

Policy

I nostri partner della catena del valore



Approvato dal Consiglio di Amministrazione di eni spa il 28 luglio 2010



1. La valorizzazione dei rapporti di lungo periodo	3
2. La soddisfazione dei clienti	4
3. La selezione	5
4. La concorrenza	6
5. La gestione della relazione con i partner	7



La valorizzazione dei rapporti di lungo periodo

I rapporti di lungo periodo con i partner strategici si basano sulla creazione di valore e sul perseguimento di obiettivi comuni.

eni investe in collaborazioni strategiche di lungo periodo che favoriscono la massimizzazione del valore per gli stakeholder.

eni persegue obiettivi comuni con i propri partner strategici ed incoraggia un'equa ripartizione dei rischi e delle opportunità, anche attraverso adeguate formule contrattuali.

eni promuove la condivisione di know-how, tecnologia e processi con i propri partner strategici al fine di generare sinergie e valore per entrambi.

eni contribuisce, nell'ambito delle partnership strategiche, ad uno sviluppo sostenibile nel tempo attraverso progetti concreti e condivisi nei territori in cui è presente.



La soddisfazione dei clienti

2

La soddisfazione dei clienti è un valore fondamentale e irrinunciabile per eni.

eni si impegna a fornire ai propri clienti prodotti e servizi di **qualità** con modalità e **condizioni competitive**.

eni **investe nell'ascolto** dei propri clienti al fine di comprenderne e soddisfarne le esigenze.

eni persegue **chiarezza e semplicità** nella comunicazione con i clienti.

eni riconosce e **premia la fedeltà** dei propri clienti.



La selezione

3

La selezione di partner è un'attività indispensabile per la creazione di valore per gli azionisti, per garantire l'innovazione, il miglioramento continuo e per tutelare l'integrità e la reputazione di eni sul mercato.

eni considera propri partner della catena del valore fornitori, partner commerciali e industriali.

eni opera in un quadro di **trasparenza e correttezza** attraverso l'adozione di misure volte a incoraggiare tali comportamenti e richiedendo ai potenziali partner di dichiarare la propria identità.

eni adotta processi accurati di **qualifica e selezione** finalizzati a verificare e valutare la capacità tecnica, l'affidabilità etica, economica e finanziaria dei propri partner e a minimizzare i rischi insiti nell'operare con terze parti.

eni collabora infatti con soggetti che rispondano ai necessari requisiti di **professionalità, etica, onorabilità e trasparenza**.

eni seleziona partner che condividono i suoi stessi **valori** e li rende partecipi attivamente al processo di prevenzione dei rischi.

eni seleziona i partner anche valutando i potenziali benefici per eni e tutti gli stakeholder in una **visione complessiva e di lungo periodo**.



La concorrenza

La concorrenza è una leva fondamentale per ottenere risultati ottimali in termini qualitativi ed economici, nel rispetto dei requisiti di selezione eni.

eni favorisce la libera concorrenza ricorrendo ad apposite procedure di selezione.

eni salvaguarda qualità, costi e tempi di fornitura di prodotti e servizi ricercando i propri partner in un'ottica globale, privilegiando modalità di assegnazione competitive e favorendo la loro rotazione.

eni si dota di regole di compliance antitrust volte ad assicurare che la conduzione degli affari e delle attività aziendali avvengano nel rispetto delle regole poste a tutela della concorrenza.

La gestione della relazione con i partner

La gestione della relazione con i partner è un elemento chiave per garantire un approccio integrato, coordinato e trasparente al fine di cogliere le migliori opportunità e minimizzare i rischi.

eni persegue il **coordinamento** nella gestione della relazione con i propri partner da parte di tutte le sue entità.

eni ricorre a **processi e sistemi di gestione** per facilitare e rendere più trasparente la comunicazione e le transazioni con i propri partner.

eni monitora le performance dei partner attraverso idonei strumenti di **feedback e reporting**, anche in un'ottica di miglioramento continuo della relazione.