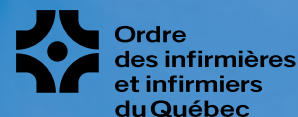


Indépendance professionnelle et conflits d'intérêts

Orientations à l'intention des infirmières



Qu'est-ce que l'indépendance professionnelle et les conflits d'intérêts ?

Aux fins du présent document, nous avons retenu les définitions suivantes qui s'inspirent du *Code de déontologie des infirmières et des infirmiers*.

Indépendance professionnelle

Le fait d'exercer sa profession avec objectivité et de faire abstraction de toute intervention d'un tiers qui pourrait influencer sur l'exécution de ses obligations professionnelles et causer préjudice au client.

Conflit d'intérêts

Une situation où les intérêts en présence sont tels que l'infirmière peut être portée à préférer certains intérêts au détriment de ceux de son client ou encore une situation où son jugement et sa loyauté envers le client peuvent en être défavorablement affectés. Les intérêts peuvent être de nature personnelle ou autre.

Trois types de conflits d'intérêts sont abordés : le **conflit réel**, le **conflit apparent** et le **conflit potentiel**.

Un **conflit réel** est une situation où le conflit est survenu ou est en cours.

Par exemple, une infirmière responsable de l'évaluation des produits dans un centre hospitalier accepte de faire la promotion d'un produit d'une société commerciale en échange d'un voyage d'agrément.

Un **conflit apparent** est une situation qui peut être raisonnablement interprétée comme porteuse d'un conflit réel. Un conflit apparent peut exister, qu'on se trouve ou non en présence d'un conflit réel.

Par exemple, une infirmière experte en soins de plaies utilise toujours les produits d'une même société commerciale et en fait la promotion.

Un **conflit potentiel** est une situation où il y a présence d'intérêts qui, pour l'heure, ne sont pas encore conflictuels mais qui sont susceptibles de le devenir.

Par exemple, une infirmière membre d'un comité d'éthique de la recherche a des intérêts dans une société commerciale laquelle pourrait éventuellement présenter à ce comité, pour évaluation, un protocole de recherche.

Quelle est la nature des conflits d'intérêts ?

Les conflits d'intérêts observés dans l'exercice de la profession d'infirmière sont le plus souvent en rapport avec l'argent, l'information et l'influence.

En rapport avec l'argent

Les conflits d'intérêts auxquels les infirmières se heurtent le plus fréquemment dans le cadre de leur pratique sont liés à des aspects financiers (par exemple, cadeaux, ristournes, marques d'hospitalité et autres avantages).

En rapport avec l'information

Le conflit d'intérêts en rapport avec l'information survient lorsque l'infirmière utilise des informations privilégiées obtenues dans l'exercice de ses fonctions ou des renseignements de nature confidentielle contenus, entre autres, dans le dossier d'un client. Par exemple, une infirmière se trouve en conflit d'intérêts si elle profite de son travail dans un établissement de santé pour s'approprier les coordonnées des futures mamans afin de leur offrir des cours prénataux à titre de travailleuse autonome.

En rapport avec l'influence

Dans l'exercice de sa profession, l'infirmière exerce une certaine forme d'influence en raison de sa compétence, de son expertise et de l'information qu'elle détient. Elle doit toutefois éviter d'influencer la décision d'un client ou d'un tiers tel qu'une société commerciale pour obtenir directement ou indirectement un bénéfice pour elle-même ou pour un autre. Par exemple, une infirmière doit se garder d'influencer la décision d'acheter un produit médical ou pharmaceutique de l'entreprise où son conjoint occupe un poste de représentant commercial.

Le contenu de ce feuillet est tiré du document intitulé *Pour des relations professionnelles intègres – Orientations à l'intention des infirmières concernant l'indépendance professionnelle et les conflits d'intérêts*, disponible sur le site Internet de l'Ordre : www.oiiq.org.

Quelles situations peuvent entraîner des conflits d'intérêts ?

Certaines situations courantes observées dans l'exercice de la profession sont plus susceptibles de mettre l'infirmière en situation de conflit d'intérêts réel ou apparent. Cinq exemples de situations à risque sont présentées avec leurs particularités et des balises sont proposées aux infirmières afin de guider leur réflexion et leur prise de décision.

