



ORGANISATION MONDIALE DE LA SANTE

CONSEIL EXECUTIF
Cent septième session
Point 8.3 de l'ordre du jour provisoire

EB107/20
30 novembre 2000

Principes directeurs applicables à la collaboration avec le secteur privé en matière de santé

Rapport du Secrétariat

1. A sa cent cinquième session en janvier 2000, le Conseil a fait le point des travaux concernant l'instauration de partenariats public-privé en faveur de la santé.¹ Les membres ont encouragé des formes nouvelles et plus souples de partenariat et d'autres relations en vue de faire progresser le programme de l'OMS en matière de santé. Ils ont également souligné la nécessité de faire preuve d'une complète transparence et d'éviter tout conflit d'intérêts dans le cadre de telles relations.
2. A la même session, le Conseil a approuvé une nouvelle politique pour les ressources extrabudgétaires, privilégiant l'élargissement de l'éventail des donateurs aux entités du secteur privé.²
3. Parallèlement aux activités sur ces questions, un projet de principes directeurs concernant les relations avec les entreprises commerciales³ a été établi et envoyé au milieu de 1999 aux Etats Membres et organisations non gouvernementales en relations officielles avec l'OMS, ainsi qu'à un certain nombre d'autres organismes intéressés, pour qu'ils formulent des observations. Le projet de principes directeurs a également été utilisé lors de l'examen d'une série de propositions distinctes de collaboration avec le secteur privé qui ont été présentées au cours de l'année écoulée. Les principes directeurs ont désormais été révisés sur la base des observations reçues et de l'expérience découlant de leur utilisation.
4. A la suite de l'intérêt manifesté lors des discussions au Conseil en janvier 2000, la version révisée est soumise au Conseil pour information en annexe au présent document.

MESURES A PRENDRE PAR LE CONSEIL EXECUTIF

5. Le Conseil exécutif est invité à prendre note des principes directeurs ci-joints concernant les relations avec les entreprises commerciales.

¹ Documents EB105/8 et EB105/2000/REC/2, procès-verbal de la deuxième séance, page 44.

² Décision EB105(2) et document EB105/2000/REC/1, annexe 8.

³ Définies comme des entreprises à but lucratif.



**Principes directeurs concernant les relations
avec les entreprises commerciales
en vue d'atteindre des objectifs sanitaires**

TABLE DES MATIERES

	Pages
Objet	2
Entreprises commerciales	2
Considérations générales	2
Dons (en espèces)	4
Contributions en nature	7
Personnel détaché	8
Mise au point de produits	8
Recouvrement des coûts	9
Réunions	9
Autres formes d'interaction	10
Utilisation du nom ou de l'emblème de l'OMS	10
Hospitalité	10
Contrôle	10
Examen de la mise en oeuvre	10
Appendice : Procédures de mise en oeuvre	11

OBJET

1. Les présents principes directeurs visent principalement à aider le personnel de l’OMS à entretenir avec les entreprises commerciales des relations propres à déboucher sur des résultats positifs en matière de santé. Ils figurent sur le site Internet de l’OMS, et les Etats Membres, les organisations et les organes du secteur privé et public ainsi que le grand public y ont accès. On trouvera dans l’appendice les procédures à suivre pour leur mise en oeuvre.

ENTREPRISES COMMERCIALES

2. On entend par « entreprise commerciale » toute entreprise à but lucratif. En cas de doute, il convient de vérifier systématiquement auprès du département de l’OMS chargé de la mobilisation des ressources la nature de l’organisation avec laquelle des relations sont envisagées.

3. L’ensemble ou certains des présents principes peuvent aussi s’appliquer à d’autres institutions, notamment aux entreprises publiques, aux associations représentant des entreprises commerciales, aux fondations qui ne se distinguent pas de leur source de parrainage et à d’autres organisations à but non lucratif telles que les établissements universitaires. Il faudrait consulter au plus tôt le Bureau du Conseiller juridique sur la question de l’établissement de relations du type visé par les présents principes avec de telles organisations.

