

PROTOCOLLO DI INTESA

TRA

Confindustria con sede legale in Roma, via dell'Astronomia n. 30 - codice fiscale 80017770589
- nella persona di Vincenzo Boccia

ELITE SpA con sede legale in Milano, Piazza Affari n. 6 - partita IVA 09525110962 - nella
persona di Raffaele Jerusalemi

congiuntamente indicate anche come le "Parti"

CONSIDERATO CHE

- Il 29 maggio 2015 Confindustria e Borsa Italiana hanno firmato un Protocollo di intesa al fine di informare le imprese associate in merito alle opportunità offerte dal Programma ELITE e promuovere, ove ne ricorrano le condizioni e nel rispetto dei reciproci ruoli, la partecipazione delle imprese al Programma stesso. A tal fine il Protocollo ha previsto l'istituzione, presso le sedi delle Associazioni del sistema confindustriale, degli "ELITE Desk", sportelli di informazione riservati alle imprese associate.
- ELITE, lanciato nel 2012 in Italia con il supporto di Confindustria, è stato introdotto in Inghilterra nel 2014 e in Europa nel 2015, dando vita a una community di oltre 460 società da 25 diversi Paesi. L'obiettivo è trasformare il programma in una piattaforma paneuropea di imprese che desiderano prepararsi per una crescita di lungo periodo, anche grazie all'accesso al mercato dei capitali.
- Confindustria e Borsa Italiana hanno collaborato, a ritmo crescente nel corso degli ultimi anni, alla realizzazione di diverse iniziative per sensibilizzare le imprese e ampliarne la partecipazione a ELITE, in particolare attraverso il ruolo svolto dagli "ELITE Desk".
- A luglio 2016, dati gli importati risultati raggiunti in Italia e in Europa, Borsa Italiana ha ritenuto opportuno conferire il progetto in una società di nuova costituzione, ELITE S.p.A., che, all'interno del London Stock Exchange Group, si dedicherà con ancor più energia e risorse all'ulteriore crescita e allo sviluppo dei Servizi ELITE.
- ELITE ha sviluppato una serie di strumenti integrati per supportare le imprese nel loro percorso di crescita, dal training fino alla raccolta capitale. Tra questi, in particolare:
 - o **ELITE Growth**, piattaforma di education e di coaching per supportare processi di cambiamento culturale e accelerare la crescita. Al suo interno è stato sviluppato **ELITE Growth Compass**, uno strumento digitale che consente alle imprese, interessate di entrare in ELITE, di compiere una auto-valutazione del proprio



potenziale di crescita. In particolare, ELITE Growth Compass consente di ottenere una auto-diagnosi dell'azienda e identificare le migliori traiettorie di crescita. In una fase successiva ELITE Growth Compass, attraverso il servizio completo ETINERARY, consentirà di accedere a un set di ulteriori servizi legati a i) tutorials, contenuti formativi in auto apprendimento e ii) funzionalità social per sviluppare un network di business internazionale;

- o **ELITE Connect Digital Meeting**, una tecnologia di video conferencing per consentire alle società di mantenere il contatto con la propria base investitori e sviluppare un network internazionale teso a cogliere opportunità di business e investimento, attraverso l'uso di nuove tecnologie.

TUTTO CIÒ PREMESSO

Le Parti stipulano il presente Accordo al fine di:

- continuare a sensibilizzare le imprese in merito ai vantaggi del raggiungimento di adeguati standard patrimoniali, finanziari, di governance e di comunicazione verso i mercati e, più in generale, verso tutti i portatori di interessi;
- diffondere e ampliare il network virtuoso di società con potenzialità di sviluppo e piani di crescita, migliorando la loro visibilità e attrattività, accrescendone le opportunità e i canali di finanziamento, affiancando il management in un percorso di cambiamento culturale e organizzativo;

1. ELITE Desk

Confindustria si impegna a promuovere la massima diffusione su scala nazionale degli "ELITE Desk" per assicurare:

- che ciascuna Regione abbia almeno un Desk,
- un ampio coinvolgimento delle Associazioni settoriali.

2. Partecipazione Imprese

Le Parti si impegnano a definire un percorso strutturato al fine di rendere gli ELITE Desk veri e propri "talent scout" di imprese così da raggiungere, entro il 2018, l'obiettivo di 1.000 società in ELITE.

