CODICE DI CONDOTTA PER I PARTNER HP

In vigore dal 1 Giugno 2016

I. Introduzione

HP collabora attivamente con i propri Partner lavorando con passione per i propri clienti e per i propri prodotti, con rispetto per le persone e con integrità senza compromessi nelle proprie attività commerciali. I prodotti HP a cui si fa riferimento all'interno di questo Codice di Condotta comprendono i servizi HP, nonché la fornitura hardware, software e altri prodotti HP.

Per conseguire tali obiettivi, HP si aspetta da parte dei propri Partner la massima osservanza dell'etica aziendale, la conoscenza approfondita e il rispetto di tutte le leggi afferenti al loro stato di Partner HP, incluse le leggi extraterritoriali che regolano la condotta di HP, quali il Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) degli Stati Uniti, il Bribery Act del Regno Unito ed altre analoghe leggi anticorruzione adottate da altri Paesi in cui il Partner esercita la propria attività commerciale o che comunque trovano applicazione nei confronti del Partner, e infine il costante aggiornamento su tutte le modifiche legali e normative pertinenti al loro stato di Partner HP. Inoltre, HP richiede che i Partner HP (1) applichino efficaci controlli aziendali che prevengano e rilevino eventuali comportamenti illegali; (2) rispettino e accettino le disposizioni contrattuali che richiedono la stretta osservanza di tutte le leggi in vigore contro la corruzione e altre leggi pertinenti al loro stato di Partner HP e alle loro attività di Partner HP; (3) concedano ad HP diritto di eseguire verifiche per accertare il rispetto di tali leggi applicabili al loro stato di Partner HP; (4) nella misura in cui ne vengano a conoscenza, riferiscano ad HP le violazioni effettive o potenziali, da parte dei loro dipendenti e rappresentanti, di questo Codice di Condotta per i Partner o delle leggi in vigore che interessino i prodotti HP, nonché le violazioni effettive o potenziali delle Norme sulla Condotta negli Affari di HP, del Codice di Condotta per i Partner e delle leggi in vigore da parte dei dipendenti e dei rappresentanti HP; (5) forniscano ad HP una certificazione annuale del loro effettivo rispetto di tali leggi e completino la relativa formazione HP e due diligence secondo i tempi e i modi richiesti da HP.

Sebbene HP riconosca le differenze legali e culturali degli ambienti in cui operano in tutto mondo, i Partner HP devono soddisfare i principi legali ed etici fondamentali descritti in questo Codice di Condotta per i Partner. Questo Codice di Condotta per i Partner è valido per i Partner HP, per i loro dipendenti, dipendenti a tempo determinato, agenti, subappaltatori e terze parti indipendenti. Partner HP è qualsiasi soggetto che venda prodotti HP, compresi i distributori, OEM, rivenditori, agenti e qualsiasi altro soggetto che abbia stipulato un contratto di canale o come Partner HP. È Partner HP anche qualsiasi soggetto che presti servizi direttamente o indirettamente ad HP a supporto delle attività di HP, ad esempio integratori di sistemi, società di logistica e altri fornitori di servizi a sostegno delle attività di HP con i suoi clienti. Una violazione di questo Codice di Condotta per i Partner sarà considerata una violazione del contratto che il Partner ha stipulato con HP e potrebbe comportare la cessazione della relazione commerciale con HP.

II. Rispetto delle leggi

1. Leggi sulla concorrenza

I Partner HP devono rispettare le leggi e le normative che disciplinano la concorrenza e gli scambi commerciali corrett i, applicabili al loro stato di Partner HP. Oltre a ciò, i Partner HP non sono autorizzati a discutere o stipulare un accordo formale o informale con alcuno dei propri concorrenti che abbia ad oggetto: (a) il prezzo; (b) questioni relative ai prezzi; (c) livelli di produzione; (d) livelli delle scorte; (e) offerte o (f) divisione del territorio di vendita, dei prodotti, dei clienti o dei fornitori.

