

CODE D'INTÉGRITÉ DE TELEFLEX

Teleflex s'engage à assurer que Teleflex et ses employés et agents (« Associés ») respectent les plus hautes normes de conduite, y compris le respect de toutes les lois anticorruption et relatives aux pratiques commerciales éthiques. De plus, Teleflex comprend et respecte les obligations des représentants du gouvernement (« RG ») vis-à-vis de leurs gouvernements respectifs et celles des professionnels de la santé, qui incluent les organismes de soins de santé, (« PS ») partout dans le monde à agir dans l'intérêt des soins médicaux dispensés aux patients et à prendre des décisions indépendantes en conséquence. Cet ensemble de politiques vise à assurer que les Associés de Teleflex exercent leurs activités conformément à nos valeurs fondamentales. Ces politiques visent à apporter plus de clarté et d'orientation aux politiques existantes de Teleflex concernant la lutte contre la corruption et les interactions avec les RG et les PS.

Il est de la responsabilité de chaque Président de région et d'unité commerciale (« PRU ») de mettre en place des procédés internes appropriés afin d'assurer le respect de ce Code, y compris des procédés qui documentent le respect de chaque politique décrite ci-dessous à des fins d'audit et de surveillance. Cela inclut de dispenser des formations sur le Code et chaque Politique en collaboration avec le responsable de la conformité (« RC »). Dans tous les cas où les termes PRU ou RC sont utilisés dans ce Code, ils concernent également les représentants du PRU ou du RC.

Ce Code donne des directives sur les domaines suivants :

1. Cadeaux, divertissement et repas d'affaires appropriés
2. Bourses de formation et de recherche
3. Engagement des PS
4. Congrès, salons et académies
5. Échantillons et évaluations de produits
6. Études de marché
7. Paternité
8. Interactions avec les patients
9. Formation médicale Teleflex
10. Fourniture de crédits de formation continue aux professionnels de la santé
11. Accords de marketing direct aux consommateurs et de comarketing
12. Aide humanitaire et dons de bienfaisance
13. Signalement des problèmes de conformité

Ce Code ne couvre **PAS** les sujets suivants : 1) Recherche clinique menée par Teleflex ; 2) Déclaration des événements indésirables ; 3) Conformité avec les règles du commerce international ; 4) Antitrust ; 5) Promotion non autorisée, faux ou mauvais étiquetage ; ou 6) Procédure d'examen promotionnel. Des directives concernant ces sujets sont abordées dans d'autres politiques et procédures réglementaires, juridiques et des CMA. Ce Code vise à couvrir les interactions les plus courantes entre les PS et les RG, et les Associés de Teleflex.

- **Politique n° 1 : Cadeaux, divertissement et repas d'affaires appropriés**

- Cadeaux. Les associés de Teleflex ne peuvent pas offrir de cadeaux ou de matériel éducatif aux RG, aux PS ou aux patients (y compris des cadeaux personnels) en dehors des circonstances indiquées dans les *PPI Cadeaux* qui s'appliquent sans la permission écrite du PRU ou du RC. Des cadeaux en espèces ou en quasi-espèces (ex. : cartes cadeaux ou chèques-cadeaux) **ne doivent notamment en aucun cas être offerts à un RG ou à un PS.**

