



CODE DE CONDUITE DES PARTENAIRES HP

Applicable à compter du 1er juin 2016

I. Introduction

Les accords de collaboration conclus entre HP et ses partenaires ont pour but de signer des contrats, de montrer notre passion commune pour nos clients et nos produits, d'affirmer notre respect des personnes et de démontrer une intégrité sans aucun compromis dans nos relations d'affaires. Dans le présent Code de conduite, le terme générique « produits HP » fait référence à l'ensemble de l'offre HP : services, matériel, logiciels, fournitures et autres produits.

HP attend de ses partenaires qu'ils (i) maintiennent les normes les plus élevées en matière d'éthique professionnelle ; (ii) prennent connaissance et respectent l'ensemble des lois applicables à leur statut de partenaire HP, y compris les lois extraterritoriales qui régissent la conduite de HP, par exemple United States Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) aux États-Unis, Bribery Act au Royaume-Uni et toutes lois anti-corruption similaires en vigueur dans les pays où le partenaire exerce ses activités ou qui s'appliquent au partenaire pour toute autre raison ; et (iii) s'informent de toutes les modifications légales et réglementaires pertinentes pour leur statut de partenaire HP. En outre, HP exige que les partenaires HP (1) implémentent des contrôles internes efficaces pour prévenir et détecter tout comportement illicite (2) respectent et acceptent les dispositions contractuelles qui impliquent une adhésion stricte à toutes les lois anti-corruption applicables et à toutes autres lois pertinentes pour leur statut de partenaire HP et pour leurs activités de partenaire HP ; (3) accordent à HP des droits de vérification visant à assurer la conformité de leurs activités avec lesdites lois pertinentes (4) dans la mesure où ils en prennent connaissance, signaler à HP de manière proactive toutes violations réelles ou potentielles par leurs employés ou leurs représentants du présent Code de conduite ou des lois applicables impliquant des produits HP, ainsi que toutes violations réelles ou potentielles par des employés HP ou des représentants HP du Code de conduite des affaires de HP (« SBC »), du présent Code de conduite et des lois applicables ; et (5) sur demande de HP, produire un document attestant de leur conformité à ces lois, suivre les formations HP requises et exercer en tous points une diligence raisonnable (« due diligence »).

HP est conscient des différences juridiques et culturelles auxquelles ses partenaires sont confrontés dans leurs pays respectifs, mais les partenaires HP doivent impérativement respecter les principes fondamentaux de droit et d'éthique décrits dans le présent Code de conduite des partenaires. Le présent Code de conduite des partenaires est applicable aux partenaires HP, leurs employés, employés temporaires, agents, prestataires indépendants et sous-traitants. Le terme « partenaire HP » désigne toute partie vendant des produits HP, y compris les distributeurs, les OEM, les fabricants et constructeurs, les revendeurs, les agents et toute autre partie ayant signé avec HP un contrat ou un accord de partenariat ou de distribution. Le terme « partenaire HP » désigne également toute partie fournissant des services directement ou indirectement à HP en accompagnement des activités de HP, tels que les intégrateurs de système, les spécialistes de logistique et autres fournisseurs de services à HP en accompagnement des activités HP exercées au bénéfice de ses clients. Toute violation du présent Code de conduite des partenaires sera considérée comme une rupture du contrat établi entre le partenaire responsable et HP, et pourra mener à la cessation de la relation d'affaires existant entre ce partenaire et HP.

II. Respect du droit applicable

1. Lois sur la concurrence

Les partenaires HP doivent respecter les lois et les règlements qui régissent le commerce équitable et la concurrence et qui sont applicables à leur statut de partenaire avec HP. Outre le respect des lois locales applicables, les partenaires HP sont tenus de ne jamais envisager ni conclure un accord formel ou informel avec un concurrent de HP sur une ou plusieurs des bases suivantes : (a) prix (b) critères affectant le prix (c) niveaux de production (d) niveaux des stocks (e) offres ou (f) division du territoire de vente, des produits, des clients ou des fournisseurs.

Dans les juridictions spécifiques où une telle conduite est illégale, les partenaires HP ne doivent pas interférer avec le droit des autres revendeurs à déterminer librement leur prix de vente des produits, ni limiter le droit d'un revendeur de vendre des produits, ni conditionner la vente de produits à un accord garantissant l'achat d'autres produits.

Pour recueillir des informations sur les fabricants ou les vendeurs de produits en concurrence avec les produits HP, les partenaires HP doivent utiliser uniquement des moyens légaux.