In specifiche giurisdizioni in cui tale condotta è illegale, i Partner HP non potranno interferire con il diritto di altri rivenditori a stabilire liberamente il prezzo di rivendita dei prodotti, né limitare il diritto di un rivenditore a vendere prodotti o condizionare la vendita di prodotti in base a un accordo di acquisto di altri prodotti.

I Partner HP possono utilizzare esclusivamente metodi legali per ottenere informazioni sui produttori o venditori di prodotti che sono in concorrenza con i prodotti HP.

2. Leggi anticorruzione

Divieto assoluto di corruzione

HP si aspetta che i suoi Partner rispettino i più elevati standard di qualità in tutte le loro interazioni commerciali. HP applica una politica di tolleranza zero che proibisce qualsiasi forma di corruzione, estorsione, tangenti e appropriazione indebita. A tutti i Partner HP è severamente vietato promettere, offrire, autorizzare, offrire o accettare oggetti di valore, direttamente o indirettamente tramite terzi, allo scopo di ottenere o mantenere business, business diretto ad altre persone, o di procurarsi in altro modo un vantaggio improprio. Per gli scopi di questa policy, con il termine “oggetti di valore” si intende ma non solo, regali, favori, intrattenimenti, pasti, indipendentemente dal loro valore.

I Partner HP sono tenuti a rispettare tutte le leggi anticorruzione applicabili, incluso ma non solo l'FCPA degli Stati Uniti e il Bribery Act del Regno Unito (collettivamente, le “Leggi anticorruzione”). Oltre alle leggi anticorruzione potrebbero esistere altre leggi applicabili a livello locale o normative in materia di omaggi e intrattenimenti a favore di funzionari pubblici e/o soggetti

commerciali privati. Ad esempio, negli Stati Uniti e in alcuni altri paesi, i regali e l'intrattenimento di funzionari pubblici federali, statali o locali sono severamente proibiti, indipendentemente dall'intenzione. HP richiede ai propri Partner di rispettare tutte le leggi in vigore che governano le interazioni con i funzionari pubblici. Onde evitare dubbi, ai Partner HP è vietato promettere, offrire, autorizzare, concedere o accettare “mazzette” o “pagamenti agevolanti” per accelerare azioni governative di routine, anche laddove siano permesse dalla legge statunitense FCPA o da altre leggi locali.

HP inoltre vieta ai propri Partner e ai rispettivi rappresentanti o dipendenti, di offrire regali in denaro o di altra natura, tangenti, intrattenimento ad alcun dipendente HP se diretti ad un fine improprio, ad esempio per influenzarlo a prendere determinati provvedimenti. Similmente, ai dipendenti HP è proibito sollecitare tali comportamenti. Tale divieto si estende ai familiari immediati sia dei dipendenti o rappresentanti di Partner HP che dei dipendenti HP.

Libri contabili e registri

I Partner HP sono tenuti a mantenere registrazioni complete e accurate relative alla vendita di prodotti HP e di tutte le transazioni o altre spese relative all'attività relativa ad un business HP. Pratiche contabili false e fuorvianti, inclusa ma non solo la creazione di "fondi neri" o pratiche finanziarie improprie dello stesso tenore sono espressamente vietate ai Partner HP. Tali pratiche potrebbero violare le leggi in vigore, tra cui le leggi anticorruzione. Più specificatamente, ai dipendenti e Partner di HP viene fatto divieto di farsi coinvolgere nella creazione, preparazione o falsificazione di qualsivoglia documentazione transazionale fuorviante o impropria pertinente all'attività HP. I Partner HP sono tenuti a respingere qualsiasi richiesta da parte di un dipendente HP intesa alla produzione di documentazione fuorviante, impropria o falsa, inclusi i cosiddetti “fondi parcheggiati”, o a non far apparire l’uso che si intende fare di tali fondi. Qualsiasi richiesta da parte di un dipendente HP che implichi una condotta non etica deve essere riferita ad HP tramite una delle modalità specificate al termine del presente Codice di Condotta.