CONSIDERATIONS GENERALES

4. L’OMS oeuvre dans l’intérêt de ses Membres et de leurs populations, mais s’attache aussi à collaborer en matière de santé avec d’autres organes publics, la société civile et les entreprises commerciales. Ces relations doivent avoir pour but principal de permettre à l’OMS de mener plus avant sa mission et ses politiques.

5. Afin d’améliorer les résultats en matière de santé, l’OMS entretient régulièrement avec des entreprises commerciales différents types de relations, notamment sous les formes suivantes :

- participation en compagnie d’une ou de plusieurs entreprises commerciales à des alliances et autres relations (parfois avec d’autres organes publics, gouvernements, organisations non gouvernementales et fondations) pour traiter de problèmes de santé déterminés ;
- échanges d’informations ;
- recherche et développement de produits pour améliorer la santé ;
- activités visant à obtenir pour l’OMS des dons en espèces et en nature ;
- activités de plaidoyer pour la santé.

6. Il importe de se souvenir au moment d'établir des relations que les activités de l'OMS affectent plus largement le secteur commercial, par exemple par les conseils en matière de santé publique, les recommandations sur des normes réglementaires ou d'autres activités qui peuvent influencer le coût des produits, la demande ou la rentabilité de biens ou de services déterminés.
7. Parmi ces activités, il faut citer les normes de qualité, d'innocuité et d'efficacité des produits pharmaceutiques, les pratiques en matière de promotion et la diffusion de l'information sur les produits pharmaceutiques, les principes directeurs relatifs au diagnostic et au traitement ou les conseils qui peuvent affecter le marché de produits ou de catégories de produits particuliers, l'établissement de normes de sécurité chimique et la formulation de lignes directrices en matière de nutrition.
8. Lors de l'établissement de relations avec des entreprises commerciales, la réputation et les valeurs de l'OMS doivent être préservées. La rigueur scientifique ne doit pas être compromise. Le personnel doit dès lors toujours se demander si la relation envisagée peut être à l'origine d'un conflit d'intérêts, réel ou perçu comme tel, que ce soit pour le fonctionnaire ou pour l'action de l'Organisation. Ce sont le Statut et le Règlement du Personnel (ainsi que le cadre éthique qui entrera prochainement en vigueur) qui doivent guider les décisions pour ce qui est des conflits d'intérêts concernant le personnel. Les présents principes régissent les conflits d'intérêts concernant l'Organisation.
9. Le meilleur moyen de déterminer les domaines où peuvent surgir des conflits d'intérêts est de procéder à un examen méthodique de l'entreprise commerciale, et en particulier à une évaluation de la société visée, et de consulter le Bureau du Conseiller juridique. On évitera d'entretenir des relations avec des entreprises commerciales dont les activités sont incompatibles avec l'action de l'OMS, par exemple des entreprises de l'industrie du tabac ou de l'armement.
10. Les relations devraient avoir des buts précis et satisfaire aux critères fondamentaux suivants :
 - a) elles devraient contribuer à l'amélioration de la santé publique ;
 - b) les progrès de la santé publique devraient être en rapport avec le temps et les dépenses consacrés à leur établissement et à leur maintien ;
 - c) elles devraient reposer sur un échange de lettres ou d'accords écrits indiquant clairement la contribution (financière ou autre) de chacune des parties.
11. Les entreprises commerciales travaillant avec l'OMS devront se conformer aux politiques de santé publique de l'OMS en matière de salubrité des aliments, de sécurité chimique, de promotion éthique des médicaments, de lutte antitabac et dans d'autres domaines.
12. En outre, il sera fait usage de critères d'évaluation similaires à ceux qu'appliquent déjà toute une série d'organismes publics pour l'évaluation de partenariats potentiels avec des entreprises commerciales, et notamment l'image publique, la stabilité financière et l'intégrité de la société.
13. L'OMS devra éviter toute collaboration indirecte (en particulier organisée par un tiers agissant en qualité d'intermédiaire entre l'OMS et l'entreprise commerciale).

DONS (EN ESPECES)

14. Les fonds provenant d'entreprises commerciales dont les activités sont sans rapport avec celles de l'OMS peuvent être acceptés, à condition que ces entreprises ne se livrent pas à des activités incompatibles avec celles de l'Organisation. En cas de doute, on consultera le département chargé de la mobilisation des ressources sur les activités des sociétés multisectorielles.

