



NORMES DE PRATIQUE - CONFLIT D'INTÉRÊTS

APPROBATION:	1 MARS, 2019
ENTRÉE EN VIGUEUR:	1 MARS, 2019

PRINCIPES DIRECTEURS

Les patients se fient aux audiologistes et aux orthophonistes pour leur fournir des soins sécuritaires, de qualité et conformes à l'éthique. Cette confiance part du principe que les membres de l'Ordre ne recommandent, vendent, fournissent ou demandent que des services ou produits qui sont nécessaires et dans les meilleurs intérêts du patient. Les membres doivent donc s'assurer que leur jugement professionnel n'est pas influencé par des intérêts personnels ou financiers afin de préserver la confiance des patients envers eux et la profession en général.

Le [Règlement sur la faute professionnelle](#) stipule que le membre qui exerce la profession d'audiologiste ou d'orthophoniste alors qu'il est en conflit d'intérêts est coupable de faute professionnelle (paragraphe 1(11) du Règlement de l'Ontario 749/93). De plus, le code de déontologie des audiologistes et des orthophonistes stipule que les membres doivent éviter de se livrer à des activités qui pourraient être interprétées comme un conflit d'intérêts (règlement administratif 7 de l'Ordre, point 4.2.6).

Un membre est en conflit d'intérêts lorsque, de l'avis d'une personne raisonnable, un intérêt personnel ou financier pourrait influencer son jugement professionnel ou faire passer les intérêts personnels ou financiers du membre ou d'une personne avec laquelle le membre a un lien de dépendance avant les meilleurs intérêts du patient. Un conflit d'intérêts peut donc être réel, potentiel ou perçu.

Les normes qui suivent décrivent ce que l'on attend des audiologistes et des orthophonistes en ce qui concerne la gestion des conflits d'intérêts réels, potentiels et perçus.

DÉFINITIONS

AVANTAGE : Toute incitation ou récompense, directe ou indirecte, incluant un versement d'argent, un rabais, un crédit, un cadeau, un voyage ou une promotion professionnelle.

LIEN DE DÉPENDANCE : Personnes liées entre elles par une relation personnelle ou d'affaires.

ORIENTATION DU PATIENT VERS UN UNE AUTRE RESSOURCE, DEMANDE DE CONSULTATION POUR LE PATIENT, DIRIGER LE PATIENT VERS UNE AUTRE RESSOURCE (*referral*) : Le fait de recommander ou de demander que le patient consulte un autre fournisseur de soins pour des services ou des soins. Cela ne se limite pas seulement aux demandes de consultation d'un spécialiste médical pour le patient. Les demandes de consultation doivent reposer sur un besoin du patient et fournir des options au patient pour choisir un fournisseur. Elles ne doivent d'aucune façon comporter le versement d'argent ou d'avantages en échange de l'orientation du patient vers l'autre fournisseur de soins ou services.

RECOMMANDEZ-NOUS À VOS AMIS : Expression courante utilisée pour décrire les programmes de recommandation qui récompensent le patient pour avoir recommandé le cabinet du membre à leurs amis ou à d'autres personnes (piles gratuites, rabais sur une séance de traitement, certificat-cadeau).

NORMES



Norme

1

Le membre ne doit en aucun cas donner un avantage à une autre personne ou à un autre organisme en échange de l'orientation de patients ni obtenir un avantage pour avoir recommandé un patient ou l'avoir dirigé vers une autre personne ou un autre organisme.

Il est interdit de donner ou de recevoir de l'argent ou un avantage en échange de l'orientation ou de la recommandation de patients. Les services de santé et produits recommandés doivent toujours avoir pour but de répondre aux besoins particuliers du patient et, dans la mesure du possible, le patient doit avoir la possibilité de choisir le fournisseur ou le produit qui lui convient. Demander, recevoir, offrir ou fournir des avantages en échange de l'orientation ou d'une recommandation, telle que les programmes « Recommander vos amis », va à l'encontre de ce principe. Cette restriction comprend diriger un patient vers d'autres fournisseurs de services de santé ou d'autres vendeurs/fournisseurs lorsque le membre ou une personne avec laquelle le membre a un lien de dépendance pourrait potentiellement recevoir un avantage, directement ou indirectement, en échange de la recommandation.



