



Ordre des ergothérapeutes
de l'Ontario

NORMES SUR LA PRÉVENTION ET LA GESTION DES CONFLITS D'INTÉRÊTS



NORMES SUR LA PRÉVENTION ET LA GESTION DES CONFLITS D'INTÉRÊTS

Introduction

Un conflit d'intérêts survient dans une pratique d'ergothérapie lorsqu'un ergothérapeute a une relation ou un intérêt qui pourrait être perçu par une personne raisonnable comme influant de manière inappropriée sur son jugement professionnel ou sa capacité d'agir dans les meilleurs intérêts du client. Un conflit d'intérêts réel signifie qu'un acte a déjà été posé. Un conflit d'intérêts possible se produit lorsqu'une personne neutre et renseignée pourrait raisonnablement conclure qu'un ergothérapeute pourrait manquer à ses obligations professionnelles d'agir dans les meilleurs intérêts d'un client. Un conflit d'intérêts perçu surgit lorsqu'une personne neutre et renseignée pourrait raisonnablement conclure qu'un ergothérapeute a été influencé de façon inappropriée, même si cela n'est pas vraiment le cas. Donc un conflit d'intérêts possible ou perçu est aussi important qu'un conflit d'intérêts réel. Tout conflit d'intérêts, qu'il soit réel, possible ou perçu, doit être traité.

La *Loi de 1991 sur les professions de la santé réglementées* (LPSR), telle que modifiée, reconnaît les ergothérapeutes comme des professionnels autonomes. La réglementation de la profession exige que les ergothérapeutes exercent leur profession conformément à des normes et à des principes reconnus et les appliquent uniformément, de manière responsable et intentionnelle, dans le milieu des soins de santé.

Les ergothérapeutes ont un devoir légal et éthique d'agir de bonne foi et de fournir des services de soin de santé qui sont dans les meilleurs intérêts de leurs clients. Un conflit d'intérêts peut compromettre la confiance du client envers son ergothérapeute. Les normes sur la prévention et la gestion des conflits d'intérêts ont pour but de veiller à ce que tous les ergothérapeutes en Ontario connaissent les attentes minimales de l'Ordre pour identifier, prévenir et gérer les conflits d'intérêts.

Un conflit d'intérêts est souvent associé à des avantages monétaires mais il peut aussi être le résultat d'une transgression ou d'une violation des limites, comme lorsqu'un ergothérapeute veut satisfaire ses propres besoins au détriment des intérêts d'un client, dans l'immédiat ou possiblement plus tard.

Si un conflit d'intérêts n'est pas résolu, ceci peut compromettre la confiance et le respect du client envers l'ergothérapeute ou l'organisme qui est représenté par l'ergothérapeute. C'est pourquoi un conflit d'intérêts est un problème important pour les membres et pour l'Ordre. De plus, l'Ordre reçoit plusieurs appels de membres qui demandent de l'information ou des conseils sur des sujets reliés à des conflits d'intérêts dans l'exercice de leur profession. Le ministère de la Santé et des Soins de longue durée s'inquiète également de ce problème et a publié des lignes directrices à cet effet pour aider les ordres de réglementation des professions de la santé à élaborer des règlements sur les conflits d'intérêts.