15. On se gardera de solliciter ou d'accepter des fonds d'entreprises qui sont directement intéressées d'un point de vue commercial aux résultats du projet auquel elles apporteraient leur contribution, à moins qu'ils ne soient approuvés conformément aux dispositions sur les essais cliniques ou le développement des produits énoncées ci-dessous.

16. On fera preuve de prudence avant d'accepter un financement provenant d'entreprises commerciales intéressées, ne serait-ce qu'indirectement, aux résultats du projet (l'opération touchant, par exemple, à la sphère d'intérêt de l'entreprise, sans pour autant générer un conflit du type de celui évoqué plus haut). Il faudrait, en pareil cas, inviter d'autres entreprises commerciales ayant un intérêt indirect analogue à apporter elles aussi une contribution, et consulter le Bureau du Conseiller juridique si cela s'avérait impossible. Plus la contribution d'une entreprise déterminée représente une part importante des fonds, plus il faudra veiller à écarter la possibilité de conflits d'intérêts ou l'apparence d'une association inappropriée avec un seul donateur.

Dons liés à des essais cliniques

17. Il faut trancher au cas par cas et toujours soumettre au Comité de la collaboration avec le secteur privé (voir l'appendice), par l'intermédiaire du Bureau du Conseiller juridique, la question de savoir si, en l'absence d'un accord du type de celui visé ci-dessous au paragraphe 39, une contribution en espèces d'une entreprise commerciale peut être acceptée pour un essai organisé par l'OMS sur une spécialité pharmaceutique de la société. On veillera alors à ce que :

- a) l'activité de recherche ou de développement soit importante pour la santé publique ;
- b) les recherches soient engagées à l'initiative de l'OMS.

En outre, si l'OMS ne s'en occupait pas, les recherches :

- ne seraient pas effectuées, ou
- ne le seraient pas conformément aux normes techniques ou éthiques internationalement admises.

18. Si les conditions susmentionnées sont remplies, une contribution financière peut être acceptée d'une société directement intéressée à l'essai en question du point de vue commercial, à condition que les mécanismes voulus soient mis en place pour que l'OMS en contrôle les résultats et qu'ils soient à l'abri de toute influence abusive malvenue ou apparente de la société.

Dons à objet programmatique non spécifié

19. Sous réserve des dispositions prévues par les principes directeurs, les entreprises commerciales peuvent apporter aux programmes de l'OMS des dons à objet non spécifié. L'acceptation de cette forme d'appui est encouragée, à condition que :

- a) le don ne soit pas utilisé pour financer des activités dans lesquelles la société a un intérêt commercial direct. Si le don doit servir à des activités dans lesquelles la société a un intérêt commercial indirect au sens du paragraphe 16, il faudra rechercher des fonds auprès de différentes entreprises ayant un intérêt analogue ;
- b) le montant global des fonds réunis ne soit pas si important que la poursuite du programme dépendrait en grande partie du soutien d'une seule société ou d'un seul groupe d'entreprises commerciales. On évaluera à intervalles réguliers dans quelle mesure la mise en oeuvre du programme dépend d'un tel soutien.

Dons concernant les réunions de l'OMS

20. Pour les réunions organisées par l'OMS, une contribution d'une entreprise commerciale ne peut être acceptée si elle vise expressément à couvrir les frais de participation d'un ou de l'ensemble des invités (y compris les frais de déplacement et d'hébergement), qu'elle soit fournie directement aux participants ou transite par l'OMS.

21. Les contributions destinées à couvrir le coût global d'une réunion peuvent être acceptées, sous réserve des dispositions relatives aux conflits d'intérêts.

Dons concernant la participation de membres du personnel de l'OMS à des réunions extérieures

22. Une réunion extérieure est une réunion organisée par une partie autre que l'OMS. La participation d'entreprises commerciales à la couverture des frais de déplacement de membres du personnel de l'OMS pour leur permettre d'assister à des réunions ou conférences extérieures peut concerner :

- a) les réunions organisées par la société ou l'association professionnelle qui paie le déplacement : le financement des frais de déplacement peut être accepté si la société ou l'association professionnelle supporte également les frais de déplacement et dépenses connexes d'autres participants à la réunion et si l'on a pris la mesure des risques de conflits d'intérêts ;
- b) les réunions organisées par un tiers (par exemple, une partie autre que la société ou l'association professionnelle proposant de prendre en charge les frais de déplacement) : le financement des frais de déplacement par une société ou une association professionnelle ne peut être accepté.