- Les cadeaux autorisés par le PRU ou le RC doivent être modestes, raisonnables et conformes à toutes les PPI en vigueur, et être rares, en ce qui concerne les bénéficiaires individuels. Tous les cadeaux autorisés doivent être de nature à ne pas nuire à la réputation de Teleflex si le cadeau devait être divulgué publiquement, et doit s'aligner sur les courtoisies culturelles de la région concernée.
- Aucun cadeau ni aucun matériel éducatif ne peut être offert dans le but d'influencer indûment ou de récompenser un acte ou une décision à l'avantage de Teleflex ou en réponse à une demande formulée par un PS ou un RG.
- Divertissement. Les Associés de Teleflex **ne doivent en aucun cas** offrir de divertissements aux RG ou aux PS. Cela inclut, sans s'y limiter : 1) les parties de golf/tennis ; 2) les concerts ; 3) les événements sportifs ; 4) les excursions ou attractions touristiques ; 5) les places de théâtre ; ou 6) la participation à toute activité pouvant être perçue comme un divertissement, ou son organisation.
- Repas d'affaires appropriés. Il est autorisé et approprié de boire un verre, de partager un repas ou de prendre un apéritif dans un hôtel, un bar ou un restaurant local à des fins commerciales justes avec un RG ou un PS tant que le lieu en lui-même ne peut pas être considéré comme un divertissement (ex. : House of Blues, Hooters, etc.) et que ces interactions sont permises par la loi locale.
- Teleflex peut offrir des repas dans le cadre de pourparlers ou autres discussions d'affaires avec les RG ou les PS, mais ne peut pas financer leurs frais de voyage et de logement en vue de réunions commerciales ou promotionnelles. Les réunions commerciales, promotionnelles ou autres réunions d'affaires sont des réunions entre un PS ou plus et un employé de Teleflex ou plus afin de discuter des contrats, des conditions de vente et des caractéristiques des technologies médicales.
- Teleflex ne fournira ni ne paiera de boissons alcoolisées, sauf pendant le repas, et en général pas plus de deux à trois verres par participant. La note, incluant tous les plats et toutes les boissons, ne doit pas dépasser la limite indiquée dans les PPI Repas d'affaires.
- Le service régional des Finances doit : 1) rembourser les frais de repas conformément aux lois locales ; 2) déterminer une somme maximale en devise locale pour les repas d'affaires avec les RG et les PS ; et 3) veiller au respect de ces limites. Les violations fréquentes ou répétées des limites concernant les repas d'affaires avec les RG ou les PS doivent être signalées au PRU et au RC.

- **Politique n° 2 : Bourses de formation et de recherche**

- Indépendance. Il est interdit d'offrir des bourses de formation et de recherche en récompense d'une entente passée ou pour inciter un PS à faire affaires ou pour s'attirer les faveurs d'un RG. Les bourses de formation et de recherche doivent être contrôlées par le bénéficiaire et Teleflex ne doit en aucun cas influencer de manière indue l'activité ou le contenu financé par la bourse. Les bourses ne peuvent être accordées qu'en réponse à une demande écrite d'un organisme de soins de santé ou des organisateurs de la conférence. Les bourses de formation et de recherche ne doivent pas être accordées à des individus.

- Demandes. Les Associés de Teleflex (ex. : Ventes et Marketing) ne doivent ni proposer, suggérer ou recommander qu'un PS ou un RG demande une bourse à Teleflex, ni soumettre une demande de bourse au nom d'un PS ou d'un RG. Cela inclut les demandes de bourse liées à l'envoi d'un PS à des congrès ou salons professionnels à des fins éducatives. Toutes les demandes doivent venir directement de l'organisation de soins de santé ou de l'organisateur de la conférence et être envoyées aux Affaires médicales et cliniques dans la région appropriée pour examen. Le personnel des ventes directement responsable du compte client soumettant la demande n'est pas autorisé à y participer.
- Examen et approbation/rejet. Chaque région doit mettre en place un jury d'attribution des subventions afin d'examiner toutes les bourses de formation soumises par des PS ou des RG à Teleflex. Chaque jury doit comprendre au minimum quatre (4) membres, dont au moins un (1) représentant des services suivants : CMA, commercial, conformité et finance. Un membre des CMA sera nommé président de chaque jury. Chaque bourse doit être examinée par le jury afin de garantir :
 - qu'elle se conforme à toutes les exigences de crédit de formation continue dans la région concernée ;
 - qu'une diligence raisonnable est effectuée par rapport à la réputation de l'institution, de l'organisation ou de l'association afin de vérifier la légitimité de l'organisme formulant la demande ;
 - que la demande soit liée aux domaines thérapeutiques de Teleflex et que les PS ou les RG soient correctement formés aux normes de diligence liées à nos produits pour améliorer la sécurité des patients et la prestation de soins de santé partout dans le monde ; et
 - pour les bourses liées à un congrès, que les frais de voyage, le lieu et le programme de l'événement soient évalués.
- Lettre d'accord. Toutes les bourses approuvées doivent être documentées dans une lettre d'accord entre Teleflex et l'organisme recevant la bourse. Toutes les bourses de formation doivent être destinées à la promotion d'une formation médicale authentique et Teleflex doit indiquer la finalité de la bourse dans l'Accord.
- Paiements/aides en nature. Le montant de la bourse doit être justifié et raisonnable, et tenir compte de l'objet de la demande et de tous les faits de la situation. Le soutien de Teleflex ne doit pas être excessif et risquer de mettre en péril l'indépendance du programme du bénéficiaire. Le service financier **ne doit en aucun cas** autoriser le paiement d'une bourse en l'absence d'une approbation écrite du jury et une lettre d'accord signée comportant le montant exact approuvé. Les CMA sont responsables de garantir que les fonds sont utilisés comme prévu et que les fonds non utilisés sont restitués à Teleflex.
- Documentation. Le président de chaque jury régional est responsable de la communication avec les demandeurs de bourse concernant l'approbation / le rejet et l'état de toutes les demandes de bourse. Cette responsabilité **ne peut pas** être déléguée au personnel de vente. Le jury doit conserver la documentation des demandes de bourse, leur état d'approbation / de rejet, le montant approuvé (le cas échéant) et la confirmation de paiement/aide en nature à tout bénéficiaire pendant (5) ans. Pour l'octroi de bourses concernant les participants à des salons ou des congrès, une preuve de présence doit également être vérifiée et documentée.