Terze parti ingaggiate dai Partner HP

I Partner HP devono astenersi dal sottoscrivere contratti connessi all'attività di HP con terze parti che siano coinvolte o sospettate di essere coinvolte in episodi di corruzione, tangenti, pagamenti impropri o altra condotta che possa violare le leggi anticorruzione. I Partner HP possono ottemperare a questa richiesta adottando adeguate procedure di due diligence basate sul rischio per la verifica di terze parti coinvolte dal Partner HP in relazione all'attività di HP, allo scopo di garantire che tale terza parte rispetti le leggi anticorruzione. Tutti i dipendenti, agenti, rappresentanti, subappaltatori o altre parti che sono state o saranno coinvolte da un Partner HP in relazione all'attività di HP devono acconsentire ad osservare standard etici e di condotta che non siano meno rigorosi di quelli indicati nel presente Codice di Condotta.

3. Normative per le vendite nel settore pubblico

Come descritto in precedenza, oltre alle leggi anticorruzione e all'assoluto divieto di praticare forme di corruzione o pagamento improprio, potrebbe essere necessario adottare alcune restrizioni aggiuntive in merito alle vendite nel settore pubblico, ai funzionari e soggetti pubblici e agli enti pubblici. I Partner HP devono conoscere e rispettare tutte le leggi relative alle vendite nel settore pubblico.

4. Leggi sul commercio internazionale

I Partner HP devono conoscere approfonditamente e, quando agiscono per conto di HP, rispettare tutte le sanzioni economiche e regole di embargo commerciale imposte o approvate dal Governo degli Stati Uniti.

Inoltre, i Partner HP devono conoscere e rispettare tutte le leggi e le normative in vigore negli Stati Uniti e nelle giurisdizioni locali degli altri Paesi, incluse le leggi USA antiriciclaggio, le leggi e le normative sull'importazione ed esportazione e le leggi e le normative doganali e fiscali.

5. Leggi sulla proprietà intellettuale

I Partner HP non devono violare i diritti HP in materia di marchi di fabbrica e di proprietà intellettuale. I Partner HP, inoltre, non devono violare i diritti di proprietà intellettuale di terze parti che siano in qualche modo pertinenti al loro stato di Partner HP. In particolare, i Partner HP non possono essere coinvolti nella produzione, distribuzione, conservazione o vendita di prodotti HP contraffatti o prodotti di terze parti che violino la proprietà intellettuale di HP (inclusi i marchi di fabbrica HP). Qualunque violazione determinata da HP a propria discrezione in base alle informazioni raccolte con ogni mezzo ritenuto applicabile, inclusi gli sforzi investigativi da parte dei propri agenti, di autorità giudiziarie o di agenzie investigative, costituirà una violazione sostanziale, e darà diritto ad HP di escludere il Partner da qualunque programma di canale HP, privarlo dei vantaggi conseguiti grazie a tali programmi, e/o modificare i tassi di sconto, come descritto all’articolo 16.c dell'accordo per i Partner HP.

6. Leggi ambientali

I Partner HP devono svolgere le loro attività salvaguardando l’ambiente e rispettando tutte le leggi, normative e standard ambientali pertinenti al loro stato di Partner HP.

7. Diritti umani, leggi sulla manodopera e politiche occupazionali eque

I Partner HP devono rispettare le normative in materia di salute e sicurezza dei lavoratori, le leggi in materia di diritti dei lavoratori disabili, le leggi sul lavoro e le normative in materia di politiche occupazionali eque che sono pertinenti al loro stato di Partner HP. In particolare, HP richiede ai propri Partner di rispettare i livelli minimi di retribuzione ed il numero massimo di ore lavorative settimanali e di evitare il ricorso al lavoro forzato, alla manodopera carceraria non volontaria, al lavoro obbligato o vincolato. Per lavoro forzato o manodopera carceraria non volontaria si intende il lavoro imposto ai detenuti da una sentenza senza che questi ricevano in cambio alcun compenso. Per lavoro vincolato si intende quella situazione in cui un datore di lavoro impedisce ai lavoratori di lasciare l'impiego liberamente e volontariamente. Il lavoro obbligato si riferisce a situazioni in cui i dipendenti lavorano per pagare un debito, spesso contratto da un'altra persona, offrendo in cambio il lavoro del lavoratore. Altre forme di lavoro forzato includono situazioni in cui i contratti di lavoro impongono limitazioni legali o pratiche irragionevoli alla capacità dei lavoratori di lasciare il loro impiego.