2. Lois anti-corruption

Interdiction absolue de la corruption

HP attend des partenaires HP qu'ils maintiennent les plus hauts standards d'intégrité dans toutes leurs interactions. HP pratique la « tolérance zéro » vis-à-vis de l'interdiction de toute forme de subornation, corruption, extorsion, pots-de-vin et détournements de fonds. Il est strictement interdit aux partenaires HP de promettre, offrir, autoriser, donner ou accepter aucun bien de valeur, que ce soit directement ou indirectement par un tiers, dans le but d'obtenir ou de conserver des clients ou des activités, d'orienter des contrats vers certaines personnes ou sociétés, ou d'acquiescer un avantage indu par quelque moyen que ce soit. Dans

le contexte de la présente politique, le terme « bien de valeur » inclut, mais sans s'y limiter, les cadeaux, les faveurs, les divertissements et les repas, quelle que soit la valeur dudit bien.

Les partenaires HP doivent respecter toutes les lois anti-corruption applicables (FCPA aux États-Unis, Bribery Act au Royaume-Uni, collectivement les « Lois anti-corruption »). Outre les lois anti-corruption, il peut exister d'autres lois ou règlements locaux applicables en matière de « biens de valeur » à l'intention des fonctionnaires du gouvernement et/ou de certaines entités commerciales. Par exemple, aux États-Unis et dans plusieurs autres pays, il est strictement interdit d'offrir des « biens de valeur » à un fonctionnaire fédéral, d'état ou local – quelle qu'en soit l'intention. En qualité de partenaire HP, vous êtes tenu de respecter toutes les lois applicables qui régissent vos interactions avec des fonctionnaires du gouvernement. Pour éviter toute ambiguïté, il est interdit aux partenaires HP de promettre, d'offrir, d'autoriser, de donner ou d'accepter aucune gratification de type « gracieuseté », « frais commerciaux exceptionnels (FCE) » ou (au Québec) « enveloppe brune » pour des actions ordinaires du gouvernement, même si ce type de gratification est autorisé par les lois locales, FCPA, Bribery Act ou autres.

HP interdit également aux partenaires HP, ainsi qu'à leurs représentants et à leurs employés, d'offrir ou de remettre des « biens de valeur » tels que de l'argent ou des cadeaux non monétaires, des pots-de-vin ou des divertissements à tout employé HP dans n'importe quel but illégitime, par exemple influencer cet employé à adopter une certaine ligne de conduite. De même, il est strictement interdit aux employés HP de solliciter de tels « biens de valeur ». Cette interdiction s'étend aux membres de la famille immédiate des employés ou des représentants des partenaires HP et des employés HP.

Livres comptables et registres

Les partenaires HP doivent tenir à jour des livres comptables et registres complets et précis sur les ventes de produits HP et sur l'intégralité des transactions ou autres dépenses en rapport avec HP. Il est strictement interdit aux partenaires HP de se livrer à des pratiques comptables fausses et/ou trompeuses, y compris mais sans s'y limiter, par création de « caisses noires » ou pratiques financières inacceptables de ce type. (Les partenaires HP doivent réaliser que ces pratiques peuvent également être en violation des lois applicables, y compris les Lois anti-corruption.) En résumé, les employés HP et les partenaires HP ne doivent envisager aucune activité de création ou de préparation de documents transactionnels trompeurs ou inexacts, ou de falsification de documents transactionnels relatifs aux activités de HP. Les partenaires HP doivent refuser toute demande formulée par un employé HP et visant à créer des documents trompeurs, inexacts ou faux (y compris visant à constituer un « fonds de réserve ») ou à dénaturer l'utilisation prévue pour les fonds. Toute demande formulée par un employé HP qui souhaite adopter un comportement contraire à l'éthique doit être signalée à HP par l'une des méthodes précisées à la fin du présent Code de conduite.

Tiers engagés par les partenaires HP

Les partenaires HP ne doivent pas s'engager ni conclure avec des tiers de contrats portant sur des activités HP dont il est notoire ou soupçonné qu'elles se livrent à des pratiques illégales ou répréhensibles telles que commissions occultes, pots-de-vin, versements inappropriés ou autres conduites susceptibles de violer les lois anti-corruption. Les partenaires HP peuvent respecter ces obligations en menant une enquête sur tout tiers avec lequel ils sont susceptibles de s'engager dans le cadre de leurs activités avec HP afin de s'assurer que ce tiers respecte intégralement les lois anti-corruption. Tous les employés, agents, représentants, sous-traitants ou autres parties qui ont été ou seront engagés par un partenaire HP dans le cadre de leurs activités avec HP doivent accepter de se conformer à des normes d'éthique et de conformité qui ne sont pas moins strictes que les normes énoncées dans le présent Code de conduite.