NORMES SUR LA PRÉVENTION ET LA GESTION DES CONFLITS D'INTÉRÊTS

Les ergothérapeutes sont dans une situation d'autorité et ont donc le devoir de veiller aux meilleurs intérêts de leurs clients qui se fient à leur professionnalisme. Les ergothérapeutes ont accès à des renseignements personnels et de nature délicate; ils travaillent souvent avec des personnes qui peuvent être vulnérables de diverses façons. Pour cette raison, les ergothérapeutes ont une responsabilité professionnelle de respecter les valeurs fondamentales que sont la confiance et le respect. Lorsqu'un ergothérapeute est dans une situation de conflit d'intérêts, ces valeurs fondamentales ainsi que la confiance dans le système des soins de santé peuvent être compromises. La gestion d'un conflit d'intérêts est une mesure importante parce que ceci intègre les principes soutenant les valeurs suivantes : honnêteté, équitabilité, reddition de compte et transparence. Le fait de s'assurer que sa propre pratique ne présente pas de conflits d'intérêts permet également de maintenir de bonnes pratiques centrées sur le client qui tiennent compte de la dignité et de la valeur de chaque personne ainsi que de leur diversité et individualité. Un ergothérapeute commet une faute professionnelle lorsqu'il exerce sa profession dans le cadre d'un conflit d'intérêts. Les normes sur les conflits d'intérêts ne visent pas seulement à aider les ergothérapeutes à respecter les normes et les règlements mais également à maintenir et à promouvoir la confiance et le respect vis-à-vis la profession.

Il revient aux ergothérapeutes de reconnaître et de prévoir les situations de conflits d'intérêts. De façon continue, les ergothérapeutes devront prévenir ou éviter proactivement les conflits d'intérêts et, lorsque cela n'est pas possible, prendre des mesures pour les gérer efficacement.

Afin de veiller aux meilleurs intérêts de ses clients, l'ergothérapeute identifiera toutes les personnes concernées lors de la prestation de ses services. En se servant de son jugement professionnel et de ses connaissances, l'ergothérapeute tient compte des attentes individuelles de chaque personne. Lorsqu'il détermine les paramètres de son rôle, l'ergothérapeute identifie et gère tous les intérêts concurrentiels de personnes concernées ainsi que ses propres intérêts.

Compte tenu de ses connaissances professionnelles, de la confiance qu'il inspire et de sa situation d'autorité, l'ergothérapeute ne devrait pas oublier qu'il est responsable de prévenir les conflits d'intérêts qui pourraient survenir parce qu'il abuse de ses pouvoirs ou de son autorité. Il revient à l'ergothérapeute de reconnaître les problèmes de pouvoir et de contrôle, de prévoir, d'être vigilant, de gérer les conflits d'intérêts et 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.**

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. Les normes et indicateurs du rendement suivants précisent ce que l'on attend des ergothérapeutes en ce qui concerne la prévention ou la gestion des conflits d'intérêts réels, possibles ou perçus. Les normes permettront aux ergothérapeutes d'être plus proactifs et de démontrer un jugement professionnel judicieux pour reconnaître, prévenir et gérer les situations pouvant poser un conflit d'intérêts.

APPLICATION DES NORMES SUR LA PRÉVENTION ET LA GESTION DES CONFLITS D'INTÉRÊTS

- Les normes suivantes décrivent les attentes minimales pour les ergothérapeutes.
- Les indicateurs du rendement énumérés en dessous de chaque norme décrivent des comportements plus précis qui démontrent que la norme a été respectée.
- Il peut y avoir des situations dans le cadre desquelles les ergothérapeutes déterminent qu'un indicateur du rendement n'est pas aussi pertinent, compte tenu de facteurs reliés au client ou au milieu (comme un ergothérapeute qui travaille dans une région éloignée et qui ne peut pas éviter certaines relations). Un ergothérapeute dans une telle situation peut devoir obtenir plus de précisions sur ce qui est attendu de lui/d'elle.
- On ne s'attend pas à ce que tous les indicateurs du rendement soient toujours évidents mais ils doivent être démontrés si cela est nécessaire.
- On s'attend à ce que les ergothérapeutes utilisent toujours leur jugement clinique pour déterminer la meilleure façon de répondre aux besoins particuliers de leurs clients, conformément aux normes de leur profession.
- On s'attend également à ce que les ergothérapeutes puissent expliquer de façon acceptable toute variation de la norme.