- **Politique n° 3 : Engagement des RG et des PS**

- Besoin légitime. Un objectif commercial légitime identifié dans l'évaluation annuelle des besoins pour les services fournis par un consultant de RG ou PS doit exister. Ce service doit être établi par un accord écrit. Le fait d'engager un RG ou un PS pour les raisons suivantes ne constitue jamais un objectif commercial légitime : 1) améliorer une relation avec un RG ou un PS ; 2) accéder à un RG ou à un PS ; ou 3) récompenser un RG ou un PS pour une entente future ou passée.
- Choix d'un PS ou d'un RG. Les CMA doivent établir une procédure de sélection des RG ou des PS pour effectuer des services de conseil pour Teleflex dans le cadre de la politique suivante :
 - les qualifications des PS/RG répondent aux besoins commerciaux d'engagement identifiés ;
 - le nombre de PS/RG engagés est approprié aux besoins identifiés (ex. : en engager six (6) pour un conseil consultatif scientifique au lieu de neuf (9) si six (6) est un nombre raisonnablement nécessaire) ;
 - la fréquence du nombre d'engagements pour chaque PS ou RG est raisonnable et justifié ;
 - chaque critère qui pourrait rendre le PS ou le RG inéligible à effectuer le travail pour Teleflex est passé au crible (ex. : sanctions, exclusions, conflits d'intérêts, condamnations pour crimes, diplôme de médecine en bonne et due forme ou radiation) ; et
 - le caractère commercialement raisonnable est documenté et approuvé par les CMA pour chaque PS voyageant en dehors de sa région afin d'effectuer des services de conseil.
 - Le cas échéant, l'obligation du code d'industrie et juridique local de notifier l'employeur d'un RG ou d'un PS et/ou d'obtenir la permission de l'organisme de contrôle local en vigueur est respectée.
- Paiements aux PS ou aux RG.
 - Le service financier doit mettre en place des procédures locales régissant les paiements aux PS/RG dans chaque région. La procédure documentée doit inclure la vérification des éléments suivants avant le paiement : 1) un accord écrit entre les parties ; 2) la prestation des services ; 3) la validité des frais ; 4) tous les paiements sont dirigés vers un compte ou une adresse située dans le principal pays d'exercice du PS (ou pour le RG, le pays dans lequel les services sont effectués pour le gouvernement local) et non vers des œuvres de bienfaisance ou organismes similaires ; et 5) tous les paiements sont conformes à la juste valeur marchande (« JVM ») dans la région et versés selon les modalités financières de l'accord écrit.
 - Si nécessaire, une procédure doit être établie pour respecter la législation locale pour divulguer les versements aux PS/RG.
- Engagement transfrontalier. Le PRU et le RC doivent approuver l'engagement d'un PS/RG pour effectuer des services en dehors de sa principale région d'exercice (ou d'emploi gouvernemental), par exemple, un PS européen effectuant un service en Asie. L'entité juridique de Teleflex du principal pays d'exercice (ou d'emploi gouvernemental) du PS/RG va conclure un contrat avec le PS/RG pour l'engagement transfrontalier. Les exceptions aux exigences contractuelles de l'engagement transfrontalier doivent être accordées par le service financier et le service Conformité et être correctement documentées.

