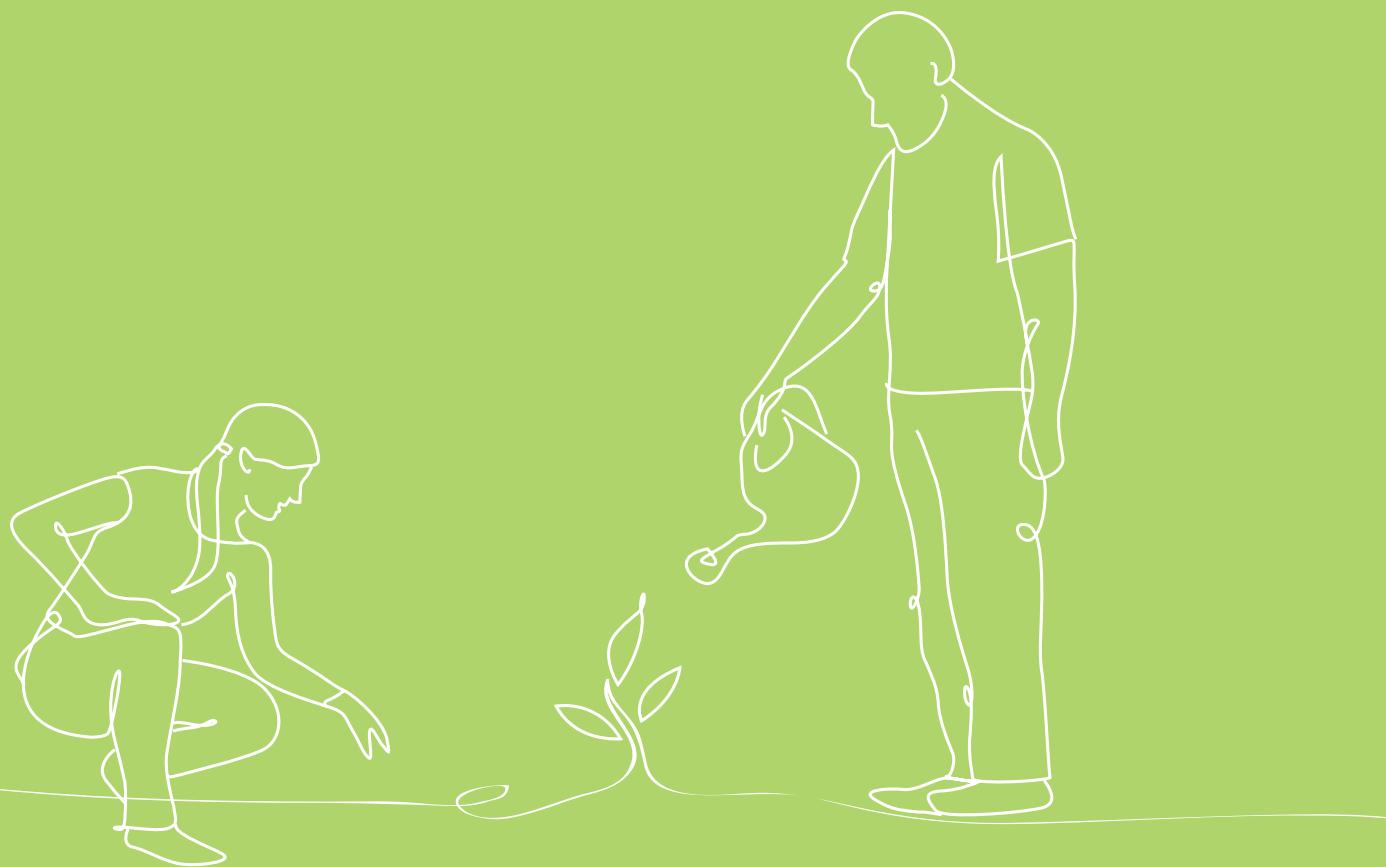


Policy

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 perseguitamento 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

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

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.

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

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

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