Conformément à la *Loi de 1991 sur les professions de la santé réglementées*, l'Ordre peut formuler des règlements concernant l'exercice de sa profession. Le *Règlement sur la faute professionnelle* (2007) de l'Ordre établit que « la contravention à une norme régissant l'exercice de la profession ou le défaut de respecter les normes régissant l'exercice de la profession » constitue une faute professionnelle.

Les publications de l'Ordre précisent des paramètres et des normes dont devraient tenir compte tous les ergothérapeutes de l'Ontario lorsqu'ils prennent soin de leurs clients et exercent leur profession. Ces publications sont élaborées en consultation avec les ergothérapeutes et elles décrivent les attentes professionnelles en vigueur. Veuillez prendre note que ces publications peuvent être utilisées par l'Ordre ou d'autres organismes pour déterminer si des normes d'exercice et des responsabilités professionnelles appropriées ont été maintenues.

APERÇU DES NORMES SUR LA PRÉVENTION ET LA GESTION DES CONFLITS D'INTÉRÊTS

PARTIE A

Les trois premières normes sont les principes directeurs proposés pour les Normes sur la prévention et la gestion des conflits d'intérêts :

Norme 1. Identification d'un conflit d'intérêts

Norme 2. Prévention d'un conflit d'intérêts

Norme 3. Gestion d'un conflit d'intérêts

PARTIE B

Les normes suivantes sont des normes plus précises sur la prévention et la gestion des conflits d'intérêts :

Norme 4. Avantage personnel

Norme 5. Relations duelles ou multiples

Norme 6. Auto-acheminement

Norme 7. Relations avec des personnes concernées

Norme 8. Recherche ou assurance/amélioration de la qualité

Norme 9. Membre d'un conseil, d'un comité ou d'autres entités administratives

PARTIE A

1. Identification d'un conflit d'intérêts

Parfois, une situation posant un conflit d'intérêts peut être difficile à identifier et même un ergothérapeute expérimenté peut avoir des problèmes à la reconnaître. Une situation peut possiblement poser un conflit d'intérêts ou être perçue comme posant un conflit d'intérêts par d'autres personnes, même si l'ergothérapeute ne s'en aperçoit pas. Que le conflit d'intérêts soit réel, possible ou perçu, on s'attend à ce que l'ergothérapeute prévoit cette situation et s'en occupe en conséquence.

Norme 1

L'ergothérapeute fera preuve d'une vigilance proactive et reconnaîtra tout conflit d'intérêts réel, possible ou perçu.

Indicateurs du rendement

L'ergothérapeute :

- 1.1 s'assurera qu'il comprend bien ce qu'est un conflit d'intérêts ainsi que sa pertinence pour la profession, et il se renseignera sur les situations, scénarios et milieux possibles pouvant mener à un conflit d'intérêts;
- 1.2 réfléchira à ce qui suit et reconnaîtra :
 - 1.2.1 les activités qui influent sur sa capacité d'être impartial et neutre dans le cadre d'une relation client-thérapeute,
 - 1.2.2 les avantages qui peuvent, directement ou indirectement, influencer sur son jugement professionnel,

- 1.2.3 des opinions, parti pris ou croyances ancrés sur la race, le sexe, la religion, l'âge, l'orientation sexuelle, les handicaps, la nationalité ou d'autres motifs protégés par les droits de la personne et qui influent sur sa capacité de satisfaire les besoins d'un client,
- 1.2.4 qu'un conflit peut ne pas vraiment exister (conflit réel) mais être simplement perçu ou possible;
- 1.3 examinera si d'autres personnes peuvent possiblement percevoir un conflit d'intérêts qui compromettrait la crédibilité de l'ergothérapeute et la qualité de ses soins;
- 1.4 demandera l'avis de personnes compétentes, comme des gestionnaires, des leaders dans le domaine de la discipline, des pairs ou l'Ordre lorsqu'il n'est pas sûr qu'il y a un conflit d'intérêts réel, possible ou perçu;
- 1.5 essaiera de prévoir et de prévenir les situations qui peuvent poser un conflit d'intérêts avant qu'un conflit d'intérêts réel, possible ou perçu ne se produise;
- 1.6 appliquera les politiques et procédures de son organisme, s'il y en a, pour identifier des conflits d'intérêts réels, possibles ou perçus.

