Le stime di margine non includono i costi di conformità CITES, strutturalmente assenti nei materiali next-gen. La quantificazione analitica è basata su fonti istituzionali (AMTAN, USFWS, Regolamento CE 338/97).

Tab. 10 - Margini della linea esotica e costi di conformità CITES

Voce di costo CITES	Importo unitario	Frequenza
CITES Permit Cost (USA)	\$100 per spedizione	Ogni spedizione import USA (fonte: AMTAN)
U.S. Fish and Wildlife Declaration (Form 3-177)	\$186 per spedizione	Ogni import USA - compresi prodotti finiti (fonte: AMTAN)
Courier Fee USFWS (120 miles + 4h staff)	\$150 per spedizione	Ogni import USA. Totale AMTAN per spedizione USA: \$436 (fonte: AMTAN)
EU/IT import permit (Reg. CE 338/97)	€70–150 per certificato	Per ogni partita importata in UE; separato per specie e paese
EU re-export certificate (IT> mercati extra-UE)	€70–150 per certificato	Per ogni mercato non-UE di destinazione (USA, UK, JP, HK, CN, AE...)
Broker/forwarder specializzato CITES	\$400 per spedizione	Ogni spedizione internazionale (fonte: Sunny Exotic Leather)
Personale compliance dedicato	€70.000–200.000/anno	1–2 FTE (Full-Time Equivalent) con competenze in wildlife trade law. Voce strutturale.
Rischio sequestro (probabilistico)	€10.000–50.000/anno	~10–20% probabilità evento × €50k–250k costo per evento

**Personale Compliance
dedicato (1-2FTE)**



**€70.000
-200.000/anno**

Pelletteria/leather goods



**€10.000
-50.000/anno**

Costi per singola spedizione (ricorrenti, non in scala)

- Permessi e certificati: €70-150 a certificato UE; \$ 70-150 a certificato UE; \$436/spedizione USA (AMTAN)
- Broker e forwarder specializzati: ~\$400/spedizione

TOTALE PROGRAMMA ESOTICO: €100.000-400.000/ANNO PER BRAND

Fig. 4 - Le componenti del costo annuo di un programma pelli esotiche (fonti: AMTAN e operatori di settore; cfr. Tab. 10).

Costo CITES annuale stimato per brand (programma esotico attivo): €100.000–400.000/anno - in funzione del numero di specie gestite, dei mercati di distribuzione e della struttura produttiva. Costo zero per qualsiasi materiale next-gen.

4.3 Il peso dei costi CITES sui ricavi della linea esotica

Tab. 11 - Incidenza dei costi CITES sui ricavi della linea esotica

Rapporto	Valore stimato	Lettura
Costi CITES / ricavi linea esotica	~1-6%	Peso non trascurabile sulla linea specifica, ma non insostenibile in senso assoluto.
Costi CITES / margine operativo linea esotica (60%)	~1,5-10%	Su ogni €100 di margine dalla linea esotica, €1,5-10 vanno in compliance CITES.
Costi CITES / EBIT totale di gruppo	<0,05%	Irrilevante a livello consolidato: non incide sui conti del gruppo, pur assorbendo un'infrastruttura di costi e rischi sproporzionata rispetto al suo peso.
Ricavi esotici / fatturato totale gruppo	<0,5-1%	Una nicchia ad altissimo posizionamento, non un pilastro economico.

La conclusione controintuitiva: i costi di conformità CITES sono soltanto la parte più visibile di un onere strutturale più ampio. Il problema reale è che i brand gestiscono un'infrastruttura di compliance costosa, un rischio reputazionale elevato (documentato da ~200 sequestri al confine USA in 6 anni e da numerosi sequestri in Italia nel 2024-2025; cfr. § 2.1) e un'esposizione normativa crescente (il Digital Product Passport UE - Reg. UE 2024/1781; atto delegato sui tessili atteso intorno al 2027 e obbligo non prima del 2028) per proteggere una linea che vale meno dello 0,5-1% del fatturato totale. Le evidenze oggi disponibili indicano che i materiali next-gen possono consentire ai brand di mantenere il medesimo posizionamento di prezzo e livelli di marginalità, purché restino invariati gli elementi che determinano il valore percepito del prodotto (brand equity, artigianalità, qualità, scarsità e desiderabilità). Non è un sacrificio economico: è una sostituzione a parità di valore commerciale.

Da “cost saving” a “capital allocation”. Tradizionalmente la questione delle pelli esotiche è stata affrontata come tema di sostenibilità o di benessere animale. Da una prospettiva manageriale può essere letta diversamente: come una decisione di allocazione del capitale. Ogni programma dedicato alle pelli esotiche assorbe risorse manageriali, personale specializzato, sistemi di compliance, tracciabilità, gestione documentale, audit, certificazioni, rapporti con le autorità CITES e gestione del rischio reputazionale.

La domanda strategica non è quindi quanto costino le pelli esotiche, ma se queste risorse producano un rendimento superiore rispetto ad alternative quali ricerca sui materiali, innovazione di prodotto, digitalizzazione della filiera o sviluppo di piattaforme next-gen.

In questa prospettiva la transizione non è una riduzione di costi, ma una riallocazione del capitale verso attività a più alto valore aggiunto. In termini di consiglio di amministrazione, è una questione di ritorno sul capitale: ogni euro e ogni ora di capitale manageriale assorbiti dalla gestione dell'esotico (compliance, CITES, gestione del rischio) sono sottratti a impieghi a più alto ROI e Return on Capital Employed (ROCE). La transizione è quindi anche una decisione di allocazione delle risorse e di efficienza del capitale.

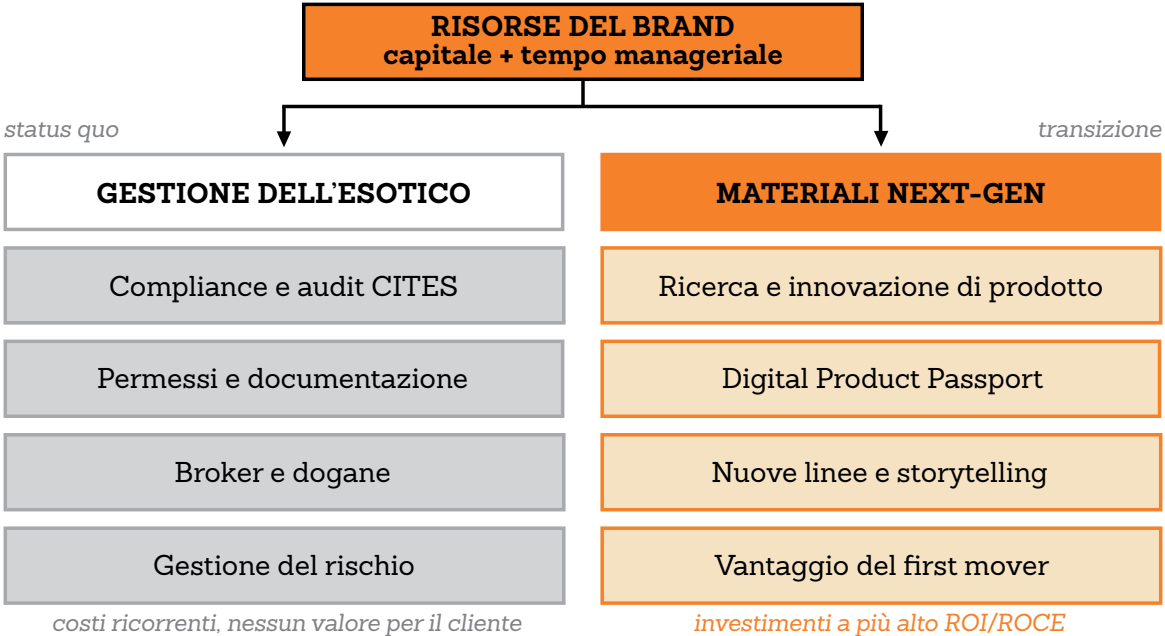


Fig. 5 - Il costo-opportunità dello status quo: le stesse risorse possono presidiare la compliance oppure finanziare l'innovazione (elaborazione LAV).