- Contractualisation. Un contrat écrit et signé par les deux parties, spécifiant les services à fournir, est requis **avant** la prestation de services par un PS/RG. Pour assurer la transparence de la transaction, la documentation est requise et doit être conservée, même si une rémunération n'est pas prévue. Tous les contrats de PS/RG doivent, au minimum, inclure les éléments suivants : 1) l'exigence selon laquelle le PS/RG respecte toutes les lois et tous les codes de l'industrie en vigueur ; 2) la nature des services à fournir, dont le cahier des charges ; 3) les clauses de confidentialité appropriées ; 4) le taux d'indemnisation conforme à la JVM ; 5) une exigence d'information de la part du PS/RG vis-à-vis de son employeur, si exigé par la loi locale ; 6) l'attestation certifiant que le PS/RG n'est actuellement pas soumis à une discipline médicale ni à une sanction pénale ; 7) la procédure pour le remboursement des frais de voyage ; 8) une obligation de déclaration du statut de consultant du PS/RG avec Teleflex s'il a à parler ou à écrire en public ; et 9) la confirmation du fait que Teleflex peut observer ou surveiller d'une tout autre façon les services effectués.
- Frais de voyage et d'accueil. Tous les frais de voyage et d'accueil liés aux services de conseil du PS/RG doivent respecter les exigences suivantes. Le PRU mettra en place des procédures permettant de garantir que ces règles sont respectées : 1) les lieux de formation et d'enseignement sont propices à des interactions scientifiques ; 2) l'hébergement est raisonnable et conforme aux exigences juridiques locales et aux normes culturelles ; et 3) **il est strictement interdit de payer en avance les PS/RG afin qu'ils organisent eux-mêmes leur voyage** (le prépaiement et l'arrangement préalable du voyage par Teleflex est permis).

Accords et paiements de redevances. Teleflex peut effectuer des paiements de redevances en échange d'une cession de droits de propriété intellectuelle légitimes et identifiables par les professionnels de la santé s'ils apportent une contribution nouvelle, significative ou innovante au développement d'un produit, d'une technologie, d'un processus ou d'une méthode, sous réserve de la protection de la propriété intellectuelle. Les accords impliquant le paiement de redevances à un PS doivent être documentés dans un accord écrit et signé qui inclut les éléments suivants :

- Une licence explicite ou une cession de la propriété intellectuelle à Teleflex.
- Une description explicite de la propriété intellectuelle attribuée (par exemple, les brevets émis, les marques déposées, etc.) et les produits Teleflex qui utilisent la propriété intellectuelle.
- Le taux de redevance et la formule de calcul du taux (qui doit exclure les achats et commandes imputables au bénéficiaire de la redevance).
- La période de redevance, y compris la date de début et la durée du paiement (par exemple, le paiement pour une période fixe ou pour la durée de vie du brevet).
- Toute éventualité ou tout ajustement des paiements de redevances (par exemple, invalidation du brevet, limite des paiements, etc.).

- Le service régional financier doit 1) rembourser les frais de repas de consultation des PS/RG conformément aux lois locales ; 2) déterminer une somme maximale en devise locale pour les repas de consultation avec les PS/RG ; et 3) veiller au respect de ces limites. Les violations fréquentes ou répétées des limites concernant les repas de consultation avec les PS/RG doivent être signalées au PRU et au RC.