Dons concernant l'élaboration de lignes directrices ou de recommandations

23. Les fonds d'entreprises commerciales ne peuvent être acceptés pour des activités conduisant à l'élaboration par l'OMS de lignes directrices ou de recommandations.

Dons destinés au financement du traitement de membres du personnel

24. Les fonds destinés à financer le traitement de membres du personnel ou de postes déterminés (y compris de consultants à court terme) et provenant d'entreprises commerciales ou d'autres sources commerciales ne peuvent être acceptés s'ils risquent de donner lieu à des conflits d'intérêts réels ou apparents en relation avec l'activité de l'OMS. Toutes les propositions doivent être soumises le plus tôt possible au Bureau du Conseiller juridique.

25. L'acceptabilité des contributions d'entreprises commerciales au financement de projets prévoyant une dotation en personnel doit être examinée à la lumière des autres dispositions pertinentes du présent document.

Dons concernant des publications

26. Des fonds d'entreprises commerciales destinés à couvrir les frais d'impression de publications de l'OMS peuvent être acceptés, pour autant qu'il n'y ait pas de conflit d'intérêts. Ces contributions seront reconnues conformément aux dispositions du paragraphe 28. En aucun cas, des annonces commerciales ne sauraient figurer dans des publications de l'OMS.

Remerciements concernant un don

27. Pour des raisons de transparence, les contributions reçues d'entreprises commerciales doivent être reconnues publiquement. Le moyen fondamental le plus courant consiste à reconnaître les contributions dans les documents relatifs à l'activité concernée, notamment dans toute publication de l'OMS faisant état des résultats de cette activité.

28. Les remerciements sont habituellement libellés selon le modèle suivant : « L'Organisation mondiale de la Santé remercie [nom de la société] de sa contribution financière à [description de la réalisation ou de l'activité]. »

29. Les donateurs ne peuvent pas utiliser les résultats des travaux de l'OMS à des fins commerciales ni se prévaloir à des fins promotionnelles de la contribution qu'ils ont apportée. Ils peuvent toutefois faire mention de leur don dans leurs rapports annuels ou dans des documents similaires. Afin d'assurer le respect de ces dispositions, les lettres appelant les entreprises commerciales à faire des contributions et les accusés de réception à la suite d'un don devront toujours être rédigées en consultation avec le Bureau du Conseiller juridique.

30. La liste des contributions reçues de l'ensemble des sources, y compris des entreprises commerciales, doit figurer dans le rapport financier et les états financiers vérifiés de l'OMS.

Dons anonymes

31. Les dons anonymes ne peuvent en aucun cas être acceptés.

Restitution des dons

32. L'OMS restituera aux donateurs tout montant reçu dont elle découvrira ultérieurement qu'il n'entre pas dans le cadre des conditions prévues par les principes directeurs.

CONTRIBUTIONS EN NATURE

33. L'acceptabilité des dons en nature fait l'objet des paragraphes VI.3.10 à 110 du Manuel de l'OMS. En résumé, ces dispositions prévoient que ces contributions peuvent être acceptées pour autant qu'elles puissent être utilisées et que toute condition s'y rapportant soit conforme aux objectifs et politiques de l'Organisation.¹ Toutefois, conformément aux dispositions du paragraphe VI.3.30 du Manuel de l'OMS, le Bureau du Conseiller juridique doit être consulté au sujet des contributions en nature provenant d'entreprises commerciales.