4.4 Il precedente del fur-free: la stessa transizione è già avvenuta

Il settore del lusso ha già eseguito, in tempi recenti, una transizione di materiale del tutto analoga: l'abbandono della pelliccia. È il precedente empirico più solido a disposizione, perché dimostra sul campo ciò che questo rapporto sostiene in via economica. L'ondata è iniziata nel 2016 con Giorgio Armani e ha assunto slancio con Gucci nel 2017; nel giro di pochi anni la quasi totalità dei grandi gruppi ha adottato una politica fur-free. Un'analisi di The Business of Fashion su 25 grandi maison rilevava, già nel 2022, che soltanto 7 non avevano ancora annunciato il bando. Diverse di queste politiche sono state co-sviluppate con organizzazioni di protezione animale. In Italia LAV - membro della Fur Free Alliance e ideatrice del rating Animal Free Fashion - è stata stakeholder di riferimento per le scelte fur-free di Armani, Gucci, Gruppo Prada e YNAP/LuxExperience B.V., spesso in collaborazione con Humane World for Animals (già HSUS): nell'annuncio fur-free di Gucci del 2017 l'allora AD Marco Bizzarri ha esplicitamente riconosciuto il contributo di HSUS e LAV. LAV ha inoltre avuto un ruolo di primo piano nell'evoluzione fur-free della Camera Nazionale della Moda Italiana.

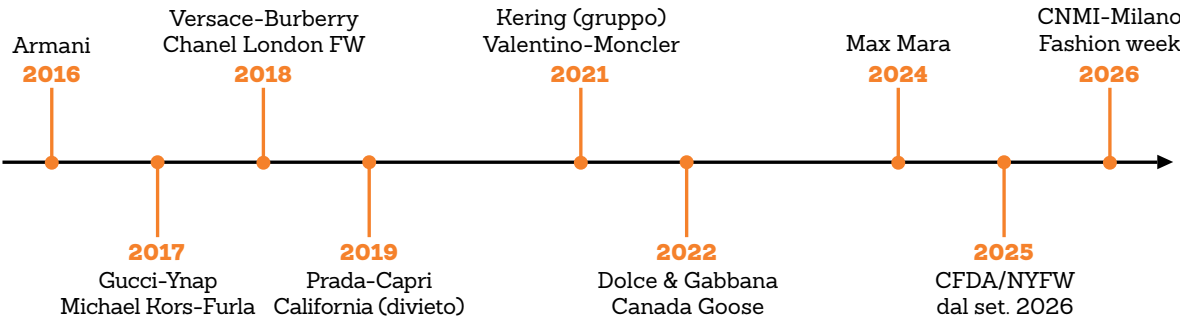


Fig. 6 - La transizione fur-free del lusso, 2016-2026 (fonti: The Business of Fashion; LAV).

Tab. 12 - Cronologia essenziale della transizione fur-free nel lusso (2016-2022)

Anno	Brand / istituzione	Passaggio al fur-free
2016	Giorgio Armani	Primo grande marchio a rinunciare alla pelliccia
2017	Gucci (Kering), YNAP Group, Michael Kors, Jimmy Choo, Furla	Inizio dell'ondata fur-free nel lusso
2018	Versace, Burberry, Chanel, Coach, DKNY, Diane von Furstenberg	Adesioni in serie
2018	London Fashion Week	Prima delle "big four" a passerella fur-free
2019	Prada Group, Capri Holdings (Michael Kors, Jimmy Choo, Versace)	Ulteriori adesioni
2019	California	Primo Stato USA a vietare la vendita di pellicce
2021	Kering (tutti i marchi), Valentino, Canada Goose, Moncler	Impegni di gruppo (Moncler operativo entro A/W 2023)
2022	Dolce & Gabbana; Kering fur-free operativo	Restano poche eccezioni tra i grandi (BoF: 7 su 25)
2022	Canada Goose	Completa il phase-out della pelliccia
2024	Max Mara Fashion Group	Fur-free per tutti i marchi del gruppo (campagna FFA con LAV e HSI)
2025	CFDA - New York Fashion Week	Vietata la pelliccia nelle sfilate ufficiali dalle collezioni di settembre 2026
2026	Camera Nazionale della Moda Italiana	Pubblicazione della Linee Guida "Fur-Free" per disincentivarne la presentazione in passerella da parte delle maison associate

Nessun danno economico, anzi. Il marchio simbolo dell'ondata, Gucci, ha annunciato l'addio alla pelliccia nell'ottobre 2017 e negli anni immediatamente successivi ha registrato la crescita più forte della sua storia: il fatturato è passato da circa 6,2 miliardi di euro (2017) a 9,6 miliardi (2019), più che raddoppiando le vendite tra il 2016 e il 2019, con un margine operativo del 41% (dati Kering ufficiali); il 2017 è stato l'anno più profittevole nella storia del gruppo. Non risultano evidenze pubbliche di impatti economici negativi direttamente attribuibili alla decisione di adottare politiche fur-free, mentre la desiderabilità e il pricing power sono rimasti intatti. Sul mercato, il settore della pelliccia è in forte contrazione: nell'Unione Europea gli animali uccisi per la pelliccia sono scesi da circa 45 milioni (2015) a 6,3 milioni (2024) e il valore delle vendite di pellame è calato del 92% nel decennio (Griffin Carpenter, A full-cost account of the EU fur industry, 2025; a supporto Fur Free Alliance, Eurogroup for Animals e Humane World for Animals). E non è un caso isolato: Armani, Prada, Burberry e Moncler hanno mantenuto o accresciuto posizionamento e ricavi dopo il fur-free, e nel 2022 Kering ha esteso la scelta a tutte le sue maison (Gucci, Saint Laurent, Bottega Veneta, Balenciaga, Alexander McQueen) senza contraccolpi economici.

Cosa insegna il fur-free per le pelli esotiche

Il precedente dimostra quattro cose direttamente trasferibili:

- (i) il lusso può abbandonare un'intera categoria di materiale di tradizione, su basi etiche, senza perdere valore.
- (ii) desiderabilità, prezzo e margini si conservano - in diversi casi, Gucci tra i più noti, sono anzi cresciuti.
- (iii) la scelta diventa una narrativa positiva e un segno di lusso moderno, non una rinuncia.
- (iv) la regolamentazione segue il mercato (divieti di allevamento e di vendita), sicché chi si muove tardi affronta insieme il recupero reputazionale e quello normativo.

Le pelli esotiche si trovano oggi sulla stessa traiettoria, con qualche anno di ritardo: la domanda non è se la transizione avverrà, ma quale brand sceglierà di guidarla.

5. Alternative next-gen, analisi e proposta di transizione

Questa sezione presenta i principali materiali di nuova generazione disponibili per sostituire le pelli esotiche nella pelletteria luxury, con riferimento specifico alla loro idoneità per le tipologie di prodotto più diffuse (borse strutturate, accessori, cinture).



Un primo piano vibrante di un cactus Opuntia con frutti a Pollença, in Spagna. Foto: Raymond Petrik, Pexels License (ritagliata)..

5.1 La cornice argomentativa

Il quadro concettuale: la “circumfauna”. Lo studio *The Economics of Non-Human Animals* (Batini ed., 2026) inquadra questa transizione con il concetto di “circumfauna”, ovvero il superamento totale degli input animali nei processi produttivi. Gli autori sottolineano che l’adozione di materiali circumfaunali (privi di qualsiasi input di origine animale) non richiede un impegno etico, ma è guidata da riduzione del rischio, efficienza di costo e opportunità di mercato - eliminando i passaggi iniziali di filiera, i più rischiosi, dannosi e costosi. È la stessa logica di questo documento: la sostituzione delle pelli esotiche è un’operazione di de-risking competitivo, non un sacrificio economico.

Lo stesso studio documenta una crescente adozione di materiali next-gen oltre a Hermès e Kering: Ganni (Reishi di MycoWorks, Vegea da vinacce, Ohoskin da arancia e cactus), Stella McCartney (Mirum e la borsa Hydefy in micelio e canna da zucchero) e AnotherTomorrow, primo brand a lanciare capi ready-to-wear in Mirum. Anche Giorgio Armani ha pubblicamente affermato che le alternative oggi disponibili rendono non necessario il ricorso a pratiche crudeli verso gli animali.