Les cadeaux offerts par le client

Dans la vie de tous les jours, échanger des cadeaux avec des personnes que l'on côtoie souvent et avec lesquelles on a certaines affinités est un geste naturel. Il est toutefois reconnu que l'échange de cadeaux amène les personnes à s'engager dans une relation faite d'obligations. De fait, quand un cadeau est offert, il provoque chez la personne qui le reçoit un sentiment de dette, une obligation de réciprocité qui lui impose d'offrir à son tour un cadeau ou d'accorder une faveur. Dans une relation professionnelle, les cadeaux, petits ou gros, peu importe leur valeur, peuvent influencer la conduite future de la professionnelle. En fait, ils peuvent amener l'infirmière, d'une part, à privilégier les intérêts d'un client en particulier et, d'autre part, à privilégier ses intérêts plutôt que ceux du client.

Balises destinées à l'infirmière

- Ne pas solliciter de faveurs et refuser les cadeaux de la part d'un client.
- Suggérer au client, s'il insiste pour offrir un cadeau, par exemple des chocolats ou une plante, d'en faire profiter l'ensemble de l'équipe de soins de façon à dépersonnaliser le geste. S'il s'agit d'une somme d'argent, lui proposer de l'offrir à une fondation, à une association ou à un organisme de charité.
- Éviter de faire des confidences au client au sujet de ses difficultés personnelles, notamment celles d'ordre financier.

L'utilisation des échantillons

L'utilisation d'échantillons fournis par les sociétés commerciales est une pratique répandue auprès des professionnels de la santé, dont les infirmières. Les échantillons devraient être utilisés pour entreprendre un traitement immédiat ou pour évaluer la réponse clinique d'un client. La distribution gratuite au client d'échantillons de produits ou de médicaments peut sembler promouvoir le principe d'équité et de justice dans les soins de santé. Toutefois, l'échantillon peut être aussi perçu comme un « cadeau » de l'industrie qui fait la promotion d'un nouveau produit.

Balises destinées à l'infirmière

- Ne pas utiliser sur une base régulière des échantillons pour son usage personnel, tels que crèmes, anovulants.
- Ne pas retirer de gain matériel de la distribution des échantillons.
- Utiliser un échantillon pour évaluer la réponse clinique du client et non pour faire la promotion d'un produit.
- L'infirmière travailleuse autonome ne doit pas utiliser uniquement des échantillons comme substitut à l'achat de fournitures médicales.

L'émergence de nouveaux rôles et les liens avec l'industrie

Depuis plusieurs années, des infirmières sont en contact avec des sociétés commerciales dans l'exercice de leurs fonctions, notamment en vue de recommander l'utilisation ou l'achat des produits et des appareils nécessaires aux soins des clients. La création récente de nouveaux rôles en soins infirmiers et de nouveaux lieux de pratique clinique, par exemple les infirmières travaillant en pharmacie ou en groupe de médecine de famille (GMF), ainsi que les infirmières praticiennes spécialisées, favorise une proximité accrue avec les sociétés commerciales. De plus, les nouvelles activités réservées prévues par la Loi 90, notamment l'initiation de la contraception hormonale par les infirmières, font que celles-ci deviennent des professionnelles davantage ciblées par les fabricants de médicaments. Dans ce contexte, l'infirmière doit faire preuve de vigilance afin de préserver son indépendance professionnelle et d'éviter toute situation de conflit d'intérêts.

Balises destinées à l'infirmière

- Préconiser des négociations ouvertes avec les représentants des sociétés commerciales et des processus d'achat justes et honnêtes, notamment au moyen d'appels d'offres.
- Éviter d'accepter cadeaux, récompenses ou autres avantages offerts par les sociétés commerciales tels que des ristournes liées à la distribution ou à la vente d'appareils.
- Recommander des produits et des appareils qui améliorent la pratique professionnelle et s'appuient sur des résultats probants.
- Préconiser une approche auprès de la clientèle qui vise la promotion de la santé plutôt que la promotion d'un produit ou d'un appareil précis. Dans cette optique, l'infirmière conseille au client un changement d'appareil seulement si l'objectif est de mieux répondre à ses besoins.
- Émettre des recommandations basées sur les résultats d'une évaluation objective qui tient compte des besoins des clients, de la qualité et de l'efficacité du produit.
- Déclarer tout intérêt direct ou indirect dans une société commerciale avec laquelle l'infirmière est en relation et, s'il y a lieu, se retirer du processus de décision.
- Utiliser des aides didactiques qui ne mentionnent aucun produit spécifique. Cependant, le logo de l'entreprise donatrice peut être présent.
- Éviter d'utiliser des documents ou des modèles cliniques faisant la promotion d'un produit en particulier, soit dans la pièce où se donnent les soins, soit dans le lieu où se déroulent les activités d'enseignement à la clientèle.
- L'infirmière travailleuse autonome ne peut accepter de bénéficier d'un loyer gratuit ou à prix réduit de la part d'un pharmacien.