34. Pour déterminer l'acceptabilité de dons importants de produits pharmaceutiques, on prendra en compte les critères suivants :

- a) l'innocuité et l'efficacité du médicament offert au regard de l'indication considérée reposent sur des données scientifiques solides. L'emploi du médicament pour l'indication en question est approuvé dans le pays bénéficiaire. Il figurera de préférence sur la liste modèle OMS des médicaments essentiels pour cette indication ;
- b) il existe des critères objectifs et justifiables pour la sélection des pays, communautés ou patients bénéficiaires ;
- c) un système d'approvisionnement est en place et on envisage des moyens d'éviter les gaspillages, les vols et les abus (y compris la revente) ;
- d) un programme de formation et d'encadrement est en place pour tout le personnel impliqué dans l'administration efficace de l'approvisionnement, du stockage et de la distribution à tous les points de la chaîne, du donateur jusqu'à l'utilisateur final ;
- e) un don de médicaments ne saurait avoir de caractère promotionnel, qu'il s'agisse de promouvoir l'entreprise elle-même ou la demande d'un médicament qui ne pourra être maintenue après l'épuisement du don ;
- f) un plan de réduction progressive du don a été convenu avec les pays bénéficiaires ;
- g) un système de surveillance des réactions indésirables a été mis en place avec la participation du donateur.

35. Les programmes de l'OMS devront consulter le Bureau du Conseiller juridique afin de négocier et de rédiger un accord approprié avec le donateur. Ils consulteront aussi les services financiers de l'OMS pour déterminer la valeur à laquelle le don sera enregistré dans les états financiers de l'Organisation.

36. Les arrangements impliquant la fourniture de compétences par une entreprise commerciale pour une activité ou un projet de l'OMS devront toujours être soumis au Comité de la collaboration avec le secteur privé par l'intermédiaire du Bureau du Conseiller juridique, et cela à un stade précoce.

¹ Manuel de l'OMS, paragraphe VI.3.20.

PERSONNEL DETACHE

37. Le détachement de personnel d'entreprises commerciales auprès de l'OMS est acceptable, sous réserve que :

- a) le personnel détaché ne provienne pas d'industries dont les activités sont en contradiction manifeste avec la mission de l'OMS ;
- b) il n'y ait pas de conflit d'intérêts entre les activités qu'il est envisagé de confier au personnel détaché à l'OMS et celles qui lui sont confiées par son employeur. On fera preuve d'une prudence particulière en envisageant le détachement d'employés d'entreprises touchant à la santé. Ce type de détachement ne sera envisagé qu'en concertation avec le Bureau du Conseiller juridique et éventuellement après en avoir référé au Comité de la collaboration avec le secteur privé ;
- c) le personnel détaché jouit des compétences, de l'expérience et des aptitudes linguistiques nécessaires pour accomplir les tâches envisagées. Les compétences et l'expérience mises à disposition doivent répondre à des besoins limités dans le temps ;
- d) le mandat du personnel détaché est conçu de façon à garantir qu'il ne prendra pas part, pendant son détachement, à des activités auxquelles son employeur est associé ou qui pourraient servir les intérêts commerciaux de son employeur. En outre, il devra être clairement informé de ses obligations de confidentialité (pendant mais aussi après le détachement). Il ne devra pas, pendant son détachement, solliciter ou accepter des instructions d'une autorité ou entité quelconque extérieure à l'OMS, et en particulier de son employeur, ni faire rapport à une telle autorité ou entité ;
- e) le personnel détaché est censé suivre les mêmes règles de conduite que tout membre du personnel de l'OMS et ne faire rapport qu'à l'OMS ;
- f) le détachement est limité dans le temps. La durée est fixée à l'avance par accord entre l'OMS, l'employeur et le personnel détaché ;
- g) Les accords de détachement avec les entreprises commerciales doivent être négociés en concertation avec le Bureau du Conseiller juridique et le département chargé des ressources humaines. Le contrat conclu avec le personnel détaché doit être visé par le Bureau du Conseiller juridique afin de garantir que toutes les dispositions susmentionnées ont été prises et qu'il reflète fidèlement les termes de l'accord entre l'OMS et l'employeur.

38. Le non-respect des règles de conduite de l'OMS par le personnel détaché peut donner lieu à des mesures disciplinaires et mettre un terme au détachement.