2. Prévention d'un conflit d'intérêts

Bien que l'on ne puisse pas éviter tous les conflits d'intérêts, ceci est possible dans la plupart des cas.

Norme 2

L'ergothérapeute fera des efforts délibérés, y compris communiquer avec ses clients, pour éviter ou prévenir un conflit d'intérêts réel, possible ou perçu.

Performance Indicators

L'ergothérapeute :

- 2.1 évitera de participer à des activités ou à des ententes qui pourraient compromettre son jugement professionnel, comme accepter des récompenses monétaires, des bienfaits ou d'autres avantages pour un certain nombre d'acheminements;
- 2.2 gèrera ses relations professionnelles de manière à prévenir les conflits d'intérêts, comme éviter de traiter des membres de la famille;
- 2.3 se concentrera sur son rôle principal de fournisseur de services de la santé en ne se servant pas de sa position/de son statut en tant qu'ergothérapeute pour recevoir des bienfaits non pertinents ou des marchandises ou des services gratuits (ou en dessous du prix courant), comme l'obtention d'un espace de bureau gratuit ou peu dispendieux d'une personne qui pourrait profiter des recommandations qu'il fait à ses clients;
- 2.4 offrira un service juste et équitable en évitant les traitements préférentiels ou discriminatoires de clients ou d'organismes/établissements particuliers, comme la planification de visites préférentielles dans des établissements qui paient un tarif plus élevé;

- 2.5 appliquera les politiques et les procédures organisationnelles en vigueur concernant les conflits d'intérêts, ou démontrera une démarche uniforme fondée sur les normes de l'Ordre pour prévenir et gérer les conflits d'intérêts;
- 2.6 maintiendra une relation de confiance en ne prenant pas avantage de sa position, y compris son accès à des renseignements confidentiels ou à des connaissances acquises en traitant avec les clients et les organismes;
- 2.7 avisera les clients et les intervenants d'autres options de service, qui peuvent comprendre l'acheminement à une tierce partie qui fournira des services en leur nom, lorsqu'il y a un conflit d'intérêts possible, réel ou perçu.

3. Gestion d'un conflit d'intérêts

Les conflits d'intérêts peuvent différer. Certains peuvent être très graves et devoir être prévenus ou évités à tout prix. D'autres conflits toutefois sont moins graves et peuvent être gérés judicieusement. Il y a des cas où des conflits d'intérêts ne peuvent pas être évités. Dans ces cas, le conflit d'intérêts doit être géré (par exemple, un ergothérapeute dans une petite collectivité peut fournir des services à un client qui est également un ami qui fréquente la même église).

Norme 3

L'ergothérapeute sera proactif pour gérer et atténuer efficacement un conflit d'intérêts qui ne peut pas être évité.

Indicateurs du rendement

L'ergothérapeute :

- 3.1 prendra les mesures appropriées, lorsque cela sera possible, pour résoudre ou se retirer d'une situation où un conflit d'intérêts est reconnu ou perçu;
- 3.2 prendra les mesures suivantes lorsqu'un conflit d'intérêts ne peut pas être évité :
 - 3.2.1 divulguer le conflit d'intérêts possible, réel ou perçu au client ou aux personnes concernées pendant toute la prestation des services,
 - 3.2.2 après avoir communiqué le conflit d'intérêts, aviser le client de son droit de refuser en tout temps ses services,
 - 3.2.3 si le conflit d'intérêts est réel et ne peut pas être évité, documenter les mesures prises pour traiter le conflit.

PARTIE B

Veillez consulter les trois premières normes avant de passer aux normes suivantes sur la prévention et la gestion des conflits d'intérêts.