3. Règles de vente au secteur administratif ou gouvernemental

Comme indiqué précédemment, en plus des Lois anti-corruption et de l'interdiction absolue de toute forme de corruption ou de versements de sommes illicites, certaines restrictions supplémentaires peuvent s'appliquer en ce qui concerne les ventes aux administrations, au gouvernement, aux fonctionnaires et autres entités officielles. Les partenaires HP doivent prendre connaissance et respecter toutes les lois et tous les règlements relatifs à la vente aux entités gouvernementales.

4. Lois du commerce international

Les partenaires HP doivent prendre connaissance des détails des embargos commerciaux et des sanctions économiques imposés ou approuvés par le gouvernement des États-Unis et, dans leurs transactions en qualité de partenaire HP, ils doivent respecter ces embargos.

En outre, les partenaires HP doivent connaître et respecter toutes les lois et tous les règlements applicables aux États-Unis et dans les juridictions étrangères applicables, y compris les lois américaines de lutte contre le blanchiment d'argent, les lois et règlements applicables à l'import/export, et les lois et règlements impliquant les services de douane et les services fiscaux.

5. Lois sur la propriété intellectuelle

Les partenaires HP ne doivent jamais enfreindre les marques de commerce déposées de HP ni les droits de propriété intellectuelle de HP. Par ailleurs, il est interdit aux partenaires HP d'enfreindre les droits de propriété intellectuelle de tiers en tirant parti de quelque manière que ce soit de leur statut de partenaire HP. En particulier, les partenaires HP ne doivent pas être impliqués dans la production, la distribution, le stockage ou la vente de produits HP contrefaits ou d'aucun produit tiers qui enfreint la propriété intellectuelle de HP (y compris les marques HP). Tout manquement par un partenaire HP aux présentes tel que déterminé par HP à sa seule discrétion, à la suite de renseignements obtenus par tous moyens, y compris par ses propres

initiatives d'enquête, par ses agents ou par un service chargé de l'application de la loi ou spécialisé dans les enquêtes, constitue une violation qualifiée et autorise HP à exclure ce partenaire HP de tous les programmes de collaboration et de distribution de HP, à priver ce partenaire HP de tous les avantages acquis dans le cadre de ces programmes et/ou à modifier le montant des remises dont il bénéficie (section 16.c de l'accord de partenariat HP/HP Partner Agreement).

6. Lois relatives à la protection de l'environnement

Les partenaires HP doivent mener leurs activités de manière écologiquement responsable et dans le respect de l'ensemble des lois, des règlements et des normes en matière d'environnement et applicables à leurs activités de partenaire HP.

7. Droits de l'homme, législation du travail et pratiques équitables en matière de main d'œuvre

Les partenaires HP doivent se conformer à toutes les lois et à tous les règlements relatifs à la santé et à la sécurité, aux lois établissant les droits des personnes handicapées, à la législation du travail et aux normes et pratiques du travail équitables applicables à leur statut de partenaire HP. Plus spécifiquement, HP exige des partenaires HP qu'ils respectent les pratiques locales en matière de salaire minimum (lorsqu'il existe) et du nombre maximal d'heures de travail, et qu'ils n'aient pas recours/qu'ils empêchent l'utilisation de travail forcé, de travail obligatoire en prison, de main d'œuvre servile ou de travailleurs sous contrat inique. Le terme « travail forcé ou obligatoire en prison » fait référence aux situations dans lesquelles les travailleurs sont tenus par décision de justice à travailler sans rémunération. Le terme « sous contrat de travail inique » fait référence aux situations dans lesquelles l'employeur interdit aux travailleurs de quitter leur emploi librement et de leur plein gré. Le terme « main d'œuvre servile » fait référence aux situations dans lesquelles les employés travaillent pour rembourser une dette (souvent contractée par une tierce personne). D'autres formes de travail forcé incluent les situations dans lesquelles les contrats de travail imposent des restrictions juridiques ou pratiques déraisonnables à la capacité des travailleurs à quitter leur emploi.