MISE AU POINT DE PRODUITS

39. L'OMS collabore avec des entreprises commerciales à la mise au point de nouvelles technologies dans le domaine de la santé, soit en conduisant des activités de recherche et développement sur leurs produits, soit en délivrant à de telles entreprises des licences pour des biens de propriété intellectuelle appartenant à l'OMS. Des travaux de recherche et développement conjoints ne seront en règle générale entrepris que si l'OMS et la société ont conclu un accord garantissant que le produit final sera largement

distribué, y compris au secteur public dans les pays en développement, à un prix préférentiel. Si un tel accord est conclu, des fonds d'entreprises commerciales peuvent être acceptés pour un essai organisé par l'OMS sur le produit en question, les engagements contractuels obtenus de la part de l'entreprise dans l'intérêt du public l'emportant sur les conflits d'intérêts éventuels que pourrait engendrer l'acceptation d'une contribution financière. Ces contributions doivent être distinguées des contributions pour un essai organisé par l'OMS sur un produit breveté sans qu'il ait été conclu un accord au sens où on l'entend ci-dessus.

40. Les accords de collaboration en matière de recherche et développement devront toujours être rédigés et négociés en consultation avec le Bureau du Conseiller juridique.

41. Si elle a élaboré des spécifications officielles concernant un produit, l'OMS peut fournir des services consultatifs techniques au fabricant pour l'aider à développer son produit conformément à ces spécifications, pour autant que toutes les entreprises connues pour s'intéresser à un tel produit aient été invitées à collaborer avec l'OMS de la même façon.

RECOUVREMENT DES COÛTS

42. Dans les cas où il existe un système d'évaluation de l'OMS, par exemple pour évaluer certains produits, méthodes ou services par rapport à des recommandations officielles de l'OMS, l'Organisation pourra facturer de tels services à des entreprises, sur la base du recouvrement des coûts. Par exemple, des fabricants de pesticides payent pour une évaluation de leurs produits dans le cadre du système d'évaluation des pesticides de l'OMS (WHOPES). On notera toutefois que le but des systèmes d'évaluation officielle de l'OMS est toujours de fournir des avis aux gouvernements et/ou à des organisations, comme l'UNICEF pour les achats. L'évaluation ne constitue pas une approbation par l'OMS du ou des produits en question.

REUNIONS (voir aussi les paragraphes 20 et 21 sur les dons concernant des réunions de l'OMS)

Réunions coparrainées

43. L'OMS ne saurait accepter de coparrainer une réunion organisée par des entreprises commerciales déterminées. Elle peut toutefois coparrainer une réunion pour laquelle les organisateurs scientifiques ont loué les services d'un organisateur de conférence privé chargé des aspects purement logistiques de la réunion et n'apportant aucune contribution à son contenu scientifique.

44. L'OMS ne saurait coparrainer une réunion avec une ou plusieurs entreprises liées à la santé. Il convient d'examiner au coup par coup les autres cas de coparrainage avec des entreprises commerciales et d'en référer systématiquement au Bureau du Conseiller juridique pour déterminer s'il y a un risque de conflit d'intérêts, réel ou apparent.

Expositions organisées à l'occasion de réunions de l'OMS

45. Aucune exposition commerciale ne peut être organisée à l'occasion de réunions de l'OMS (qu'il s'agisse de réunions d'un organe directeur ou de réunions techniques de l'Organisation et qu'elles aient lieu ou non dans les locaux de l'OMS), afin d'éviter toute apparence de conflit d'intérêts ou d'influence sur les résultats de la réunion.

Expositions organisées à l'occasion de réunions coparrainées

46. L'organisation d'expositions commerciales à l'occasion de réunions coparrainées par l'OMS est possible à condition qu'elles aient lieu ailleurs que dans la salle de réunion. Il est à noter que l'OMS ne coparraine pas d'expositions commerciales, que celles-ci s'inscrivent ou non dans le cadre d'une réunion coparrainée. S'il apparaît important d'associer l'OMS à une exposition (par exemple, afin de permettre à un certain public d'avoir connaissance de produits et/ou de services), cette association devrait (sous réserve de l'approbation du Bureau du Conseiller juridique) prendre une autre forme que le coparrainage ou l'utilisation du nom de l'OMS à l'occasion de cette manifestation.