A tal fine le Parti si impegnano a:

1. realizzare - sulla base delle indicazioni qualitative e quantitative di ELITE circa i requisiti per accedere al programma ELITE - una mappatura su scala nazionale sia

delle società già in possesso di tali requisiti sia di quelle che potrebbero raggiungerli in breve tempo. A tal fine, ELITE si impegna a fornire una lista ideale di imprese candidate e al contempo Confindustria si impegna ad arricchire la mappatura con le informazioni presenti nel proprio database associati;

2. condividere gli elenchi derivanti dalla mappatura di cui al punto precedente, ripartiti per territorio, con gli ELITE Desk affinché contattino e sensibilizzino le imprese potenzialmente adatte a partecipare al programma. In particolare, sulla base di una metodologia condivisa tra le parti, gli ELITE Desk e ELITE collaboreranno ai fini della individuazione e del coinvolgimento delle candidate potenziali;
3. consentire, in sinergia con gli ELITE Desk, a tutte le società identificate attraverso la mappatura di cui al punto 1 di accedere all'ELITE Growth Compass come strumento di auto-diagnosi e ingaggio preliminare, così da rendere più semplici ed efficienti le successive fasi di inclusione nel programma ELITE. L'utilizzo di ELITE Growth Compass per la parte di autodiagnosi sarà gratuito.
Alle società che, dopo l'utilizzo di ELITE Growth Compass, risultino in possesso delle necessarie caratteristiche quali-quantitative verrà offerta la possibilità di accedere a ELITE nel corso dei successivi 12 mesi. Il flusso di informazioni proveniente da ELITE Growth Compass verrà condiviso con Confindustria e con i rispettivi ELITE Desk;
4. favorire, anche grazie al ruolo degli ELITE Desk, l'utilizzo di ELITE Connect Digital Meeting da parte delle società appartenenti ad ELITE anche al fine di consentire loro di ricevere supporto da parte della rete di consulenti che fanno parte del network ELITE (Partner ELITE). Inoltre, la medesima tecnologia potrà essere impiegata per connettere tutti i Desk Confindustria sia al loro interno, sia con soggetti terzi inclusa ELITE (ad esempio, per funzioni formative e divulgative). Infine, la medesima tecnologia potrà essere alla base di ulteriori collaborazioni per la modernizzazione del sistema industriale italiano anche avvalendosi delle iniziative di Industria 4.0;
5. organizzare iniziative di confronto tra le imprese presso le Associazioni che abbiano attivato un ELITE Desk, anche coinvolgendo, ove opportuno, altri partner, anche bancari, al fine di favorire l'avvicinamento delle imprese, in possesso dei requisiti, al mondo ELITE.

3. Formazione Referenti ELITE Desk

Le Parti si impegnano a illustrare nel dettaglio agli ELITE Desk il percorso strutturato di cui al punto 2, attraverso iniziative di formazione rivolte ai referenti che operano presso i Desk stessi.

4. Eventi di ammissione in ELITE

ELITE, al fine di consentire il raggiungimento del target quantitativo previsto, si impegna a valutare, oltre alle tradizionali finestre di ammissione di aprile e novembre a Milano, l'introduzione di un ulteriore evento nazionale a Roma e, ove necessario, di ulteriori eventi di ingresso.

Tali eventi potranno essere organizzati, anche in funzione della concentrazione territoriale delle imprese ammesse, in diverse città italiane.

5. Riservatezza

Tutte le informazioni a cui una Parte abbia accesso relativamente all'altra e che abbiano natura confidenziale non potranno essere rivelate a terzi, se non previo accordo scritto tra le Parti.

Le Parti si impegnano a concordare anticipatamente per iscritto comunicati, annunci o altre comunicazioni sensibili a terzi che abbiano a oggetto o si riferiscano direttamente o indirettamente al presente Protocollo o agli impegni in esso contenuti.

6. Durata

Il Protocollo avrà durata annuale, con possibilità di rinnovo tacito.

Inoltre, il Protocollo potrà essere modificato, integrato o aggiornato esclusivamente in forma scritta.

Ciascuna Parte potrà recedere anticipatamente dal presente Protocollo, dandone adeguato preavviso scritto e indicando i motivi del recesso.

7. Rappresentanza

Le Parti concordano che il presente Protocollo non conferisce a ciascuna delle Parti alcun potere di concludere contratti in nome e per conto dell'altra né di impegnarla in alcun modo nei confronti di terzi.

Torino, 12 dicembre 2016

Confindustria



Vincenzo Boccia

Presidente

ELITE SpA



Raffaele Jerusalem

Presidente