

Novembre 2018 – Cas du mois

Où tirer la ligne – Gérer ses intérêts professionnels et personnels

Contexte

Saul est un ergothérapeute qui a commencé à offrir des soins privés à domicile. Son conjoint (Neil) est propriétaire d'un magasin de produits pour les soins de santé. Ils ont toujours pensé que leurs deux carrières se complétaient parfaitement.

Lors de la première visite de Saul chez Soji – une cliente, il détermine que Soji a besoin de plusieurs appareils et accessoires fonctionnels. Soji s'inquiète du coût de cet équipement car elle a un revenu modeste. Saul lui explique comment ces appareils et accessoires peuvent l'aider à réaliser ses activités quotidiennes mais Soji continue de s'inquiéter. Saul a peur que Soji décide de ne pas les acheter en raison du coût et qu'elle risque alors de se blesser. Il s'arrange pour que Soji reçoive un rabais au magasin de Neil. Soji apprécie ce geste et accepte d'acheter l'équipement dont elle a besoin en utilisant ce rabais. Après avoir organisé l'octroi du rabais, Saul réfléchit à la situation et se demande s'il y a un conflit d'intérêts.

Considérations

- Saul consulte les normes d'exercice et les ressources disponibles sur le site Web de l'Ordre ainsi que les Normes sur la prévention et la gestion des conflits d'intérêts.
- Saul réalise que la norme 7 – Relations avec des personnes concernées s'applique à cette situation. La norme 7 stipule : « L'ergothérapeute réfléchira aux relations personnelles, professionnelles et commerciales qu'il peut avoir avec des personnes concernées et évitera celles qui peuvent être perçues comme posant un conflit d'intérêts. »
- Saul consulte également le module du programme d'éducation réglementaire prescrit (PÉRP) – Conflits d'intérêts pour obtenir des renseignements supplémentaires et comprendre le problème des conflits d'intérêts afin de mieux gérer sa situation.

Résultat

Après avoir consulté les Normes sur la prévention et la gestion des conflits d'intérêts, Saul détermine que les indicateurs du rendement suivants s'appliquent :

7.5 s'il fait la liaison entre un fournisseur et un client, encouragera le client à choisir le fournisseur ou l'équipement qui lui convient, ou fournira des options au client pour choisir un fournisseur, puis fera la liaison entre ceux-ci;

7.6 s'abstiendra de faire des transactions intéressées (transactions avec des intérêts des deux côtés), comme fournir une évaluation à un client et recommander les services d'un fournisseur qui est son partenaire d'affaires;

7.7 divulguera au client la nature d'une relation, le cas échéant, avec une personne concernée et avisera le client de tous les choix et options disponibles, et assurera au client que sa relation professionnelle avec l'ergothérapeute ne sera pas affectée par le choix d'un fournisseur de services ou de produits indépendant.

L'offre d'un rabais au magasin de son conjoint peut être perçue comme un conflit d'intérêts puisque le geste de Saul peut être interprété comme démontrant une préférence pour le commerce de son conjoint. Bien que Saul voulait seulement organiser l'octroi d'un rabais pour aider Soji à acheter les appareils et accessoires, il a établi une relation financière avec sa cliente, ce qui pourrait possiblement créer des attentes qui sont inappropriées dans la relation thérapeute-client. Ces attentes pourraient entraver la capacité de Saul de recommander objectivement de l'équipement approprié s'il est influencé, consciemment ou non, par les bienfaits que peut en tirer son conjoint. Qu'est-ce que Saul aurait dû faire?

- a. Il aurait été prudent pour Saul d'inclure les services offerts par Neil parmi d'autres options, permettant ainsi à la cliente de choisir un fournisseur, ou d'exclure complètement les services de Neil. Si les services offerts par Neil sont inclus dans les options, Saul doit être transparent et divulguer le conflit d'intérêts. Les ergothérapeutes doivent éviter d'arranger des rabais pour leurs clients avec des fournisseurs.
- b. Saul aurait dû rechercher des ressources publiques pour combler les besoins de sa cliente en tenant compte de ses revenus limités.

Discussion

L'Ordre reconnaît que des conflits d'intérêts peuvent survenir dans tout milieu de travail. Il est important que les ergothérapeutes puissent prévoir et identifier les types de conflits d'intérêts qui peuvent se poser dans leur pratique et prennent des mesures proactives pour les prévenir ou les gérer. On s'attend à ce que les ergothérapeutes :

- consultent les Normes sur la prévention et la gestion des conflits d'intérêts pour bien comprendre comment un conflit d'intérêts peut survenir au sein d'une relation thérapeutique;
- soient transparents et discutent de tout conflit d'intérêts avec leurs clients, chefs de service ou personnes concernées, et déterminent le processus approprié pour traiter la situation;
- soient au courant des politiques et procédures de leur organisme en matière de conflits d'intérêts et, lorsqu'il n'y en a pas, en fassent l'élaboration;
- lorsqu'ils recommandent des services et de l'équipement, s'assurent que l'objectif principal de la relation thérapeute-fournisseur est d'agir dans les meilleurs intérêts du client et non pas de satisfaire leurs intérêts personnels;
- s'abstiennent de faire des transactions intéressées dans le cadre desquelles ils reçoivent des avantages monétaires ou promeuvent leurs services en acheminant des clients;
- démontrent un comportement éthique et divulguent tout conflit d'intérêts.

Dans les situations où un conflit d'intérêts ne peut pas être évité ou qu'une telle action peut ne pas être dans les meilleurs intérêts d'un client, on s'attend à ce que l'ergothérapeute gère efficacement le conflit en faisant preuve de prudence et d'intégrité professionnelle.

Il revient à l'ergothérapeute :

- de reconnaître les problèmes de pouvoir et de contrôle;
- de prévoir, d'être vigilant et de gérer les conflits d'intérêts;
- d'exercer sa profession d'une manière qui préserve la confiance du client.

L'ergothérapeute ne devrait jamais oublier que l'obtention du consentement du client ne justifie pas légalement un conflit d'intérêts. Si l'ergothérapeute n'est pas sûr qu'une situation constitue un conflit d'intérêts, il devrait consulter un chef de service ou un superviseur, ou demander l'aide du Service de ressources sur l'exercice de la profession.

Références

- [Normes sur la prévention et la gestion des conflits d'intérêts](#)
- [Code de déontologie](#)
- [Module PÉRP – Conflits d'intérêts \(en anglais seulement\)](#)

Pour plus d'information

Pour toute question sur ce cas ou pour suggérer des sujets pour des cas futurs, communiquez avec le Service de ressources sur l'exercice de la profession au 1 800 890-6570/416 214-1177, poste 240, ou practice@coto.org.

Vous voulez lire d'autres cas? [Inscrivez-vous](#) et recevez les cas lorsqu'ils sont publiés.