- **Il costo della sostituzione è finanziariamente neutrale o positivo.** La pelle grezza esotica vale meno del 3–8% del prezzo di vendita finale. I materiali next-gen a scala luxury hanno costi di produzione di €25–60/m², inferiori al costo della pelle di coccodrillo Grade 1. Eliminano inoltre CITES, permessi, broker e rischio doganale.
- **Il precedente Hermès–MycoWorks (2021) mostra interesse concreto del settore verso i materiali next-gen.** Hermès - il benchmark assoluto della pelletteria di lusso - ha lanciato commercialmente la borsa Victoria in Sylvania (mycelium Fine Mycelium di MycoWorks), e Patrick Thomas, ex CEO Hermès, è entrato nel board della società. Va però segnalato con onestà che il seguito com-

merciale di quel lancio non è stato reso pubblico, che Hermès non risulta aver ripetuto l'operazione con altri prodotti in questo materiale, e che nel corso del 2025 MycoWorks ha chiuso i propri stabilimenti produttivi (South Carolina ed Emeryville, CA), riorientando il modello di business dalla coltivazione diretta alla sola lavorazione di micelio acquistato da terzi. Il caso Hermès resta quindi un segnale di interesse del settore luxury verso questi materiali, più che la prova di una transizione già completata su scala industriale.

- **Kering ha già preso impegni pubblici strutturati.** Al Capital Markets Day di Firenze del 16 aprile 2026, Kering - holding di Gucci, Saint Laurent, Balenciaga, Bottega Veneta - ha annunciato nel piano "ReconKering" una riduzione del **30% della dipendenza dalla pelle entro il 2028** e un obiettivo del **40% di materiali alternativi entro il 2035**. La finestra per un posizionamento first-mover si sta chiudendo.
- **Il DNA di innovazione del lusso rende la transizione coerente con il brand.** Prada Group ha sviluppato Re-Nylon (2019), ha firmato con NASA/Axiom Space (2024). L'adozione di next-gen leather è un'estensione naturale di questi posizionamenti.

Un precedente già consolidato: l'abbandono della pelliccia. L'intera filiera del lusso ha già dismesso una categoria di materiale animale — la pelliccia — senza conseguenze economiche negative: Gucci è fur-free dal 2017, l'intero Gruppo Kering dalle collezioni autunno 2022 e Prada Group dal 2020. Tutti i brand qui analizzati sono peraltro fortemente impegnati, in proprio o nell'ambito di network internazionali, a contribuire al raggiungimento degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile dell'Agenda ONU 2030, inclusa la tutela della biodiversità. La sostituzione delle pelli esotiche è la naturale estensione di una traiettoria che il settore ha già percorso.

Value Creation model di una borsa iconica luxury

La gerarchia del valore percepito: la materia prima è l'ultimo anello della catena



Fig. 7 - Value Creation Model di una borsa iconica luxury: la materia prima è l'ultimo anello della catena del valore percepito (elaborazione LAV).

5.2 Materiali next-gen disponibili

Fonte di riferimento. I dati su disponibilità, categorie tecnologiche e adozione dei materiali next-gen richiamati in questo capitolo sono coerenti con i report State of the Industry della Material Innovation Initiative (MII), think tank di riferimento del settore, che classifica i materiali next-gen in sei categorie di input (vegetale, micelio, microbico, cellule coltivate, riciclato, blend) e ne monitora investimenti e collaborazioni industriali. Le pelli esotiche sono una delle categorie di materiali di origine animale espressamente considerate da MII.

Nota sullo stato del settore (luglio 2026). Il comparto dei materiali next-gen è in rapida evoluzione ed è soggetto a un'elevata volatilità industriale: nel corso del 2025 diverse aziende citate in questo capitolo hanno attraversato ristrutturazioni rilevanti, chiusure di impianti produttivi o cambi di modello di business (dettagli nelle rispettive schede più avanti). Questo non inficia la direzione tecnologica descritta nel capitolo, ma impone cautela nel presentare i singoli materiali come soluzioni già pienamente mature su scala industriale. Secondo gli operatori del settore, i materiali next-gen più avanzati si avvicinano sempre più alle prestazioni della pelle animale, ma non ne costituiscono ancora, in tutti i casi, una sostituzione diretta e generalizzata - in particolare su resistenza allo strappo, resistenza a trazione e adesione del finish. I dati di questo capitolo vanno quindi letti come una fotografia di un settore in evoluzione, da aggiornare periodicamente.

5.2.1 Reishi™ - Fine Mycelium (MycoWorks, USA)

Produttore. MycoWorks (Emeryville, CA) - nel 2023 aveva aperto una fabbrica da 136.000 ft² in South Carolina; nel corso del 2025 ha chiuso sia lo stabilimento in South Carolina sia la sede/pilot plant di Emeryville, riorientando il modello di business dalla coltivazione diretta del micelio alla sola lavorazione (tramite la tecnologia proprietaria Rei-Tan) di micelio acquistato da produttori terzi. Finanziamenti storici: >\$187M. Patrick Thomas (ex-CEO Hermès) nel board.

Idoneità vs coccodrillo/lizard. Potenzialmente adatta al coccodrillo: superficie liscia e uniforme, rettangoli perfetti, +40–70% resa vs pelle animale secondo dati del produttore. Embossing scale in post-produzione. Impiegata da Hermès in un lancio commerciale limitato (Victoria Sylvania, 2021), non ripetuto successivamente.

Performance. Supera i benchmark luxury: 220 lbs × 20.000 cicli (test Ligne Roset). 6 lbs CO₂eq/11 ft² vs 27,3 kg/m² pelle animale. 100% bio-based, biodegradabile.

Costo. prezzo al metro quadro stimato tra 2 e 5 volte quello del vitello (calfskin), comunque inferiore al costo del coccodrillo Grade 1. In discesa del 30–40% l'anno.

5.2.2 INNOVERA™ (Modern Meadow, USA)

Idoneità vs coccodrillo/lizard. MASSIMA: embossing con qualsiasi texture (coccodrillo, lucertola) direttamente in produzione, con la stessa precisione dei migliori processi industriali. Compatible con macchinari tanneria italiana esistente: zero riconversione.

Vantaggio chiave. Il design visivo e tattile (Birkin, Galleria, Peekaboo) può essere mantenuto identico all'originale. Impatto su design heritage = zero. Impatto su CITES = zero.

Presentato a Lineapelle Milano - il canale B2B di riferimento della pelletteria italiana.

Nota sul ridimensionamento. Secondo informazioni raccolte da operatori del settore, Modern Meadow starebbe orientando una quota crescente della propria attività verso il settore automotive (collaborazioni con Mercedes-Benz e altri costruttori) rispetto alla pelletteria di lusso. L'azienda continua comunque a presentare INNOVERA a fiere multi-industry come Lineapelle Milano 2026, con un banco che include anche accessori e pelletteria: il reale baricentro commerciale attuale non è verificabile da fonti pubbliche indipendenti al momento della redazione, e andrebbe confermato direttamente con l'azienda prima di qualsiasi valutazione operativa.

5.2.3 Desserto® - Pelle di cactus (Messico)

Idoneità. Ottima per lizard skin e accessori sottili (0,6–1,2 mm). CO₂: 1,39 kg/m² (vs 27,3 kg/m² pelle animale, un'impronta carbonica circa 20 volte inferiore). USDA Certified Bio-based 65%. Il dato di CO₂ è una LCA early-stage del produttore (ISO 14040/14044): da confermare con LCA indipendente (cfr. § 5.4).

Partnership luxury attive. Kering (pilota luxury, marzo 2025 - include Gucci, Saint Laurent, Balenciaga); Balenciaga; BMW; Mercedes-Benz. Prezzo: \$6,50–10/ft².

Nota su sostanze rilevate. Test condotti dal FILK Freiberg Institute hanno rilevato in campioni di Desserto tracce di cinque sostanze soggette a restrizione (tra cui toluene, isocianato libero e il pesticida folpet); il produttore ha attribuito parte dei riscontri a possibile contaminazione incrociata in fase di produzione su scala industriale, senza fornire dati pubblici sulle quantità rilevate. Il dato va tenuto in considerazione nella valutazione complessiva del materiale.

5.2.4 Lab-grown collagen leather (orizzonte 2027–2030)

Tecnologia. Collagene identico strutturalmente a quello animale, prodotto da cellule senza sfruttamento animale. Standard BS 2780:1983 e ISO 17131:2020. Prima borsa luxury (T-Rex leather, Lab-Grown Leather Ltd + VML) lanciata nel 2025.

Opportunità strategica. Un accordo di co-sviluppo avviato ora — mentre la tecnologia è ancora in maturazione — posiziona il brand come first mover luxury nella categoria lab-grown leather quando la scala industriale sarà raggiunta (2027–2030).