Les activités de formation continue financées par l'industrie

L'infirmière a l'obligation déontologique de tenir à jour ses compétences professionnelles afin d'offrir des soins et des traitements conformes aux normes de pratique généralement reconnues. La formation continue, sous toutes ses formes, représente un moyen privilégié pour les infirmières d'accroître leurs connaissances, de développer leurs habiletés et d'améliorer leurs attitudes.

Depuis quelques années, les sociétés commerciales contribuent financièrement à l'organisation d'activités de formation et font aussi la promotion de programmes d'enseignement en soins de santé de très grande qualité à l'intention des infirmières. Ces activités et programmes sont aussi pour les sociétés commerciales des occasions d'investir dans la promotion de leurs produits. Les infirmières doivent donc être vigilantes afin de ne pas confondre les activités de promotion avec les activités éducatives qu'on leur propose. De plus, elles doivent exercer leur jugement par rapport à l'information présentée à l'occasion de ces activités éducatives.

Afin de s'assurer que les activités de formation continue visent à acquérir, maintenir ou parfaire les connaissances, les habiletés ou les attitudes, des balises sont proposées tant pour les infirmières organisatrices et conférencières que pour les infirmières participantes.

Balises destinées à l'infirmière

Organisatrice d'activités

- S'assurer que le programme de formation continue a pour but le développement des compétences professionnelles et qu'il est élaboré par un comité indépendant.
- S'assurer que les activités éducatives prédominent sur les activités sociales et que ces dernières sont aux frais des participantes.
- Refuser de recevoir une ristourne, en plus de sa rémunération.

Conférencière

- Présenter des données scientifiques et objectives.
- Présenter un produit en mentionnant ses avantages et ses inconvénients, en expliquant l'ensemble des possibilités de traitements disponibles, en faisant état, le cas échéant, des divergences d'opinions existant au sein de la communauté scientifique et en utilisant les noms génériques.
- Éviter de prendre part à des activités d'apparence éducative qui servent en réalité à promouvoir un produit ou un service.
- Accepter des honoraires raisonnables et un remboursement des frais de déplacement, d'hébergement et de subsistance.
- Divulguer aux participantes toute affiliation financière ou autre avec des industries dont les produits sont mentionnés dans son exposé.

Participante

- Peut accepter de l'aide financière (inscription, transport, hébergement) d'une société commerciale pour assister à une activité de formation continue (symposiums scientifiques, congrès à l'extérieur du Québec ou du Canada) uniquement lorsqu'elle se présente sous forme de subvention à la formation au CII, à la DSI ou à une tierce personne, ou selon toutes autres modalités équivalentes. Dans ce cas, la sélection des participantes doit se faire à partir de critères préétablis.
- Éviter de solliciter en son nom personnel l'aide financière d'une société commerciale pour assister à une activité de formation continue.
- Accepter, dans le cadre d'une conférence financée par des sociétés commerciales, un repas à un coût raisonnable.
- Payer le coût des activités sociales offertes pendant un congrès ou un colloque, par exemple soupers gastronomiques, voyages, spectacles, activités sportives.

Des situations liées à la recherche scientifique

La recherche scientifique sur des sujets humains est nécessaire, car elle permet l'acquisition de nouvelles connaissances et l'amélioration du bien-être des personnes. Elle est bénéfique à la société dans son ensemble. La participation de sujets humains à des essais cliniques ou autres soulève certains problèmes éthiques obligeant les chercheuses à se soumettre à un processus d'évaluation des projets.

Les situations de conflit d'intérêts peuvent se manifester à différentes étapes du processus de la recherche, comme lors du recrutement des sujets ou de l'obtention d'un consentement libre et éclairé, et impliquer plusieurs personnes telles que l'infirmière-chercheuse, l'infirmière de recherche, l'infirmière membre du comité d'éthique de la recherche. Les balises suivantes leur sont proposées.