- **Politique n° 4 : Congrès, salons et académies**

- Expositions, symposiums, et parrainages du congrès général. Il est approprié pour Teleflex de financer les événements tiers organisés par l'industrie tels que les congrès, les académies et les salons. Le PRU doit mettre en place une procédure garantissant les éléments suivants :
 - la légitimité de l'entité demanderesse est vérifiée ;
 - le budget, le montant financé et tout autre fonds demandé sont conformes à la JVM pour les activités de marketing, de publicité et d'exposition que Teleflex reçoit pour participer à l'événement ;
 - si requis par le code d'industrie local, c'est le programme de l'événement, et non sa localisation, qui doit constituer le principal attrait de l'événement. Il doit également porter sur la spécialité et/ou la pratique médicale des PS qui assistent à l'événement et ne pas contenir de divertissement ;
 - les thèmes de l'événement sont de nature éducative, scientifique ou professionnelle et correspondent au secteur d'activité de Teleflex. **Tout événement en tout ou en partie de nature sociale impliquant des PS ou des RG n'est pas approprié au parrainage ou à la participation de Teleflex ;**
 - le lieu et la localisation de l'événement se basent sur le lieu de résidence de la plupart des participants. si cela est exigé par le code de l'industrie local, le lieu et la localisation ne doivent pas être perçus comme luxueux, touristiques ou divertissants ;
 - Teleflex ne doit ni directement ni indirectement influencer la sélection du contenu du programme, du corps enseignant, du matériel et des moyens éducatifs ou des participants d'un événement éducatif tiers ;
 - aucune aide ne sera accordée pour faciliter le voyage des conjoints ou invités des PS/RG n'ayant pas un intérêt légitime dans l'événement ; et
 - tout hébergement ou voyage fourni à des PS/RG lors d'événements organisés par des tiers doit être modeste et raisonnable et être expressément autorisé par le code d'industrie local.

Teleflex peut acheter des forfaits de symposium satellites lors de congrès et proposer des présentations approuvées sur des sujets conformes au programme général. Dans ce cas, Teleflex détermine le contenu du symposium et est chargé de sélectionner et d'inviter les orateurs. Toute allocution doit être effectuée conformément à la Politique n° 3.

- Parrainage des représentants des PS. **Il n'est pas permis de parrainer directement les représentants des PS européens à des salons professionnels, des congrès et des académies (exceptées les formations relatives aux procédures organisées par des tiers).**

- **Politique n° 5 : Échantillons et évaluations de produits**

- Politique générale. Teleflex peut fournir des échantillons gratuits à des PS/RG dans les circonstances appropriées. Le PRU et le ministère régional des Finances doivent créer et mettre en place un processus garantissant que la distribution des échantillons de produits respecte les éléments ci-dessous et suit et représente dûment tous les échantillons.
 - Des échantillons sont fournis aux PS/RG qualifiés pour distribuer le produit.
 - Le produit est autorisé par l'autorité de régulation du pays dans lequel il est distribué sur le marché (ex. : la FDA).
 - L'échantillon doit **uniquement** être utilisé à l'avantage d'un patient manifestement démuné (par exemple dans le cadre d'un don de bienfaisance) ou pour permettre au PS/RG d'évaluer le produit dans le cadre d'une future utilisation.

- Il est interdit de donner des échantillons gratuits à un PS ou à un RG pour qu'ils en retirent un bénéfice personnel ou à un PS pour qu'il les revende ultérieurement ou se fasse rembourser.
- Fréquence. Des échantillons gratuits ne peuvent être fournis à un PS/RG spécifique que dans des quantités raisonnables, nécessaires au soin des patients, ou pour permettre au PS/RG d'évaluer correctement le produit pour une utilisation future. Le PRU, les CMA et le ministère régional des Finances doivent établir des limites raisonnables (un nombre précis par type de produit pour permettre l'audit et la surveillance) sur les échantillons gratuits dans chaque région et mettre en place un processus permettant de suivre et de représenter dûment les échantillons fournis aux PS et aux RG.
- Évaluations de produits à usage multiple ou de matériel d'équipement. Toutes les évaluations de produits à usage multiple ou de matériel d'équipement doivent être effectuées conformément au code de l'industrie local et à la loi locale. Chaque évaluation doit inclure un accord écrit contenant des dispositions couvrant les éléments suivants : 1) Teleflex doit continuer d'être propriétaire du matériel d'équipement ou du produit à usage multiple pendant la période d'évaluation ; 2) le nombre exact de jours de la période d'évaluation ; et 3) le PS/RG est financièrement responsable de la perte et/ou de la détérioration de l'équipement ou du produit pendant la période d'évaluation.