5.2.5 TômTex (micelio + chitina) - il candidato più mirato per l'effetto rettile

Tecnologia. Materiale bio-based sviluppato da TômTex (Brooklyn, USA) a partire da chitosano — ricavato da micelio e da scarti di gusci di crostacei — 100% bio-based, plastic-free e privo di concia. La sua caratteristica distintiva è che il materiale viene colato in stampo (mold) e può essere goffrato, stampato in rilievo o 3D-printato per riprodurre trame di pelli esotiche - coccodrillo e serpente in particolare - direttamente in produzione, senza incisione successiva.

Idoneità vs esotico. È l'alternativa next-gen più esplicitamente orientata alla sostituzione delle pelli esotiche: le trame rettile sono un output nativo del processo, non un ripiegio. Materiale distinto in due linee (Series WS da gusci, Series M da micelio). Riconoscimenti CFDA e finalista LVMH Innovation Award.

Adozione e scala. Collaborazioni in passerella con Peter Do, Alexander Wang, Ralph Lauren e con Parley/Sky High Farm Universe (segnalata anche nel Next-Gen Materials Lookbook di MII). Produzione avviata in continuo roll-to-roll presso lo stabilimento di Brooklyn; ~4,15 mln di dollari raccolti. Fase: da commercializzazione iniziale a scale-up.

5.3 Tavola comparativa - idoneità sostitutiva

Tab. 13 - Idoneità sostitutiva dei materiali next-gen rispetto alle pelli esotiche

Materiale	Vs coccodrillo	Vs lizard/python	Pronto oggi	Costo vs esotica	Validazione luxury
Reishi™ (MycoWorks)	★★★★☆ Ottimo	★★★☆☆ Parziale	✓ Sì	Inferiore a croc	Hermès Victoria Sylvania (2021)
INNOVERA™ (Modern Meadow)	★★★★★ Eccellente	★★★★★ Eccellente	✓ Sì	Compet. vs calfskin	Luxury + sport (confidenziale)
Desserto® (cactus)	★★☆☆☆ Limitato	★★★★★ Buono	✓ Sì	\$6,50–10/ft ²	Kering (2025); Balenciaga
Lab-grown collagen	★★★★★ Perfetto	★★★★★ Perfetto	⚠ 2027–2030	Pre-scale	Lab-Grown Leather Ltd (2025)

5.4 Dati prestazionali e prontezza tecnologica: il test indipendente

Per un responsabile Leather Goods la domanda decisiva non è se un materiale sia “sostenibile”, ma se superiori i test tecnici che ogni pelle deve passare: abrasione, resistenza allo strappo, flessione ripetuta, solidità del colore, invecchiamento, adesione del finish. Su questo terreno i materiali next-gen di fascia alta dispongono già di dati di terza parte indipendente. Il laboratorio di riferimento del settore conciario — il Centre Technique du Cuir (CTC Groupe, Lione) — ha testato sia Reishi (MycoWorks) sia, tramite Maison Maes, il Desserto in confronto diretto con il vitello.

Tab. 14 - Dati prestazionali di Reishi™ da test indipendente di terza parte (CTC Groupe, Lione)

Parametro (metodo di prova)	Risultato Reishi™ (MycoWorks)	Test / fonte
Flessione - Bally Flex	fino a 20.000 cicli	CTC Groupe (feb. 2025)
Abrasione - Martindale	fino a 25.600 cicli	CTC Groupe
Solidità del colore	superata a 200 cicli	CTC Groupe
Invecchiamento (50 °C, 90% UR)	superato	CTC Groupe
Adesione del finish	0,5 N/mm	CTC Groupe
Resistenza a trazione (ISO 3376)	14–18 MPa	MycoWorks (2025, micelio-only)
Concia e lavorazione	senza cromo; tingibile, goffrabile, cucibile	idonea a goffratura tipo rettile
Industrializzazione	impianto a scala commerciale (South Carolina); fornitura a concerie	MycoWorks (2025)

Anche Desserto dispone di verifiche indipendenti. La Maison Maes ha fatto eseguire al Centre Technique du Cuir (Lione) prove meccaniche comparative — trazione, abrasione, flessione ripetuta — tra il Desserto impiegato per le sue borse e un vitello di pari destinazione per l’alta pelletteria. Sul piano ambientale, la LCA di Desserto (linee guida ISO 14040/14044) è stata ripresa e analizzata anche da Collective Fashion Justice; resta però una LCA early-stage del produttore e va confermata in modo indipendente.

Tab. 15 - Materiali next-gen: disponibilità, scalabilità e idoneità a sostituire le pelli esotiche

Materiale (produttore)	Disponibilità	Scalabilità	Validazione luxury (esempi)	Idoneità a sostituire le pelli esotiche
Reishi™ (MycoWorks)	Commerciale (impianto su scala, USA)	In crescita	Hermès (Victoria Sylvia, 2021); board con P. Thomas	Molto elevata - micelio sviluppato per l’alta pelletteria; goffrabile tipo rettile
INNOVERA® (Modern Meadow)	Commerciale/ in scaling	Elevata	Partnership industriali; compatibile con macchinari conciari	Elevata - goffratura coccodrillo/ lucertola, impatto su CITES nullo
Hydefy™ (Fynder Group / Nature’s Fynd)	Commercializzazione iniziale	In crescita	Stella McCartney (borsa Ryder, 2025)	Elevata - micelio di fascia luxury; prime applicazioni su borse
TômTex (chitosano/micelio)	Commercializzazione iniziale /scale-up	In crescita (roll-to-roll)	Peter Do, Alexander Wang, Ralph Lauren, Parley	Molto elevata - goffratura nativa coccodrillo/serpente; il candidato più mirato all’esotico
Desserto® (cactus)	Commerciale (dal 2019)	Elevata	Pilota Kering (2025); 800 brand nel mondo	Elevata per lucertola e accessori sottili
Mirum® (Natural Fiber Welding)	Commerciale	Elevata (in crescita)	Stella McCartney, Allbirds	Elevata - 100% bio-based, plastic-free; accessori premium
Vegea® / GrapeSkin® (Vegea)	Commerciale	Elevata	Calvin Klein, Bentley, H&M	Media-elevata - tecnologia consolidata, applicazioni moda e lusso
Ohoskin® (Ohoskin, Italia)	Commerciale	Media	Diversi brand europei	Media-elevata - pelletteria e accessori
Collagene coltivato (lab-grown)	Pre-commerciale (R&S)	Limitata	Progetti pilota e partnership	Molto elevata nel medio-lungo periodo -riproduce la pelle senza allevamento

Quadro di sintesi dei principali materiali animal-free candidati per l’alta pelletteria (elaborazione LAV su fonti pubbliche dei produttori e della stampa di settore). “Idoneità” indica il potenziale di sostituzione a parità di destinazione d’uso.