Balises destinées à l'infirmière

Chercheuse et infirmière de recherche

- Divulguer toute situation de conflit d'intérêts liée à ses activités de recherche.
- Divulguer toute situation de conflit d'intérêts aux sujets sollicités pour la recherche.
- Faire preuve d'objectivité dans le recrutement des sujets de recherche.
- Ne pas céder aux pressions exercées pour que l'on déroge au protocole de recherche.
- Ne pas diffuser de résultats en fonction des besoins d'une société commerciale dont l'infirmière obtient des avantages pécuniaires ou autres.
- En situation de conflit d'intérêts, se retirer de la portion de l'activité posant problème, abandonner une partie de ses intérêts ou interrompre la relation créant le conflit.

Membre d'un comité d'éthique de la recherche (CER)

- Divulguer tout intérêt d'ordre pécuniaire ou autres que l'infirmière possède dans une société commerciale dont elle doit évaluer un projet de recherche, et se retirer de la discussion et de la prise de décision.
- Se retirer de la discussion et de la prise de décision lorsqu'elle présente au CER son projet ou un projet de recherche auquel elle collabore.
- Procéder à l'examen des protocoles selon les normes éthiques de la recherche.
- Éviter de passer sous silence une préoccupation sous prétexte de maintenir une bonne relation avec un collègue ou de le protéger contre une atteinte à sa réputation.
- Ne pas utiliser à des fins personnelles ou au profit d'un tiers une information de nature confidentielle acquise dans l'exercice de ses fonctions.
- Sauf sa rémunération, ne pas accepter de cadeau ni de somme d'argent d'une société commerciale concernée par un projet de recherche présenté au comité.

Comment gérer les situations de conflit d'intérêts ?

Des pistes de solutions sont proposées afin de gérer les situations de conflit d'intérêts. Tout d'abord, des questions sont soulevées afin de reconnaître s'il y a une situation de conflit d'intérêts et, par la suite, une voie de solution est offerte.

Reconnaissance des situations de conflit d'intérêts

La première étape pour gérer efficacement les conflits d'intérêts est de prendre conscience qu'ils existent et de faire une évaluation réelle des impacts de la situation et des intérêts en cause. La clé est de déterminer si la situation interfère ou semble interférer avec l'indépendance nécessaire au jugement professionnel.

Pour juger si une situation place l'infirmière en conflit d'intérêts, celle-ci peut se poser les questions suivantes :

1. *Mon employeur, mes clients, mes collègues ou le public en général auraient-ils confiance en mon jugement professionnel s'ils savaient que je suis dans cette situation ?*
2. *Est-ce que je retire des avantages personnels de cette situation ?*
3. *Serais-je à l'aise si mes clients ou d'autres personnes apprenaient que j'ai des intérêts dans cette situation ?*
4. *Le fait d'accepter un cadeau, une somme d'argent ou un voyage peut-il influencer mes décisions actuelles ou futures par rapport au client ou au projet ?*
5. *Le client a-t-il tous les éléments en main pour prendre une décision éclairée ?*
6. *Me sentirais-je redevable de quelque chose envers quelqu'un, aujourd'hui ou dans l'avenir, si j'acceptais cet avantage ?*

Une voie de solution : la divulgation

Dans l'éventualité où l'on détermine qu'il y a une situation réelle ou apparente de conflit d'intérêts, il est primordial pour l'infirmière d'être transparente, c'est-à-dire de divulguer la situation aux personnes ou à l'instance concernée.

La divulgation permet à l'infirmière d'informer les personnes qui pourraient être affectées par la situation quant aux limites de son engagement tout en leur donnant la possibilité de faire des choix éclairés. La divulgation permet aussi aux personnes de savoir ce qui pourrait influencer le jugement professionnel de l'infirmière.

La divulgation n'exempte pas d'agir l'infirmière en situation de conflit d'intérêts. Elle doit se retirer de la portion de l'activité qui pose problème, abandonner une partie de ses intérêts ou interrompre la relation créant le conflit selon les modalités précisées à l'article 24 du *Code de déontologie des infirmières et infirmiers*.

Chaque infirmière doit être en mesure de gérer ces situations en vue de préserver l'intégrité de ses relations professionnelles. Les devoirs et obligations contenus dans le *Code de déontologie des infirmières et infirmiers* qui ont trait à l'intégrité, à l'indépendance professionnelle et aux conflits d'intérêts ainsi qu'à l'information et au consentement sous-tendent les balises proposées pour la pratique professionnelle de l'infirmière. Ils servent de guide à l'analyse de toute situation comportant un risque de conflit d'intérêts et permettent à l'infirmière de juger du meilleur comportement à adopter pour éviter ces situations.