

# *PARTNERSHIP COMPLIANCE*

## **Direttiva di Gruppo su Individuazione e Valutazione di un Partner Commerciale**

## 1. PRINCIPI DI RIFERIMENTO

Leonardo opera nel rispetto dei principi di lealtà, correttezza, trasparenza, efficienza, in osservanza alle normative nazionali ed internazionali ed alla normativa interna applicabili, in coerenza con i valori del proprio Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ex D.Lgs. 231/2001, del Codice Etico, della Carta dei Valori, del Codice Anticorruzione e della Policy sul Rispetto dei Diritti Umani.

Tali comportamenti sono estesi a tutto il Gruppo e richiesti ai soggetti con cui intrattiene rapporti (in particolare Dipendenti, Fornitori, Partner Commerciali e Finanziari e Consulenti), in conformità ai principi cardine per lo svolgimento di qualsiasi attività:

- individuazione e segregazione delle responsabilità;
- chiara attribuzione dei poteri di firma;
- trasparenza e semplicità;
- imparzialità e assenza di conflitti di interesse;
- tracciabilità delle attività e archiviazione della documentazione.

Leonardo incoraggia chiunque venga a conoscenza di violazioni (comportamenti, atti od omissioni) di legge o dei protocolli aziendali, anche potenzialmente lesivi dell'interesse pubblico ovvero dell'integrità del Gruppo, ad effettuare una segnalazione, in buona fede, tramite il Canale di Segnalazione Interna individuato nella Piattaforma Whistleblowing, secondo le modalità previste nelle Linee di Indirizzo sulla Gestione delle Segnalazioni di Leonardo consultabili nella sezione dedicata del sito istituzionale.

## 2. FINALITA' E AMBITO DI APPLICAZIONE

In questo contesto Leonardo si è dotato di una Direttiva di Gruppo che definisce ruoli, responsabilità e regole di processo per l'individuazione e la valutazione di Terze Parti (*Partner*), ossia operatori economici dotati di personalità giuridica con i quali Leonardo S.p.a. e le sue Controllate dirette ed indirette (*Subsidiaries*) intendono instaurare accordi finalizzati all'esecuzione di attività che prevedono una collaborazione congiunta attuale o futura, avente come obiettivo l'acquisizione di ordini e/o contratti e/o lo sviluppo del business, indipendentemente dai ruoli che le parti potranno assumere.

Direttive di analogo tenore disciplinano le collaborazioni a carattere strategico e le operazioni di M&A.

In particolare, si definisce Partnership Commerciale un accordo caratterizzato dai seguenti requisiti:

- regola lo svolgimento di attività congiunte tra Leonardo (o Subsidiary) e uno o più operatori economici dotati di personalità giuridica e propedeutiche al concretizzarsi in un contratto di vendita/commercializzazione di uno o più prodotti/servizi a uno o più specifici Clienti;
- ha ad oggetto collaborazioni finalizzate a commercializzare prodotti e tecnologie esistenti o collaborazioni commerciali che non prevedono significativi sviluppi di tecnologie/nuovi prodotti/parti di essi.
- termina al completamento delle attività previste nell'Accordo secondo le modalità ivi disciplinate.

Tali partnership si configurano, a titolo esemplificativo e non esaustivo, come Lettere di intenti (LoI), Memorandum di intesa (MoU), Teaming Agreement (TA), Raggruppamenti o Associazioni Temporanei di Impresa (RTI o ATI), Consortium Agreement (CA), Framework Agreement (FA), Business Agreement.

### 3. IL PROCESSO

Il processo è articolato nelle seguenti fasi:

- Individuazione del Partner: tale attività è svolta dall'Unità Organizzativa (UO) Proponente che manifesta il proprio interesse a ricercare e selezionare un potenziale partner ai fini della realizzazione di una vendita o di una collaborazione di business. Una volta identificato il partner, la UO Proponente redige una scheda di attivazione (*Scheda Iniziativa*) contenente tutte le informazioni significative afferenti all'opportunità commerciale/business e raccoglie i feedback dei controlli funzionali previsti dal processo. Tale scheda deve essere approvata secondo principi di responsabilità e competenza ed inviata alla U.O. Partnership Compliance.
- Valutazione del Partner: attività di analisi dei rischi etico-reputazionali correlati alla potenziale collaborazione, condotta dalla U.O. Partnership Compliance avvalendosi di strumenti di Risk Score. La Risk Analysis, partendo dai Red Flags valutati e attraverso l'utilizzo della metodologia sviluppata dalla struttura Risk Management di Leonardo consente di:
  - ✓ sintetizzare, mediante ricorso allo strumento del Risk Score, il livello di rischiosità associato alla potenziale Partnership;
  - ✓ identificare e valutare gli eventuali singoli rischi e le azioni di trattamento, relativi alla potenziale Partnership, compilando, ove previsto, l'apposito Risk Register.

A chiusura delle attività di Due Diligence, il Responsabile dell'UO PARCOMP (o analoga UO se Subsidiary) compila e sottoscrive la Scheda di Sintesi (cfr. Allegato 2, par. 8) attestante il relativo esito, con l'indicazione dei risultati della Risk Analysis e delle eventuali azioni di mitigazione. In funzione di tale parametro, l'U.O. Partnership Compliance ha facoltà di richiedere ulteriori pareri da parte delle UU.OO. competenti e richiede le opportune autorizzazioni attestanti l'intenzione a procedere con l'iniziativa; qualora il quadro lo necessitasse, identifica le opportune azioni di mitigazione da implementare. Nei confronti delle società controllate la U.O. Partnership Compliance svolge attività di indirizzo, supervisione, monitoraggio e controllo in merito alle valutazioni etico-reputazionali su potenziali Partner condotte dalle stesse.
- Predisposizione Accordo di Collaborazione: a valle delle valutazioni della U.O. Proponente viene predisposto e sottoscritto secondo i poteri di firma assegnati l'accordo di collaborazione da inviare alla Controparte per la sua sottoscrizione ed accettazione.
- Monitoraggio ed Informativa: L'U.O. Proponente provvede a monitorare periodicamente la sussistenza dei razionali sulla base dei quali è stata operata la scelta del Partner e trimestralmente predispone ed invia una nota informativa relativa agli accordi sottoscritti/ancora in vigore nonché le operazioni non concretizzate.

---

Piazza Monte Grappa, 4

00195 Roma

T +39 06324731

F +39 063208621