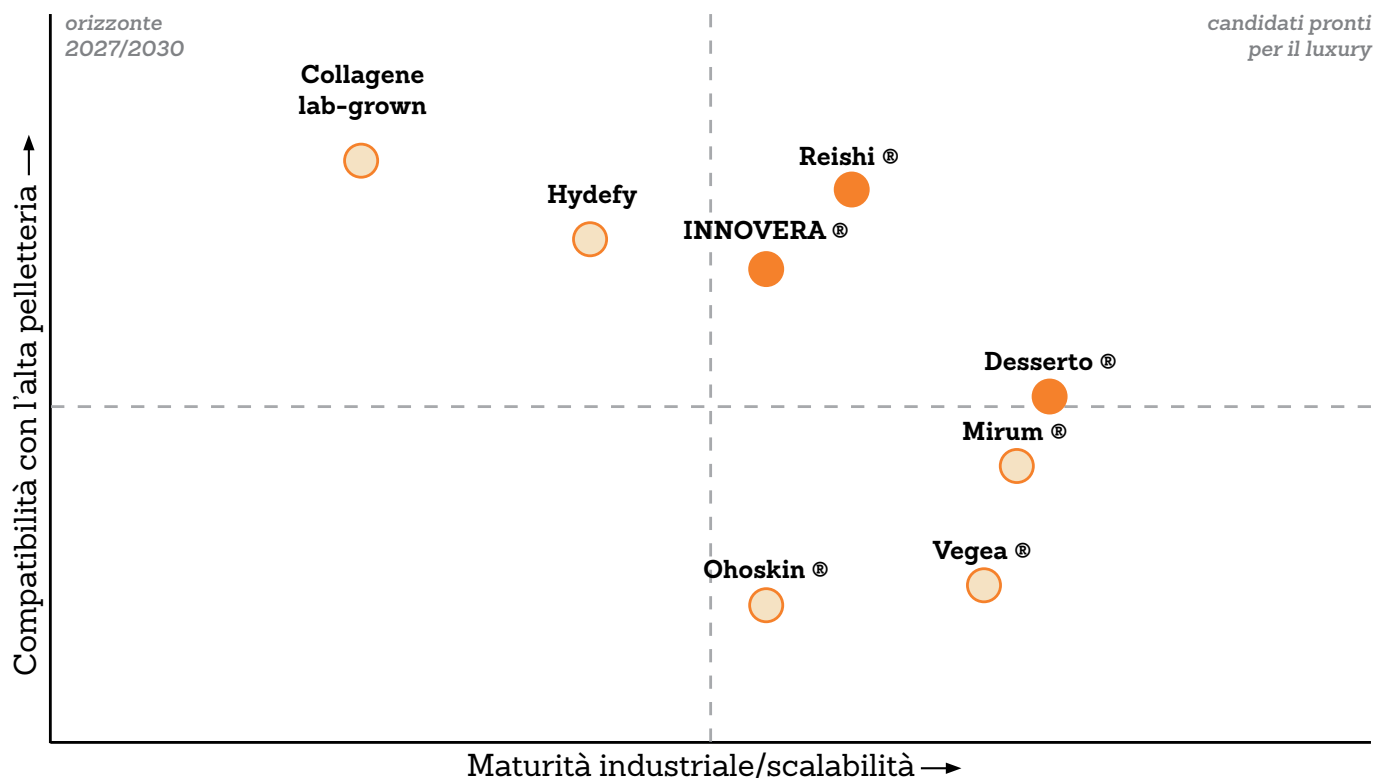


Fig. 8 - Posizionamento dei materiali next-gen: compatibilità con l'alta pelletteria e maturità industriale (elaborazione LAV; cfr. Tab. 15).

Nota metodologica: dati dei produttori vs test indipendenti. I dati prestazionali più solidi provengono da laboratori terzi indipendenti (CTC Groupe / Centre Technique du Cuir), non dai soli produttori. Le LCA ambientali, invece, sono ancora in prevalenza early-stage e fornite dai produttori (Desserto secondo ISO 14040/14044; MycoWorks per Reishi): indicano riduzioni molto elevate di CO₂ rispetto alla pelle animale - stimata in modo indipendente in 73–110 kg CO₂ eq/m² dalla filiera bovina al prodotto finito - ma richiedono verifica indipendente e armonizzazione metodologica.

Nota sulla stabilità dei fornitori citati in tabella. Natural Fiber Welding (produttore di Mirum®) ha annunciato nel settembre 2025 la cessazione delle attività, per poi riprendere l'operatività nel gennaio 2026 grazie a nuovi investitori; il produttore ha comunque continuato ad attraversare fasi di ristrutturazione e riduzione del personale nei mesi successivi. Anche per altri fornitori citati in questo capitolo (inclusa Hydefy) risultano segnalazioni recenti di difficoltà operative non ancora pienamente documentate da fonti pubbliche verificabili al momento della redazione. Si raccomanda di verificare lo stato aggiornato di ciascun fornitore prima di avviare rapporti commerciali.

5.5 Perché entrare: i vantaggi competitivi della transizione

Il documento mostra soprattutto perché uscire dalle pelli esotiche; è però altrettanto rilevante perché entrare nei materiali next-gen, ovvero il valore che la transizione crea, oltre ai rischi che elimina. La sostituzione apre leve competitive concrete: storytelling e innovazione di prodotto; maggiore attrattività verso la Gen Z e i consumatori più giovani; migliore posizionamento presso gli investitori ESG; semplificazione e resilienza della supply chain; allineamento anticipato al Digital Product Passport e alla regolamentazione europea; e un contributo verificabile alla tutela della biodiversità, oltre a non essere più parte attiva nello sfruttamento degli animali. Non si tratta quindi solo di ridurre un rischio, ma di creare valore e di costruire un vantaggio da first mover, difficilmente replicabile da chi si muove in ritardo.



Fig. 9 - Dallo status quo alla transizione: che cosa elimina e che cosa abilita il passaggio ai materiali next-gen (elaborazione LAV).

Tab. 16 - Analisi SWOT della transizione ai materiali next-gen

Dimensione	Elementi principali
Punti di forza	Nessun obbligo CITES; filiera più semplice, tracciabile, etica e ambientalmente sostenibile; scalabilità della fornitura; allineamento a DPP/EUDR; narrativa di marca positiva
Debolezze	Dati prestazionali indipendenti ancora in consolidamento; percezione di “materiale nuovo” da gestire; necessità di test e validazione interni
Opportunità	Storytelling e innovazione; attrattività Gen Z; interesse degli investitori ESG; vantaggio del first mover; resilienza di fornitura
Minacce	Inerzia dello status quo; scetticismo di clienti tradizionalisti; concorrenti che comunicano la transizione per primi

Tab. 17 - Matrice di rischio: restare nelle pelli esotiche

Rischio (restando nell'esotico)	Probabilità	Impatto	Mitigazione
Sequestri doganali/permessi CITES falsificati	Media	Alto	Passaggio a materiali senza obblighi CITES
Nuova regolamentazione (DPP, divieti import/vendita)	Alta	Alto	Anticipare con materiali tracciabili e conformi
Danno reputazionale (inchieste, campagne)	Media-alta	Alto	Uscita programmata dalle pelli esotiche
Interruzione della fornitura esotica (quote CITES, specie)	Media	Medio	Diversificazione con next-gen scalabili
Contestazione dei claim “etici/byproduct”	Media	Medio	Rimozione dell'esotico e comunicazione trasparente

5.6 Le cinque ragioni economiche della transizione

Le principali evidenze economiche che supportano la transizione dalle pelli esotiche ai materiali next-generation.

1. PESO ECONOMICO MARGINALE

Le linee in pelle esotica incidono solo marginalmente sul fatturato complessivo dei grandi gruppi del lusso.

Perché conta - La sostituzione ha un impatto economico limitato.

2. IL VALORE NASCE DAL MARCHIO

Brand equity, heritage, artigianalità, scarsità e pricing power determinano il valore percepito più della materia prima.

Perché conta - Il posizionamento premium può essere mantenuto.

3. RIDUZIONE DI COSTI E RISCHI

La transizione elimina gran parte della complessità CITES, della compliance e del rischio reputazionale.

Perché conta - Supply chain più semplice e resiliente.

4. RIALLOCAZIONE DEL CAPITALE

Risorse economiche e manageriali possono essere indirizzate verso innovazione, R&S e materiali next-gen.

Perché conta - Migliore allocazione del capitale.

5. UN PRECEDENTE GIÀ DIMOSTRATO

L'esperienza del fur-free mostra che il settore del lusso può cambiare materiali senza compromettere il valore del marchio.

Perché conta - Transizione credibile e strategicamente sostenibile.

La transizione dalle pelli esotiche ai materiali next-generation non rappresenta soltanto una scelta etica o ambientale: può costituire una decisione economicamente razionale, capace di preservare il valore creato dal marchio riducendo al contempo complessità operative, rischi e costi di compliance.

6. Roadmap della transizione next-gen a parità di valore



Elaphe carinata, Soochow University, Taiwan. Foto: Allentchang, CC BY-SA 3.0.

Roadmap raccomandata ai brand del lusso che utilizzano pelli di specie esotiche, articolate per orizzonte temporale:

6.1 Breve termine - entro il primo semestre 2027

Step 1: trasparenza sulla specie utilizzata in tutti i prodotti con pelle esotica

Ogni prodotto in pelle esotica genuina deve dichiarare esplicitamente al consumatore la specie utilizzata (secondo la nomenclatura CITES) nella descrizione visibile sull'e-shop e sull'etichetta del prodotto. La pratica attuale - che vede brand dichiarare genericamente "coccodrillo" senza specificare *A. mississippiensis* o *C. niloticus* - è insufficiente e in contrasto con le future disposizioni del Digital Product Passport UE. Il caso limite è documentato dalla stessa scheda ufficiale Prada della Brique: il prodotto è intitolato e descritto "crocodile leather bag", ma alla voce "Materials and care" il materiale dichiarato è "American Alligator" — una specie che non appartiene alla famiglia dei coccodrilli. La denominazione commerciale e la specie effettiva non coincidono nemmeno all'interno della medesima pagina prodotto.