- **Politique n° 6 : Études de marché**

- Politique générale. Les études de marché doivent être effectuées de manière non promotionnelle. Les études de marché visent à rassembler des informations à propos d'un produit, d'une zone atteinte ou d'un autre sujet d'intérêt de Teleflex à utiliser dans le cadre de futures activités de développement ou de marketing.
 - Les études de marché en elles-mêmes ne doivent pas être effectuées dans le but de promouvoir un produit de Teleflex (sa clarification correspond à la recherche en tant que telle).
 - Elles peuvent être effectuées sous forme de questionnaires ou d'entretiens structurés (ou d'autres approches qualifiées avec l'approbation du PRU ou du RC).
 - Les études de marché doivent être effectuées conformément à un plan d'études de marché défini décrivant les objectifs et l'exécution de la recherche.
 - Les PS peuvent être payés (en devise locale) pour participer à une étude de marché à un taux conforme à la JVM établi par les CMA, le ministère régional des Finances et le RC, et conformément à un accord écrit.
 - Les statistiques et les données issues de l'étude de marché doivent servir à des activités de marketing et/ou du contenu promotionnel, uniquement en vertu des réglementations et lois locales en vigueur.
- Engagement de bureaux d'études de marché tiers (l'« Agence »). La politique suivante doit être respectée et mise en place par le PRU et le ministère régional des Finances :
 - Vérification de la réputation de l'Agence.
 - Une tâche claire (justification détaillée et description des objectifs de l'étude de marché) doit être attribuée à l'Agence.
 - L'Agence doit sélectionner les participants PS selon des critères fournis par Teleflex et approuvés par le PRU et le RG. Teleflex ne fournira pas de données supplémentaires pour la sélection des PS en dehors de la liste de critères fournie.
 - L'Agence est responsable de la qualité des questionnaires utilisés dans l'étude de marché.

- Teleflex doit utiliser les données collectées par l'Agence pour le contenu promotionnel et/ou marketing en vertu des réglementations et lois locales en vigueur.
- Les conditions entre Teleflex et l'Agence doivent être établies dans un accord écrit avant l'engagement (qui inclut les conditions détaillées dans la Politique n° 6). L'accord doit également contenir une condition spécifique exigeant que tous les paiements aux PS doivent être effectués conformément à la JVM établie par Teleflex et approuvée par les CMA.

- **Politique n° 7 : Paternité**

- Politique générale. Teleflex **doit** examiner tous les résumés, présentations, manuscrits ou autres déclarations publiques apparaissant dans les présentations ou publications subventionnées par Teleflex avant qu'ils ne soient rendus publics.
- Teleflex respecte le critère de paternité établi par le Comité international des rédacteurs de revues médicales (« ICMJE »). Afin qu'un PS reçoive la paternité pour une publication liée à Teleflex, le PRU doit s'assurer que **TOUTES** les conditions suivantes sont remplies :
 - une importante contribution à la conception, à l'acquisition des données ou à l'analyse et à l'interprétation des données ;
 - l'élaboration de l'article ou la révision critique de celui-ci pour un important contenu intellectuel ; et
 - l'approbation finale de la version à publier.
- L'acquisition de financements, la collecte de données ou la supervision générale du groupe de recherche seules ne sauraient constituer la paternité (ex. : Teleflex ne peut pas écrire un article pour une publication et en donner la paternité à un PS simplement parce qu'il/elle a fourni les données utilisées dans la publication).
- Exigences de divulgation. Teleflex encourage la transparence financière des publications. Par conséquent, le PRU doit s'assurer que les conditions de divulgation suivantes sont respectées avant l'approbation d'un article, d'un discours, d'une publication, d'un résumé ou d'un ouvrage écrit public pour Teleflex :
 - Pour toutes les études financées par Teleflex, l'auteur doit indiquer au début ou à la fin de la publication qu'un soutien financier a été fourni par Teleflex.
 - Tous les auteurs doivent fournir toutes les informations requises par les revues, les organisations ou les congrès sous les auspices desquels la publication ou les données seront publiées ou présentées.
 - Les auteurs employés par Teleflex doivent divulguer leur statut professionnel.
 - Si un auteur employé par Teleflex a une relation financière particulière avec un produit sujet de la publication ou de la présentation, cette relation doit être divulguée (ex. : la prime d'un chef de produit est liée aux recettes d'un produit spécifique et cet employé est également l'auteur d'un article parlant de ce produit).
- Teleflex ne rémunère pas les PS pour rédiger des résumés, des publications ou des présentations d'affiches dans lesquels les PS aimeraient rester indépendants.