Norme 2

Le membre doit gérer et résoudre tout conflit d'intérêts qui ne peut pas être évité, de façon appropriée.

Même si les membres doivent éviter les conflits d'intérêts, il y a des situations qui peuvent donner lieu à un conflit d'intérêts inhérent, par exemple lorsque le membre recommande ses propres produits ou services ou les produits et services de son employeur. Dans d'autres situations, les membres peuvent recevoir des avantages en échange de la vente ou de la promotion du produit d'un fabricant en particulier. Dans ces situations, les membres doivent uniquement recommander les produits et services qu'ils estiment être dans les meilleurs intérêts du patient et informer ce dernier de tout conflit d'intérêts personnel ou financier, en suivant les étapes suivantes :

- a. divulguer la nature du conflit d'intérêts et en discuter avec le patient avant de fournir les services ou de continuer à fournir les services;
- b. informer le patient des autres solutions pratiques s'offrant à lui, si possible;
- c. s'assurer que le patient consent à procéder à l'obtention des services ou à l'achat des produits.

De plus, les membres doivent prendre des mesures pour atténuer le conflit d'intérêts s'ils envisagent d'offrir à un patient des produits ou services professionnels qui sont également fournis par l'employeur ou l'organisme du membre (en assumant que cela est permis par l'employeur ou l'organisme)¹. Par exemple, un patient qui demande au membre de fournir le service en privé plus rapidement que l'employeur n'est en mesure de fournir le service. Avant d'offrir tout produit ou service s'ajoutant à ou remplaçant ce que l'employeur ou l'organisme offre, le membre doit :

- a. informer le patient que le service est fourni de façon indépendante de l'employeur du membre;
- b. donner au patient l'option de choisir un autre fournisseur de soins, quand c'est possible;
- c. informer le patient des frais pour le service;
- d. s'assurer que le patient exprime sa préférence pour le service en question.

Chacune de ces étapes doit être entreprise et documentée dans le dossier du patient dans le cadre de l'obtention du consentement.

Dans certains cas, la seule façon de gérer ou de résoudre un conflit d'intérêts qui ne peut pas être évité sera de diriger le patient vers un autre fournisseur de soins. Les membres doivent utiliser leur jugement professionnel pour déterminer si leur décision de procéder à l'intervention est dans les meilleurs intérêts du patient.

¹ Le membre a la responsabilité de connaître et de respecter les restrictions imposées par l'employeur quant à la prestation de tels services professionnels ou produits.



Norme 3

Le membre ne doit en aucun cas accepter une situation d'emploi où il se trouve à être le superviseur clinique de la personne qui l'emploie.

Un membre est en situation de conflit d'intérêts s'il doit faire la supervision clinique de la personne qui a le pouvoir de modifier ou de mettre fin à son emploi ou contrat de travail. Il serait raisonnable de présumer que le membre ne pourrait pas évaluer objectivement cette personne et que son jugement professionnel serait compromis. Une telle situation place le patient à risque de recevoir des soins inadéquats. Il n'existe aucune mesure qui permettrait d'atténuer ce conflit d'intérêts. Pour cette raison, ce genre de contrat de travail est interdit.



Norme 4

Le membre doit s'abstenir de conclure avec une personne ou un organisme des ententes qui l'empêchent d'utiliser son jugement professionnel pour formuler des recommandations appropriées.

Bien qu'un membre puisse recevoir des avantages de la part de fabricants pour la prescription, la recommandation ou la vente de produits ou services (dans les conditions décrites à la norme 2 ci-dessus), les membres ne doivent pas accepter de recommander exclusivement un produit ou service dans le but d'en tirer des gains personnels ou financiers. L'exclusivité limite les options de santé du patient en faveur du gain financier du membre. Un tel arrangement peut influencer le jugement professionnel auquel on s'attend des audiologistes et des orthophonistes.