Step 2: avvio di un pilot con materiale next-gen su almeno una linea iconica.

Hermès ha sperimentato il mycelium nel 2021 con la Victoria Sylvania, un lancio commerciale limitato non ripetuto da allora. Un pilot con Reishi, INNOVERA o Desserto su una borsa iconica (ad es. Birkin di Hermès, Peekaboo di Fendi, Galleria di Prada) non richiederebbe modifiche di design né riconversione industriale, pur restando da verificare la tenuta prestazionale del materiale scelto sui parametri tecnici richiesti dall'alta pelletteria.

6.2 Medio termine - entro 2028

Step 3: phase-out totale delle pelli esotiche da filiere wild.

Il costo economico è neutro: la pelle grezza vale meno del 3–8% del prezzo di vendita. I materiali sostitutivi sono disponibili oggi a scala industriale. La tendenza del mercato è chiaramente verso l'abbandono delle filiere wild anche tra chi ancora utilizza pelli esotiche.

Step 4: comunicazione pubblica di una roadmap di transizione materiali.

Kering ha già comunicato impegni pubblici al CMD 2026 (-30% leather dependency entro 2028). Hermès ha già un prodotto mycelium in catalogo. Il silenzio degli altri brand genera un rischio reputazionale crescente, soprattutto in vista del Digital Product Passport UE che renderà obbligatoria la tracciabilità delle materie prime.

Step 5: inclusione delle pelli esotiche nella reportistica ESG annuale.

I dati di acquisto per specie, paese di origine e metodo di produzione (wild/farm/captive) devono essere resi pubblici nella reportistica ESG annuale. L'attuale livello di trasparenza è insufficiente.

6.3 Lungo termine - entro 2030

Step 6: phase-out totale di tutte le pelli esotiche (incluse filiere farmed).

Con l'avanzamento dei lab-grown collagen leather (orizzonte 2027-2030) sarà disponibile un sostituto strutturalmente identico alla pelle. I brand che iniziano il co-sviluppo ora potranno essere first mover con esclusività di fornitura.

Step 7: accordo di co-sviluppo con produttori di lab-grown leather.

Un accordo avviato ora con Lab-Grown Leather Ltd o equivalenti permetterebbe al brand di posizionarsi come first mover luxury nella categoria, con possibile esclusività di fornitura al momento del raggiungimento della scala industriale.

7. Conclusioni

Le evidenze presentate in questo documento convergono verso un quadro chiaro: l'utilizzo di pelli esotiche nei prodotti luxury non è un pilastro economico, ma una nicchia ad alto rischio con rendimenti marginali rispetto al portafoglio totale. La transizione verso materiali next-gen non è un sacrificio finanziario, è un'operazione a parità di valore commerciale con eliminazione di un overhead di rischio sproporzionato.

Un retaggio culturale superato. Il ricorso alle pelli esotiche nel lusso è un'eredità culturale, non una necessità: nessun brand ha bisogno di pelli di animali "esotici" per collocarsi nella fascia alta del mercato. È una visione arcaica del lusso, che ignora l'evoluzione tecnologica, culturale e di responsabilità sociale e ambientale, e che trascura la necessità di tutelare gli animali in quanto esseri senzienti. Il lusso contemporaneo si definisce sempre più attraverso l'innovazione dei materiali e la responsabilità, non attraverso lo sfruttamento di individui di specie selvatiche.

Il quadro economico

La pelle grezza esotica vale meno del 3-8% del prezzo di vendita finale. I costi di compliance CITES ammontano a €100.000-400.000/anno per brand. La linea esotica di un brand luxury di grandi dimensioni, per quanto altamente profittevole, vale tipicamente meno dello 0,5-1% del fatturato totale. I materiali next-gen possono consentire di mantenere il medesimo posizionamento di prezzo e livelli di marginalità - a parità di valore percepito - eliminando tutti i costi CITES.

Il quadro del rischio

Tra il 2016 e il 2021 lo USFWS ha sequestrato quasi 200 spedizioni di pelletteria in pelle di rettile al confine statunitense, riconducibili tra gli altri a Hermès, Louis Vuitton e Gucci; analoghi sequestri sono documentati anche in Italia nel 2024-2025 (cfr. § 2.1). Le pelli di rettile hanno rappresentato il 10% di tutti i sequestri CITES nell'UE nel 2022. Il Digital Product Passport UE - istituito dal Regolamento (UE) 2024/1781 (ESPR); atto delegato sui tessili atteso intorno al 2027, con obbligo non prima del 2028 - renderà progressivamente obbligatoria e pubblicamente verificabile la tracciabilità delle materie prime. I brand che non avranno avviato la transizione prima saranno esposti a rischi reputazionali e normativi significativi.

A questo si aggiunge un'esposizione normativa più ampia. La EU Deforestation Regulation (EUDR) impone già la prova geolocalizzata di assenza di legami con la deforestazione per la pelle bovina immessa sul mercato UE, e i materiali di origine animale risultano strutturalmente più esposti a divieti improvvisi, barriere commerciali e crisi di biosicurezza rispetto alle alternative. Poiché circa il 70% delle emissioni del settore moda deriva dalle attività a monte, a partire dalla produzione delle materie prime (McKinsey & Global Fashion Agenda, Fashion on Climate, 2020), la materia prima esotica concentra una quota sproporzionata di rischio normativo e reputazionale rispetto al suo contributo, marginale, ai ricavi.

La tracciabilità resta incompleta. Gli stessi brand lo riconoscono: Prada Group, ad esempio, dichiara pubblicamente l'obiettivo di tracciare entro il 2028 il 95% della pelle fino ai macelli e agli impianti di uccisione delle "precious skins", ammettendo implicitamente che oggi tale tracciabilità non è ancora garantita (fonte: Prada Group, Sustainability Report 2025).

Il quadro competitivo

Hermès ha sperimentato il mycelium nel 2021 (Victoria Sylvania), un lancio commerciale non ripetuto da allora. Kering ha annunciato al CMD 2026 impegni espliciti: -30% dipendenza dalla pelle entro il 2028, 40% materiali alternativi entro il 2035. I brand che non avranno comunicato un'agenda di transizione credibile entro il 2027 si troveranno nella posizione del follower, non del leader - in un mercato dove il posizionamento sull'innovazione di materiale è diventato un asset competitivo primario.

La posizione di LAV

LAV non chiede ai brand di rinunciare a ricavi o margini. Chiede di sostituire - a parità di valore commerciale, ma con un valore aggiunto in termini di eticità (il rispetto degli animali in quanto esseri sen-

zienti) e di sostenibilità di filiera (riduzione delle esternalità tipiche delle produzioni animali: impatto su clima, ambiente e biodiversità, rischio di zoonosi) — una categoria di materie prime che genera rischi sproporzionati rispetto al suo contributo economico, e di farlo in linea con la traiettoria strategica che il settore luxury sta già seguendo.

LAV incoraggia inoltre i brand del lusso a investire concretamente in ricerca industriale e sviluppo sperimentale di materiali sostenibili di nuova generazione in sostituzione dei materiali di origine animale, e a rendere pubblico questo impegno con obiettivi e tempistiche verificabili — sul modello di quanto già fatto da Kering con il piano “ReconKering” annunciato al Capital Markets Day 2026.

Un simile impegno risulterebbe inoltre coerente con quanto le stesse aziende dichiarano pubblicamente in merito al proprio contributo agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs) delle Nazioni Unite, considerato che le produzioni di origine animale generano esternalità negative - su clima, uso del suolo e dell'acqua, biodiversità e rischio di zoonosi - difficilmente compatibili con tali obiettivi.

L'onere della prova si sposta. La domanda che il settore dovrebbe porsi non è più se i materiali next-gen possano sostituire le pelli esotiche, ma quale sia il vantaggio competitivo nel continuare a utilizzarle. Se il valore per il cliente resta invariato mentre diminuiscono complessità operative, rischi regolatori e vulnerabilità reputazionali, non è più chi propone l'innovazione a dover giustificare il cambiamento, ma chi difende il mantenimento dello status quo.