- **Politique n° 8 : Interactions avec les patients**

- Interactions avec les patients. Les interactions avec les patients ne sont pas des activités promotionnelles. Leur but est d'obtenir des informations améliorant les

connaissances (ex. : conseils consultatifs des patients) ou concernant la prise en charge du patient (ex. : expériences du patient). Le but ultime de toutes les interactions avec les patients est d'améliorer les résultats des patients. Le PRU doit créer un processus afin d'assurer que les mesures de sécurité suivantes sont respectées dans leur région :

- La plupart des juridictions ont des règles/lois spécifiques concernant la publicité directe. C'est pourquoi les organismes juridiques et de régulation doivent être impliqués dans les processus d'approbation/examen au niveau local pour toutes les publicités directes.
- La participation de patients, de soignants ou de médecins doit être basée sur le consentement explicite du patient, du soignant ou du médecin impliqué avant leurs interactions avec Teleflex.
- La participation d'un patient dans une vidéo, une photographie ou un service doit s'appuyer sur un contrat écrit approuvé par les autorités juridiques, quelle que soit l'indemnisation proposée.
- Les patients peuvent être indemnisés pour le temps passé sur des projets appropriés de Teleflex. Le PRU doit définir raisonnablement une indemnisation pour le patient et la documenter localement avant tout événement. Aucune indemnisation ne peut être offerte si elle vise à avoir une influence inappropriée sur les patients.
- Teleflex ne peut en aucun cas influencer le témoignage d'un patient. La liberté d'expression est garantie.

• **Politique n° 9 Formation médicale et aux produits de Teleflex**

- Politique générale. Teleflex peut organiser des réunions d'information et de formation aux produits avec les PS tant que les formations et les informations dispensées dans ces réunions sont fournies par des associés ou des consultants de Teleflex (sous contrat écrit avec Teleflex) qualifiés pour expliquer la bonne utilisation des produits Teleflex, et que le critère de sélection des participants est documenté et approuvé par les CMA. Le caractère commercialement raisonnable devra être documenté et approuvé par les CMA pour chaque PS participant à une réunion d'information et de formation aux produits en dehors de leur région. Il est approprié d'organiser des réunions d'information et de formation aux produits pour assurer la formation :
 - à l'utilisation appropriée des produits Teleflex, conformément aux indications d'utilisation des produits de Teleflex approuvées par les organismes de régulations en vigueur ;
 - à l'application des utilisations et indications approuvées des produits de Teleflex pour assurer la continuité des soins (la mention à des traitements pour des états pathologiques spécifiques n'est autorisée que lorsqu'elle est conforme aux approbations délivrées par les organismes de régulation en vigueur) ; et
 - aux qualités, propriétés et/ou caractéristiques de conception des produits de Teleflex liées aux indications d'utilisation appropriées de ces produits.

• **Politique n° 10 : Fourniture de crédits de formation continue aux professionnels de la santé**

- Politique générale. Teleflex ne peut financer ou octroyer directement des crédits de FC aux PS que dans certaines circonstances. Cette section ne se rapporte pas aux bourses d'études accordées à des événements tiers ou à l'éducation où des crédits de FC sont accordés. Teleflex peut ne pas fournir de crédits de FMC aux médecins. Des crédits de FC de moindre valeur pour les infirmières ou d'autres types de professionnels de la santé

(c'est-à-dire, les inhalothérapeutes, etc.) qui ne sont pas des médecins peuvent être autorisés si :

- Le programme d'enseignement est strictement éducatif et non promotionnel.
- Sauf approbation contraire des CMA, services juridiques et de conformité, le contenu d'enseignement est créé par un tiers.
- Les FC sont administrées par un tiers.
- Teleflex peut proposer un auteur, mais ne doit pas faire la sélection finale de l'auteur du contenu d'enseignement
- Le service juridique de Teleflex doit examiner et approuver le contrat avec le fournisseur tiers de FC.
- Les crédits de FC ne peuvent jamais être utilisés comme récompense pour des affaires passées ou futures.

- **Politique n° 11 : Accords de marketing direct aux consommateurs et de comarketing**

- Politique générale. Avant de mettre en œuvre des programmes de marketing direct ou de comarketing, veuillez confirmer auprès du service juridique si ces programmes sont autorisés par les lois locales.

Lorsqu'ils sont autorisés, les programmes de marketing direct aux consommateurs et les programmes de comarketing ne peuvent jamais être offerts comme incitation ou récompense aux professionnels de la santé pour des activités passées ou futures. Teleflex peut s'associer à des professionnels de la santé pour mener conjointement des programmes d'éducation et de marketing, car ils servent un objectif important en permettant aux professionnels de la santé et à Teleflex d'éduquer les patients et les autres professionnels de la santé sur les conditions médicales et la gamme d'options de traitement disponibles. Cependant, ces programmes doivent être structurés de manière appropriée.