AUTRES FORMES D'INTERACTION

47. Les propositions tendant à l'établissement de relations de travail avec des entreprises commerciales dans des domaines non prévus par les principes directeurs, comme l'établissement d'alliances multipartites ou la fixation du prix de produits, doivent être soumises au Directeur général après examen par le Directeur exécutif ou régional concerné et par le Bureau du Conseiller juridique.

UTILISATION DU NOM OU DE L'EMBLEME DE L'OMS

48. Le nom et l'emblème de l'OMS sont pour le public des symboles reconnus d'intégrité et d'assurance. Aucune entreprise commerciale n'est autorisée à utiliser le nom ou l'emblème de l'OMS pour la promotion, la publicité ou la commercialisation de ses produits ou services. L'utilisation du nom ou de l'emblème dans toute autre circonstance où interviennent des entreprises commerciales ou des associations professionnelles représentant des entreprises commerciales doit toujours être approuvée par le Bureau du Conseiller juridique, en particulier lorsqu'il est envisagé de les utiliser conjointement avec d'autres afin d'indiquer une propriété ou un travail conjoints.

HOSPITALITE

49. Les réceptions de l'OMS et les activités similaires ne peuvent être payées par des entreprises commerciales ou des associations professionnelles.

CONTROLE

50. L'OMS doit conserver le contrôle total des activités pour lesquelles une contribution est apportée en espèces, en nature ou en personnel, en particulier en ce qui concerne le rapport d'activité, son contenu, la publication ou la diffusion du rapport sous quelque forme que ce soit (électronique, par exemple), et le moment de la diffusion.

EXAMEN DE LA MISE EN OEUVRE

51. L'application et l'impact des principes directeurs feront l'objet d'un examen périodique.

APPENDICE

PROCEDURES DE MISE EN OEUVRE

1. L'initiative des contacts entre une entreprise commerciale et l'OMS peut venir de l'une ou l'autre partie. Lors du premier contact avec une entreprise commerciale, le programme concerné de l'OMS se reporte aux principes directeurs et décide si l'accord envisagé peut être acceptable. Le département chargé de la mobilisation des ressources peut apporter son concours pour évaluer l'entreprise commerciale, cette évaluation servant de point de départ aux discussions ultérieures. Il convient de consulter à ce stade le Directeur régional ou exécutif concerné.
2. Le but de santé publique qui sous-tend la collaboration envisagée doit être clairement énoncé.
3. Si l'accord risque de ne pas être acceptable en vertu des principes directeurs, ou si les principes imposent d'en référer au Bureau du Conseiller juridique, celui-ci devra être consulté par l'entremise du Directeur régional ou exécutif concerné.
4. Le Bureau du Conseiller juridique examinera la proposition et si, de son point de vue, il n'y a pas conflit d'intérêts, il pourra y être donné suite.
5. S'il estime que les relations envisagées pourraient ne pas être acceptables en vertu des principes directeurs, le Bureau du Conseiller juridique soumettra, en consultation avec le programme concerné, l'accord envisagé au Comité de la collaboration avec le secteur privé.
6. En cas de propositions apparemment inacceptables, le programme concerné est invité à déterminer en compagnie du Bureau du Conseiller juridique si un accord acceptable peut être élaboré.
7. Le Comité de la collaboration avec le secteur privé se réunit habituellement une fois par mois pour examiner les propositions. En cas d'urgence, les membres du Comité en reçoivent copie en vue d'une décision rapide ou, dans les cas exceptionnels, une réunion spéciale est organisée. Si cela n'est pas possible, le président du Comité peut prendre une décision conforme à la jurisprudence du Comité. S'il l'estime souhaitable, le programme peut donner des informations complémentaires sur son dossier à l'occasion de la réunion du Comité de la collaboration avec le secteur privé.
8. Le Comité de la collaboration avec le secteur privé consigne par écrit ses décisions en les motivant. S'il n'est pas possible de déboucher sur un consensus, il est pris note des différents points de vue. Toutes les décisions du Comité sont soumises pour approbation au Directeur général. Au besoin, les présents principes seront mis à jour (par exemple, en cas de changement d'orientation ou dans des affaires sans précédent).
9. Il faut généralement compter quatre semaines pour traiter une demande ordinaire avec renvoi au Comité de la collaboration avec le secteur privé.

= = =