Tab. 18 - Quadro di sintesi: restare nelle pelli esotiche o passare ai materiali next-gen

Driver	Restare nelle pelli esotiche	Passare ai materiali next-gen
Prezzo retail	invariato	invariato
Brand equity	invariata	invariata
Margine	invariato	invariato
Obblighi CITES	sì	no
Compliance amministrativa	alta	bassa o nulla
Rischio sequestri	possibile	assente
Digital Product Passport	tracciabilità complessa	tracciabilità semplice
Scalabilità della fornitura	limitata	elevata
Esposizione reputazionale	crescente	ridotta
Narrativa di marca	difensiva	positiva

La questione non è più se il settore del lusso sia in grado di sostituire le pelli esotiche. Le evidenze raccolte mostrano che gli strumenti tecnologici, industriali ed economici per farlo sono ormai disponibili. La decisione diventa quindi una scelta di strategia aziendale e di allocazione del capitale, non un limite tecnico o produttivo.

PERCHÉ LA TRANSIZIONE È RAZIONALE



Fig. 10 - La catena logica del rapporto in sintesi (elaborazione LAV).

8. Appendice - fonti e riferimenti principali

Dati di settore e CITES

- **Bain & Company e Fondazione Altagamma - Luxury Goods Worldwide Market Study (2024–2025).**
- Mercato mondiale dei personal luxury goods ~364 mld € (2024) e ~358 mld € (2025); marginalità di settore in contrazione (EBIT ~15-16% nel 2025). bain.com/insights
- **Batini, N. (ed.), The Economics of Non-Human Animals - Revaluing Life for a Liveable Planet** (Springer, 2026, open access). Cap. 11 “Animals as Fashion” (J. Katcher, T. Windsor): faunal fashion ~\$201,5 mld; pelle genuina ~\$130,1 mld; concetto di circumfauna; EUDR e rischio di filiera. <https://doi.org/10.1007/978-3-032-17580-9>
- **Business of Fashion - “Why Luxury Brands Can’t Shake the Controversy Around Exotic Skins” (2024).** ~200 spedizioni sequestrate al confine USA 2016–2021 (Hermès, LV, Gucci). businessoffashion.com
- **CITES Trade Database** - trade.cites.org (UNEP-WCMC per CITES Secretariat)
- **Cohen v. Gucci America / Kering Americas**, class action (Consumer Fraud and Deceptive Business Practices Act), 2024; inchiesta CBS News, marzo 2024 (richiesta di archiviazione respinta il 21/10/2024).
- **Collective Fashion Justice - analisi della LCA di Desserto** (linee guida ISO 14040/14044). collectivefashionjustice.org/articles/cactus-leather-life-cycle-assessment
- **Collective Fashion Justice e stampa di settore (Sourcing Journal, WWD, The Business of Fashion, Fashion-Network)** - elenco e date degli abbandoni delle pelli esotiche nel lusso: Chanel (2018), Victoria Beckham (2019), Burberry (2022), Marc Jacobs (2024), oltre a Mulberry, Jil Sander, Paul Smith, Vivienne Westwood, HUGO BOSS, PVH (Calvin Klein, Tommy Hilfiger); retailer Selfridges, Nordstrom, MyTheresa, Farfetch. collectivefashionjustice.org
- **CTC Groupe / Centre Technique du Cuir (Lione)** - laboratorio di riferimento del settore conciario; test indipendenti di terza parte sui materiali next-gen (Reishi/MycoWorks, feb. 2025; Desserto via Maison Maes vs vitello). ctcgroupe.com
- **DataIntel - Breeding Crocodile Market Report (marzo 2026).** Volume commercio globale pelli coccodrilliani: 1,2–1,5 milioni pelli/anno. Mercato luxury exotic leather goods: subcategoria a più rapida crescita. dataintel.com
- **Ecocult - What Is Desserto Cactus Leather and Is It Sustainable? (24 febbraio 2023).** Test del FILK Freiberg Institute su campioni di Desserto: rilevate tracce di cinque sostanze soggette a restrizione (toluene, isocianato libero, folpet e altre). ecocult.com/desserto-cactus-leather-sustainable
- **Griffin Carpenter - A full-cost account of the EU fur industry (2025)** - declino economico del settore pelliccia UE; a supporto Fur Free Alliance, Eurogroup for Animals. griffincarpenter.org; furfreealliance.com
- **IACTS 2024 - International Alligator and Crocodile Trade Study** (John Caldwell, UNEP-WCMC per Louisiana Alligator Advisory Council). Analisi globale del commercio di pelli di coccodrilliani 2020–2022. unep-wcmc.org (UNEP-WCMC, per il Segretariato CITES)
- **IUCN CSG - World trade in crocodilian skins 2021–2023 (aprile 2025).** iucncsg.org
- **Kering - 2019 Full-year Results.** Fatturato Gucci 9.628,4 mln € (2019), più che raddoppiato tra 2016 e 2019; margine operativo ricorrente 41,0%. kering.com/finance
- **LAV - Lega Anti Vivisezione (Area Moda Animal Free) e Humane World for Animals (già HSUS)** - stakeholder di riferimento per le politiche fur-free del lusso: Armani (2016), YNAP Group (2017), Gucci (2017), Gruppo Prada, Versace, Valentino, Moncler e LuxExperience B.V.; membri della Fur Free Alliance. lav.it/animal-free-fashion; humaneworld.org
- **LAV - Lega Anti Vivisezione ETS, Fashion Report n.2 - Pelli esotiche, Analisi della filiera di produzione e criticità dei principali standard di certificazione (2022), S. Pavesi.** lav.it/moda-senza-animali
- **LAV - Lega Anti Vivisezione ETS, Rapporti Zoomafia (2024–2026), C. Troiano.** Casi documentati di sequestri e frodi documentali su pelletteria esotica in Italia (Guardia di Finanza; Agenzia delle Dogane e Monopoli; operazione THUNDER 2025; piattaforma EcoAtl@nte).
- **LAV - Moda Animal Free** - campagna e risorse LAV sulla moda senza materiali di origine animale. lav.it/moda-senza-animali
- **LDWF - Louisiana Department of Wildlife and Fisheries, Alligator Management Program Annual Reports.** Prezzo farm gate A. mississippiensis: \$ 6,50/cm (2020–21). wlf.louisiana.gov/resources/category/alligator/annual-reports
- **LVMH - Standard for the responsible sourcing of crocodilian skins (2019); Kering - Animal Welfare Standards.** Standard di Gruppo su approvvigionamento e benessere per le pelli esotiche (coccodrilliani e rettili). lvmh.com / kering.com
- **Material Innovation Initiative - Next-Gen Materials Lookbook (June 2024)** - rassegna di prodotti e col-

laborazioni next-gen (Reishi/MycoWorks, Mirum/NFW, Desserto, TômTex e altri). materialinnovation.org/reports