- Le marketing direct aux consommateurs doit :
 - Fournir des informations véridiques et des informations sur l'étiquette sur les produits Teleflex.
 - Être approuvé conformément à toutes les politiques.
 - Permettre au consommateur d'opter pour toute communication de suivi. Toute communication qui serait considérée comme du harcèlement ou de l'intimidation est interdite.
 - Être transparent lorsqu'il s'agit d'une communication Teleflex (c'est-à-dire ne contactez pas les consommateurs d'une manière qui leur ferait croire qu'ils parlent à un fournisseur de soins de santé).
- Les programmes de comarketing et d'enseignement doivent :
 - S'assurer que les contributions et les coûts sont partagés équitablement et également entre Teleflex et le client PS.
 - Être approuvé conformément à toutes les politiques.
 - Se produire uniquement lorsqu'il existe un besoin véritable et légitime de Teleflex de s'engager dans l'activité pour ses propres avantages éducatifs ou marketing.
 - Fournir un contenu équilibré pour les produits Teleflex et le PS.
 - Être documenté dans un contrat juridique approuvé qui décrit le but de l'accord et les rôles, responsabilités et contributions de chaque partie, y compris le paiement des coûts.

- **Politique n° 12 Aide humanitaire et dons de bienfaisance**

- Politique générale : Teleflex peut faire des dons d'argent, de produit ou de services à des entités à but non lucratif légitimes, des organismes caritatifs, des missions ou d'autres

organismes soutenant des projets caritatifs ou à d'autres fins philanthropiques. Les dons ne peuvent pas être liés à une utilisation future, présente ou passée des produits de Teleflex. Toutes les demandes de dons des organismes caritatifs doivent être déposées par écrit et approuvées avant tout versement. Il est interdit de soutenir une association caritative à la demande d'un PS, pour orienter un don vers un PS ou utiliser un don pour encourager un PS à utiliser, recommander, acheter ou prescrire des produits de Teleflex ou le remercier de l'avoir fait.

- Une documentation écrite appropriée énonçant les conditions d'un don doit être établie avec l'organisme caritatif demandeur une fois l'approbation obtenue, et avant que le don ne soit effectué.
- Tous les paiements/aides en nature doivent être versés à des organismes et non à des individus.
- **Politique n° 13 Signalement des problèmes de conformité**
 - Politique générale : Toute infraction connue ou suspectée à ce Code de la part d'un employé ou d'un tiers travaillant pour Teleflex ou en son nom doit être signalée par l'intermédiaire de l'un des canaux suivants :
 - Agent régional de la conformité
 - Responsable de la conformité, VP
 - Vice-président d'audit interne de Teleflex
 - Avocat général de Teleflex
 - Ou par l'intermédiaire de la permanence téléphonique sur www.TeleflexEthicsLine.com
 - Disponible 24 h/24, 7 j/7.
 - Les soupçons peuvent être signalés de façon anonyme par Internet ou par téléphone.
 - Disponible dans plusieurs langues..

Ni les employés de Teleflex ni ses représentants tiers ne feront l'objet de représailles pour avoir signalé de bonne foi des infractions suspectées.

Des procédures internes doivent être mises en place pour les domaines suivants et être désignées sous le terme Polices et procédures d'intégrité (« PPI »).

1. Cadeaux/matériel éducatif
2. Repas d'affaires
3. Bourses de formation
4. Engagement des consultants de PS
5. Salons et congrès
6. Parrainage des représentants
7. Échantillons, démonstrations et évaluations de produits
8. Études de marché
9. Enseignement médical et formation produits
10. Accords de marketing direct aux consommateurs et de comarketing

Toute infraction connue ou suspectée à ce Code de la part d'un associé de Teleflex ou d'un tiers travaillant pour Teleflex ou en son nom doit être signalée aux services juridiques, de conformité ou d'audit interne de Teleflex, au Responsable de la conformité ou à la Permanence téléphonique éthique sur www.TeleflexEthicsLine.com. Aucune action ne sera engagée à l'encontre des associés de Teleflex ayant rapporté de bonne foi des infractions suspectées.