Non è permesso il ricorso al lavoro minorile. Il termine “minore” si riferisce a qualsiasi persona impiegata di età inferiore a 15 anni (o 14 laddove la legge nazionale lo permetta), oppure di età inferiore a quella per il completamento dell'istruzione obbligatoria, o comunque inferiore all'età minima prevista per l'impiego nel paese di riferimento. Sono incentivati programmi di apprendistato sul luogo di lavoro, nel rispetto di tutte le leggi e normative in materia. I lavoratori di età inferiore a 18 anni non dovranno svolgere lavori pericolosi e possono essere esentati dal lavoro notturno, prestando particolare attenzione alle loro esigenze di istruzione.

Infine, i Partner HP non devono mai operare discriminazioni in base alla razza, al colore della pelle, all'età, al sesso, agli orientamenti sessuali, all'identità ed espressione di genere, all'etnia, alla religione, alla disabilità, all'iscrizione ai sindacati, allo stato civile o all'appartenenza politica.

8. Legge della Privacy e Protezione dei Dati (Personali)

I Partner HP sono tenuti a rispettare tutte le leggi e normative applicabili per la Privacy e la protezione dei dati personali, compreso pero non limitato alle leggi e normative a livello nazionale, federale, statale, locale e industriale/settoriale. Inoltre, i Partner HP devono svolgere le loro operazioni in modo conforme ai requisiti specifici documentati nell’Addendum HP Partner Privacy e Protezione dei Dati Personali.

III. Rispetto delle pratiche oneste e corrette di marketing e di vendita e rispetto dei contratti

1. Pratiche di marketing e vendita

Le pratiche di marketing e di vendita dei Partner HP devono riflettere l’impegno a mantenere rapporti commerciali leali ed onesti con i clienti attuali e potenziali. I Partner HP non devono implementare pratiche fuorvianti o ingannevoli.

2. Standard pubblicitari

Qualora, previo consenso scritto da parte di HP, un Partner HP si impegnasse in attività pubblicitarie, di marketing o promozionali, con riferimento o coinvolgimento di HP, del suo nome, logo o servizi in qualsivoglia maniera, i materiali pubblicitari, di marketing o promozionali devono essere pienamente conformi a tutte le leggi, normative e regolamentazioni vigenti, oltre ad essere veritiere e accurate. I materiali pubblicitari, di marketing o promozionali non potranno contenere informazioni false, fuorvianti o ingannevoli e qualsiasi affermazione relativa a materiali pubblicitari, di marketing o promozionali dovrà essere supportata da idonea documentazione. L'intera attività pubblicitaria svolta dai Partner HP dovrà indicare chiaramente le condizioni e le limitazioni per le offerte oggetto dell’attività pubblicitaria.

I Partner HP non sono autorizzati a fornire informazioni ingannevoli relativamente a prodotti, servizi e prezzi o a presentare indicazioni scorrette, fuorvianti, imprecise o non rispondenti al vero riguardo le offerte della concorrenza.

3. Conflitti di interesse

I Partner HP devono evitare di intraprendere qualsiasi attività commerciale che possa creare un conflitto di interessi tra il proprio stato di Partner HP e l'obbligo distinto, in quanto Partner HP, di fornire consulenza indipendente a un cliente relativamente ai prodotti o servizi forniti. Al fine di evitare situazioni reali, potenziali o apparenti di conflitto di interessi, i Partner HP non sono autorizzati ad operare come agenti o a percepire una commissione d'agenzia o altro tipo di compenso da HP, qualora il Partner HP sia soggetto a un obbligo distinto di fornire consulenza indipendente e imparziale a un Cliente relativamente ai prodotti o servizi forniti. Qualora un Partner ritenga di trovarsi in una situazione di conflitto di interessi, reale o potenziale, deve inoltrare tutte le informazioni del caso al rappresentante HP designato.