Le travail des enfants ne doit jamais être envisagé. Dans le contexte du présent Code de conduite, le terme « enfant » désigne toute personne employée âgée de moins de 15 ans (14 ans si la loi locale l'autorise), ou d'un âge inférieur à l'âge nécessaire pour suivre la scolarité obligatoire ou n'ayant pas l'âge minimum d'emploi dans le pays considéré – la valeur la plus élevée devant toujours prévaloir. L'organisation de programmes d'apprentissage au travail légitimes et qui respectent l'ensemble des lois, des règlements et des pratiques applicables, est autorisée. Les travailleurs de moins de 18 ans ne doivent pas effectuer des travaux dangereux. Leur travail de nuit doit être évité ou limité et leurs besoins éducatifs doivent être tenus en compte.

Les partenaires HP ne doivent jamais exercer la moindre discrimination fondée sur la race, la couleur, l'âge, le sexe, l'orientation sexuelle, l'identité et l'expression du genre, l'ethnie, la religion, le handicap, l'appartenance syndicale, la situation de famille ou l'affiliation politique.

8. L'accord de confidentialité et la loi pour la protection des données

Les partenaires HP doivent se conformer aux lois et aux règlements portant sur la confidentialité et la protection des données, y compris mais sans s'y limiter aux lois ou règlements nationaux, fédéraux, d'État, locaux et d'industrie / spécifiques au secteur. En outre, les partenaires HP doivent mener leurs activités d'une manière conforme aux exigences particulières précisées dans l'Accord de confidentialité des Partenaires HP et dans l'Addendum portant sur la protection des données.

III. Pratiques honnêtes et justes en matière de marketing et de vente, respect des contrats

1. Pratiques de marketing et de vente

Les pratiques de marketing et de vente des partenaires HP doivent refléter un engagement honnête et juste vis-à-vis de leurs clients actuels et potentiels. Les partenaires HP doivent s'abstenir de toutes pratiques mensongères ou trompeuses.

2. Normes relatives au marketing et à la publicité

Si un partenaire HP participe, avec l'approbation écrite préalable de HP, à des activités de publicité, de marketing ou de promotion qui impliquent HP ou qui font référence de quelque manière que ce soit à HP, à son nom, un logo ou un service, les ressources utilisées pour ces activités de publicité, de marketing ou de promotion doivent être honnêtes et exactes et elles doivent se conformer à l'ensemble des lois, des règles et des règlements applicables. Les ressources de publicité, de marketing ou de promotion ne doivent jamais être fausses, trompeuses ni avoir tendance à induire en erreur, et toutes les allégations en matière de publicité, de marketing ou de promotionnel doivent être étayées par des documents justificatifs adéquats. Les initiatives publicitaires des partenaires HP doivent toujours exposer clairement les conditions et limites applicables aux offres faisant l'objet de publicité.

Les partenaires HP ne doivent jamais présenter les produits, les services ou les prix sous une forme trompeuse. En ce qui concerne les offres concurrentes, les partenaires HP ne doivent jamais se livrer à des déclarations, des allégations ou des comparaisons fausses, trompeuses, infondées, inexactes ou déloyales.

3. Conflits d'intérêts

Les partenaires HP doivent éviter de s'engager dans toute activité qui pourrait créer un conflit entre leurs intérêts en tant

que partenaire de HP et leur rôle ou leur obligation distinct(e) en tant que partenaire HP de proposer des conseils indépendants aux clients sur les produits ou les services proposés. Pour éviter les situations de conflit d'intérêts réelles, apparentes ou potentielles, les partenaires HP ne sont pas autorisés à jouer le rôle de partenaire d'agent HP ni de percevoir de la part d'un agent HP une commission ou une rémunération ou aucune autre forme de compensation de la part de HP, compte tenu de leur rôle ou de leur obligation distinct(e) en tant que partenaire HP de proposer des conseils indépendants et impartiaux aux clients sur les produits ou les services proposés. Si un partenaire HP estime qu'il existe un conflit d'intérêts, ou qu'un conflit d'intérêts potentiel risque d'apparaître, il doit communiquer tous les détails pertinents de cette situation à l'un des agents désignés par HP à cet effet.

Les employés HP sont tenus de respecter le Code de conduite des affaires de HP (« SBC »). La sélection des partenaires HP repose sur la qualité de leurs services et sur leur intégrité professionnelle. HP impose des normes éthiques très élevées à ses employés, ce qui implique que ceux-ci doivent s'abstenir de toute activité impliquant, même seulement en apparence, un conflit d'intérêts ou une irrégularité. Les partenaires HP ne doivent pas demander ni suggérer aux employés HP d'enfreindre les dispositions du Code de conduite des affaires de HP (« SBC »).