- **Material Innovation Initiative (MII) - State of the Industry Report: Next-Gen Materials.** Fonte principale sui materiali next-gen: definizioni, sei categorie di input, dati su investimenti, scalabilità e collaborazioni industriali (Reishi/MycoWorks, Mirum/NFW, Vegea, Modern Meadow e altri). materialinnovation.org/reports
- **McKinsey & Company e Business of Fashion - The State of Fashion: Luxury (2025).** Tra il 2019 e il 2023 oltre l'80% della crescita dei personal luxury goods deriva da aumenti di prezzo (prodotti iconici +50–100%); il valore dipende da brand equity, pricing power, patrimonio creativo e artigianalità, non dalla materia prima. businessoffashion.com/reports/luxury/the-state-of-fashion-luxury
- **MycoWorks - dati tecnici Reishi™.** Resistenza a trazione 14–18 MPa (ISO 3376); Rei-Tanning micelio-only (2025); impianto a scala commerciale in South Carolina; board con Patrick Thomas (ex-CEO Hermès). mycoworks.com
- **PR Newswire - Modern Meadow to Showcase INNOVERA's Cross-Industry Applications at Lineapelle Milan 2026 (10 febbraio 2026).** Comunicato ufficiale sulla partecipazione di Modern Meadow a Lineapelle Milano 2026 con un banco multi-industry (automotive, accessori, interni). prnewswire.com/news-releases/modern-meadow-to-showcase-innoveras-crossindustry-applications-at-lineapelle-milan-2026-302681728
- **RAI3 - "Indovina chi viene a cena"** (Sabrina Giannini) - programma di inchiesta che ha documentato filiere di pelli e moda (tra cui le puntate "Cambio pelle", 2022; "Moda e sfruttamento: il business dei pitoni", 2026). [rai.it / raipaly.it](https://rai.it/raipaly.it)
- **Sourcing Journal - MycoWorks Closes Factory as 'Cheaper Mycelium Sources Exist' (17 ottobre 2025).** Chiusura dello stabilimento di Union, South Carolina; passaggio dalla coltivazione diretta alla sola lavorazione di micelio di terzi tramite tecnologia Rei-Tan. sourcingjournal.com/sustainability/sustainability-news/mycoworks-closes-factory-cheaper-mycelium-sources-exist-1234785663
- **Sourcing Journal - Natural Fiber Welding Back in Business (gennaio 2026).** Ripresa dell'operatività di NFW grazie a nuovi investitori (Provest Equity Partners, CTW Venture Partners) dopo l'annuncio di chiusura del settembre 2025. sourcingjournal.com/sustainability/sustainability-news/natural-fiber-welding-back-in-business-mirum-investors-1234798342
- **The Business of Fashion - "Luxury and Fur: Who's In and Who's Out?"**. Cronologia dei bandi alla pelliccia nel lusso dal 2016; su 25 grandi maison solo 7 senza divieto (2022). businessoffashion.com
- **Tômtex** - materiale bio-based (chitosano da micelio e gusci) goffrabile con trame coccodrillo/serpente; Series WS e Series M; collaborazioni Peter Do, Alexander Wang, Ralph Lauren, Parley. tomtex.com
- **TRAFFIC / Commissione Europea** - reptile skins = 10% sequestri CITES nell'UE nel 2022.
- **Trellis - How Mercedes-Benz, Cadillac and BMW are looking past leather (2 settembre 2025).** Collaborazione tra Modern Meadow e Mercedes-Benz su sedute in INNOVERA per il settore automotive. trellis.net/article/mercedes-benz-cadillac-alternative-leather-interiors-startups
- **Wikipedia - MycoWorks (consultato luglio 2026).** Conferma la chiusura, nel novembre 2025, anche della sede storica e del pilot plant di Emeryville, CA. en.wikipedia.org/wiki/MycoWorks
- **WWD / Sourcing Journal - NFW's Corporate Restructuring Spawns Third Wave of Layoffs (22 aprile 2026).** Ulteriore riduzione di personale in NFW successiva alla ripresa di gennaio 2026. wwd.com/sourcing-journal/sustainability/nfw-corporate-restructuring-third-wave-layoffs-mirum-1238851729
- **Yahoo Finance / Sourcing Journal - Mirum-maker Natural Fiber Welding to 'wind down' operations (12 settembre 2025).** Annuncio della cessazione delle attività di Natural Fiber Welding (produttore di Mirum®). finance.yahoo.com/news/mirum-maker-natural-fiber-welding-104749076.html

E-shop brand luxury - prodotti esotici

- **Fendi** - fendi.com - sezione "Exotic Bags": Peekaboo in crocodile leather (100%); Peekaboo python.
- **Gucci** - gucci.com: Zip Around Wallet (python), Bamboo 1947 (coccodrillo e python).
- **Hermès** - hermes.com/precious-leather: "Crocodile leather (alligator mississippiensis, crocodylus porosus and crocodylus niloticus), ostrich leather and lizard leather".
- **Louis Vuitton** - louisvuitton.com - categoria "Exotic Leather Bags": "python, lizard, mink, ostrich and crocodile". Care instructions: "These species are protected by the Washington convention".
- **Prada** - prada.com.

Prezzi pelli esotiche e mercato

- **AMTAN - American Tanning & Leather LLC** - costi CITES USA: amtan.com/pages/international-shipments.
- **AMTAN: CITES Permit \$ 100 + USFWS \$ 186 + Courier \$ 150 = \$ 436 per spedizione USA.**

- **LDWF Annual Reports** - farm gate A. mississippiensis: \$ 6,50/cm.
- **PanAm Leathers** - filiere V. salvator, S. merianae.
- **Rojé Leather** - C. niloticus Grade 1 mercato europeo: € 30–38/cm.

Materiali next-gen

- **Desserto®** - desserto.com.mx. Kering partnership marzo 2025.
- **Kering Capital Markets Day 2026 “ReconKering”** - 16 aprile 2026, Firenze. Video: <https://www.youtube.com/watch?v=2bOx1fxTTXM> - Presentazione: https://www.kering.com/api/downloadfile/?path=20260416_Kering_Capital_Markets_Day_2026_293c948e2e.pdf
- **Lab-Grown Leather Ltd** - lab-grown-leather.com (BSF Enterprise PLC, LON: BSFA).
- **Modern Meadow INNOVERA™** - innovera-world.com; modernmeadow.com. Presentato a Lineapelle Milano.
- **MycoWorks** - mycoworks.com; Fashion Dive (luglio–agosto 2023); WWD (dicembre 2024).

Normativa

- **CITES Appendice II** - V. salvator, C. niloticus, A. mississippiensis, P. bivittatus, M. reticulatus, S. merianae, S. camelus.
- **EU Digital Product Passport** - EPR, Reg. UE 2024/1781; atto delegato tessili atteso intorno al 2027, obbligo non prima del 2028. ec.europa.eu
- **EU Strategy for Sustainable and Circular Textiles** - marzo 2022.
- **Reg. CE 338/97** - eur-lex.europa.eu (testo consolidato 2023).

Crediti fotografici

Tutte le fotografie di animali vivi utilizzate in questo documento provengono da Wikimedia Commons (salvo diversa indicazione) e sono state ritagliate e/o ridimensionate per adattarle al layout; nessuna modifica ha alterato il soggetto raffigurato. Le foto dei quattro prodotti a pag. 18 sono screenshot a scopo editoriale/critico dai siti ufficiali dei rispettivi brand.

Copertina – Malayopython reticulatus. Foto: Fornita da LAV.

Cap. 1, pag. 6 – Salvator merianae. Foto: João Pedro Scarpa Balestrieiro, Pexels License (ritagliata). <https://www.pexels.com/license/> - <https://www.pexels.com/photo/argentine-black-and-white-tegu-in-forest-habitat-29309473/>

§2.1, pag. 7 – Crocodylus niloticus. Foto: Christiaan Nel, Pexels License (ritagliata). <https://www.pexels.com/photo/nile-crocodile-resting-on-riverbank-in-south-africa-29216029/>

§2.2, pag. 9 – Alligator mississippiensis. Foto: Dirk Schuneman, Pexels License (ritagliata). <https://www.pexels.com/photo/an-alligator-walking-on-a-grassy-field-9710056/>

§2.3, pag. 12 – Varanus salvator. Foto: Erik Karits, Pexels License (ritagliata). <https://www.pexels.com/photo/a-monitor-lizard-walking-on-the-ground-23826710/>

§2.4, pag. 14 – Crocodylus sp. (allevamento). Foto: Farm Transparency Project, CC BY 4.0 (ritagliata). <https://www.farmtransparency.org/photos/3wn5i9uwwp06z7190nzp>

§2.5, pag. 15 – Malayopython reticulatus (dettaglio). Foto: Erdal Erdal, Pexels License (ritagliata). <https://www.pexels.com/photo/a-large-snake-laying-on-the-ground-with-its-head-resting-on-its-body-27816151/>

§2.6, pag. 16 (collage) – Crocodylus niloticus, Alligator mississippiensis, Malayopython reticulatus, Varanus salvator. Foto: Christiaan Nel / Dirk Schuneman / Erdal Erdal / Erik Karits, vedi sopra (ritagliate e ricomposte in collage).

Foto prodotto:

pag. 18 Foto: Fendi, Prada, Gucci, Hermès (screenshot editoriali dai rispettivi e-shop ufficiali). [fendi.com](https://www.fendi.com) / [prada.com](https://www.prada.com) / [gucci.com](https://www.gucci.com) / [hermes.com](https://www.hermes.com)

Cap. 4, pag. 21 – Alligator mississippiensis. Foto: mysurrogateband, Pexels License (ritagliata). <https://www.pexels.com/photo/alligators-in-wetland-habitat-in-colorado-30272105/>

Cap. 5, pag. 28 – Opuntia ficus-indica (nopal). Foto: Raymond Petrik, Pexels License (ritagliata). <https://www.pexels.com/photo/close-up-of-a-large-prickly-pear-cactus-26832670/>

Cap. 6, pag. 35 – Elaphe carinata. Foto: Allentchang, CC BY-SA 3.0. <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> - https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Elaphe_carinata_in_Soochow_University_20070428.jpg



LAV – Lega Anti Vivisezione ETS
Viale Regina Margherita 177
00198 Roma
Tel. 06 4461325 – fax 06 4461326
www.lav.it/moda-senza-animale

Area Moda Animal Free, luglio 2026