I dipendenti di HP sono tenuti a rispettare le Norme sulla Condotta negli Affari HP. La scelta dei Partner HP è basata sulla loro qualità in materia di servizi e sulla loro integrità in ambito commerciale. I dipendenti di HP sono tenuti a rispettare standard etici assai elevati ed è loro richiesto di evitare qualsivoglia attività che possa implicare anche la parvenza di irregolarità o conflitto di interessi. I Partner HP non sono autorizzati ad invitare o incoraggiare i dipendenti di HP a violare i provvedimenti contenuti nelle Norme sulla Condotta negli Affari HP.

IV. Conformità e sistema di gestione rischi

1. Controllo delle attività commerciali

I Partner HP devono mantenere o dove necessario stabilire un controllo efficace sulle attività commerciali finalizzato alla prevenzione e individuazione di comportamenti illegittimi da parte dei dipendenti e delle controparti. A titolo indicativo, un efficace programma di controllo sulle attività commerciali dovrà quantomeno consistere in quanto di seguito indicato: (i) valutazione periodica dei rischi, onde adeguare il controllo sulle attività commerciali tenendo in considerazione l'ambiente di rischio attuale; (ii) un impegno di alto livello allo sviluppo di programmi di conformità alle leggi e all'etica, incluso un programma in materia etica, anticorruzione, ambientale, di salute e sicurezza sul lavoro, programmi relativi alle pratiche commerciali e al lavoro ; (iii) si consiglia vivamente l'adozione di un Codice di Condotta chiaramente articolato e di procedure di conformità a quanto sopra indicato (il Codice di Condotta dell'Industria Elettronica USA (EICC) quale modello per tale Codice di Condotta; (iv) risorse adeguate e uno o più rappresentanti della società preposti alla supervisione e implementazione dei programmi di conformità etica e legale; (v) formazione e consulenza continua in merito ai programmi di conformità etica e legale e alle policy e procedure dei Partner HP; (vi) incentivi appropriati e misure disciplinari per la conformità etica e legale; (vii) procedure per un'appropriata due diligence basata sul rischio per la verifica di terze parti; (viii) meccanismi chiaramente comunicati ai dipendenti per la notifica di cattiva condotta o richiesta di assistenza senza timore di ritorsioni, anche su base confidenziale se ammessi dalla legge.

2. Indagini e monitoraggio constante di HP sulla conformità dei Partner HP

I Partner HP, coerentemente alle normative vigenti e agli obblighi contrattuali, devono fornire assistenza necessaria a qualsiasi attività di indagine da parte di HP in relazione a violazioni del presente Codice di Condotta per i Partner, a violazioni delle Norme sulla Condotta negli Affari HP da parte di un dipendente HP o a violazioni delle leggi vigenti se in relazione con l'attività del Partner HP; sono tenuti, inoltre, a consentire ad HP l'accesso necessario a tutta la documentazione relativa alla conformità degli stessi Partner HP con il presente Codice di Condotta per i Partner e con le leggi applicabili in materia di vendita e distribuzione dei prodotti HP.

* * *

I Partner HP sono tenuti a contattare HP per eventuali chiarimenti sul presente Codice di Condotta per i Partner. I Partner HP devono, inoltre, segnalare ad HP eventuali comportamenti assunti dai propri dipendenti e rappresentanti nonché dai dipendenti e rappresentanti HP ritenuti in buona fede come violazione, attuale apparente o potenziale, del presente Codice di Condotta per i Partner, delle Norme sulla Condotta negli Affari HP o delle leggi in vigore relative alla vendita o distribuzione HP. Le segnalazioni saranno gestite nel modo più riservato possibile. Le segnalazioni devono essere inviate via e-mail al rappresentante HP designato per i Partner, all'HP Ethics and Compliance Office all'indirizzo corporate.compliance@hp.com, oppure effettuate telefonicamente alla Guideline al numero 1-800-424-2965 (per chi chiama da fuori gli Stati Uniti, è necessario digitare prima il numero di accesso AT&T), oppure se lo si preferisce, inviando un messaggio di posta elettronica direttamente al Board of Directors HP all'indirizzo BOD@hp.com.

Le segnalazioni tramite posta ordinaria devono essere inviate al seguente indirizzo:

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