IV. Système de gestion de la conformité et des risques

1. Contrôles internes

Les partenaires HP doivent maintenir ou dans tous les cas nécessaires implémenter des contrôles internes efficaces, capables de détecter et de prévenir les agissements illicites de leurs employés et de leurs homologues. À titre indicatif, un programme de contrôles internes efficaces fera généralement appel (au minimum) aux aspects suivants : (i) l'évaluation périodique des risques, suivie d'ajustements dans les contrôles qui tiennent compte des risques identifiés actuellement. (ii) l'engagement de la direction en faveur des programmes de conformité juridique et d'éthique, y compris des programmes d'éthique, de lutte anti-corruption, d'environnement, de santé et de sécurité, de pratiques commerciales et de travail. (iii) l'adoption de ressources clairement articulées telles que code de conduite et procédures de conformité traitant ce qui précède (code de conduite qui pourra s'inspirer du Electronic Industry Code of Conduct, EICC comme un modèle). (iv) des ressources suffisantes et désignation d'un ou plusieurs agents internes chargés de superviser et d'implémenter les programmes de conformité juridique et éthique. (v) de formation et d'accompagnement continu en matière de programmes de conformité juridique et éthique et de politiques et procédures applicables aux partenaires HP. (vi) des mesures incitatives appropriée et mesures disciplinaires alignées sur les exigences internes de conformité légale et éthique. (vii) des procédures visant à garantir la gestion des risques par les tiers. (viii) des mécanismes clairement communiqués aux employés pour signaler un comportement répréhensible, ou solliciter un avis ou des conseils sans crainte de représailles, y compris en mode confidentiel (sauf interdiction par les lois locales applicables).

2. Enquêtes et surveillance continue par HP de la conformité des partenaires HP

Compte tenu des lois applicables et de leurs propres obligations contractuelles, les partenaires HP doivent fournir une assistance raisonnable à toute enquête menée par HP pour violation du présent Code de conduite ou pour violation par un employé HP du Code de conduite des affaires de HP (« SBC ») en relation avec les activités d'un ou plusieurs partenaires HP, ou pour infraction aux lois pertinentes à leur statut de partenaire de HP, et accorder à HP un accès raisonnable à l'ensemble de la documentation démontrant le respect par les partenaires HP du présent Code de conduite et des lois applicables dans le cadre de la vente et de la distribution par les partenaires des produits HP.

* * *

Pour toute question sur le présent Code de conduite, les partenaires HP ne doivent pas hésiter à communiquer avec HP. Les partenaires HP doivent signaler à HP toute conduite de leurs propres employés et agents, ainsi que tout comportement des employés et agents de HP, qu'ils estiment de bonne foi être une violation réelle, apparente ou potentielle du présent Code de conduite des partenaires, du HP du Code de conduite des affaires de HP (« SBC ») ou/et des lois applicables dans le cadre de la vente et de la distribution par les partenaires des produits HP. Ces rapports seront traités avec toute la confidentialité nécessaire. Les rapports doivent être adressés à l'agent HP représentant officiel des partenaires qui officie dans le HP Ethics and Compliance Office. Par e-mail : corporate.compliance@hp.com. Par téléphone au service Guideline : 1-800-424-29-65 (en dehors des États-Unis, composer d'abord le numéro d'accès AT&T). Si vous préférez, vous pouvez également vous adresser directement à la direction en envoyant un e-mail au HP Board of Directors : BOD@hp.com.

Les rapports peuvent également être envoyés par la poste à l'adresse suivante:

HP Inc.
Ethics and Compliance Office
Mailstop 1560
1501 Page Mill Road
Palo Alto, California 94304-1185



HP Partner Privacy and Data Protection Addendum

Effective June 1, 2016

Notice: This addendum applies only to HP Partners doing business in the US and those outside of the US that may be handling US Protected Health Information (PHI).

I. Introduction

This addendum to the HP Partner Agreement and the HP Partner Code of Conduct provides details about the requirements for different HP Partner groups (i.e. Distributors, Value Added Resellers, Systems Integrators, Service Providers, Independent Software Vendors and OEMs) to comply with various privacy and data protection laws across the globe.

One law that has implications for HP and HP Partners is the US Health Insurance Portability and Accountability Act or HIPAA. The additional requirements, which are based on HP's implementation of HIPAA, are defined in sections 2 and 3.

II. Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA)

The specific requirements of HIPAA with which all HP Partners must comply are described in Section 3 below.

HIPAA applies to two categories of individuals, organizations and agencies, defined as "Covered Entities" (CEs) and "Business Associates" (BAs). CEs include companies that are Health Care Providers (e.g. doctors, hospitals, medical facilities, dentists, pharmacies, etc.), Health Care Plans (e.g. Health Insurance Companies, company health plans, and Government programs that pay for healthcare) and Healthcare Clearinghouses. If a company has access or potential access to protected health information while providing services to a CE, the company is a BA. HIPAA requires that where such a relationship exists, the CE and the BA must enter into a Business Associate Agreement (BAA). In addition, where a BA uses subcontractors or partners in providing those services, the obligations of the BAA must flow down to the subcontractors or partners.

This means that where HP or HP Partners sell services or products to either CEs or BAs, and there is access or potential access to protected health information during delivery of the service or product, the HP Partner will need to ensure HP's Pass-through BAA is provided to its end-user customers as part of the overall HP terms that attach to the affected services and products. In some cases, the HP Partner may need to agree to additional flow-down terms between it and HP. Therefore, it is critical that HP Partners understand the legal requirements when HP and HP Partners are providing services or products to end-users who are either CEs or BAs, as well as HP's implementation of HIPAA as applied to its channel partner program. The different relationships that may exist among an impacted end-user (either CE or BA), HP and HP Partners are described in Section 3.

III. HIPAA Requirements

As part of HP's overall strategy for HIPAA compliance, HP must ensure that properly executed BAAs are in place between the end-user (either CE or BA), HP and HP Partners for instances where it or HP Partners have access or potential access to Protected Health Information while providing services or products. In some cases, HP and

HP Partners must execute a sub-Business Associate Agreement (at HP, called an Agent/Subcontractor Agreement or ASA) to flow down the HIPAA requirements. It is the HP Partner’s responsibility to ensure that any appropriate ASAs are in place between it and its sub-contractors.

Note: The Agent/Subcontract Agreement (ASA) is a HP term for a contract template for a contract between HP and a subcontractor that flows down the requirements included in the BAA entered into with the end-user (either CE or BA).

This addendum defines the types of agreements that apply between HP and the different types of HP Partners.

HP Partners can be grouped into three broad categories as defined by who has the primary relationship with the CE and who should sign the BAA with the CE:

1. Sell Only
2. Sell and Deliver
3. Value Added Reseller (VAR)

a. Sell Only – Partner Sold, HP Delivered

In this category, the end-user (either Covered Entity or Business Associate) is buying HP-branded products and services from the HP Partner. As part of the sales process, the HP Partner should include the Pass-through HP Business Associate Agreement and engage with HP as appropriate. The Pass-through HP Business Associate Agreement is non-negotiable, similar to the rest of HP’s Pass-through Terms. In the end, the Covered Entity has a Business Associate Agreement with HP.

b. Sell and Deliver – Partner Sold, Partner Delivered

In this category, the end-user (either Covered Entity or Business Associate) is buying HP-branded products and services from the HP Partner. In some cases the HP Partner may be delivering services on behalf of HP and has potential access to protected health information. As part of the sales process, the HP Partner includes the Pass-through HP Business Associate Agreement and engage with HP as appropriate. The Pass-through HP Business Associate Agreement is non-negotiable, similar to the rest of HP’s Pass-through Terms. If the HP Partner is delivering services on behalf of HP, the HP Partner will sign an Agent/Subcontractor Agreement with HP. In the end, the Covered Entity has a Business Associate Agreement with HP, and HP has an Agent/Subcontractor Agreement with the HP Partner as appropriate.

Type of Partner	Agreement	Signatories
Sell Only	Pass-through BAA	End-user (either CE or BA) and HP
Sell and Deliver	Pass-through BAA	End-user (either CE or BA) and HP
	ASA	HP and HP service delivery Partner

c. Value Added Reseller - Partner Branded Services

In this category, the end-user (either Covered Entity or Business Associate) is buying products and/or services, which contain HP-branded components, from the HP Partner. The HP Partner has the primary business relationship with the end-user and typically leads the sales pursuit. If HP delivers products and services to the

end-user on behalf of the HP Partner, and has access to protected health information, then HP is a Business Associate. As part of the sales process, the HP Partner should enter into a Business Associate Agreement with the end-user. Once the deal has been finalized, the HP Partner should enter into a Business Associate Agreement with HP, which will contain flow-down terms to HP as appropriate.

Agreement	Signatories
BAA	End-user (CE or BA) and HP Partner
BAA (with flow downs terms)	HP and HP Partner