4. Avantage personnel

Les conflits d'intérêts peuvent être décrits comme l'obtention d'avantages qui posent un conflit avec les responsabilités de l'ergothérapeute envers un client ou qui peuvent influencer de manière inappropriée avec la capacité de l'ergothérapeute d'agir dans les meilleurs intérêts du client. De tels avantages peuvent causer des gains matériels, financiers, professionnels ou personnels de la part de l'ergothérapeute ou d'une personne ou corporation qui lui est étroitement associée. On s'attend à ce que le jugement et les pratiques professionnelles de l'ergothérapeute soient objectifs et transparents sans être teintés par des gains matériels, financiers ou personnels. Un des problèmes qui surgit le plus souvent dans la pratique de l'ergothérapeute est la présentation de cadeaux. Veillez consulter les exemples à cet effet dans les *Normes sur les limites professionnelles* (OEO).

Norme 4

L'ergothérapeute n'exploitera pas la relation thérapeutique qu'il a avec un client pour obtenir tout gain ou avantage personnel qui peut l'empêcher de faire preuve d'un jugement professionnel judicieux.

Indicateurs du rendement

L'ergothérapeute :

- 4.1 s'abstiendra d'échanger des cadeaux, des marques d'hospitalité ou d'autres avantages pour éviter de créer des attentes vis-à-vis le type de soins que le client recevra et prévenir la perception que l'intégrité de l'ergothérapeute pourrait être compromise;
- 4.2 lorsqu'il recommande des produits ou des services, s'abstiendra de suggérer au client qu'il achète ou obtienne des services d'un fournisseur de soins de santé ou de produits particuliers lorsque l'ergothérapeute peut en obtenir des gains personnels ou financiers. Lorsque cela n'est pas possible, il doit :
 - 4.2.1 divulguer au client qu'il peut obtenir des gains personnels ou financiers,
 - 4.2.2 discuter d'autres options de produits et services et permettre au client de faire un choix s'il y a un conflit d'intérêts,
 - 4.2.3 assurer le client que la décision du client de choisir un autre produit ou fournisseur ne nuira pas aux services fournis par l'ergothérapeute;
- 4.3 s'assurera que son obligation première est de veiller aux intérêts du client en s'abstenant de conclure des ententes qui poseraient un conflit dans ses devoirs (comme lorsque de l'argent ou d'autres avantages sont donnés ou reçus selon le nombre d'acheminements faits par l'ergothérapeute);
- 4.4 maintiendra une documentation écrite (pour démontrer le processus suivi ou les mesures prises).

5. Relations duelles ou multiples

Une relation duelle existe lorsqu'un ergothérapeute assume les responsabilités d'un ergothérapeute tout en ayant au moins un autre type de relation (relations multiples si plus de deux relations) avec le même client. La deuxième (ou les autres) relation peut être personnelle, sociale, financière ou professionnelle, et elle peut être concurrente ou subséquente à la relation thérapeutique. Ce type de relation peut aussi se produire lorsqu'un ergothérapeute joue un rôle professionnel avec une personne et promet de former un autre type de relation dans l'avenir avec cette personne ou une autre personne qui lui est étroitement reliée.

Norme 5

L'ergothérapeute évitera les relations duelles ou multiples (comme les relations personnelles, professionnelles ou financières) qui pourraient compromettre son jugement professionnel ou accroître le risque d'une violation des limites menant à un conflit d'intérêts.

Indicateurs du rendement

L'ergothérapeute :

- 5.1 identifiera les situations où des rôles duels ou multiples influent ou pourraient raisonnablement être perçus comme influant sur son jugement ou sa capacité de rester impartial et neutre dans le cadre d'une relation thérapeutique (comme la relation avec un partenaire d'affaires, un ami ou un membre de la famille);
- 5.2 s'assurera qu'il :
 - 5.2.1 ne commence ou ne maintient jamais une relation sexuelle avec un client actuel ou avec quelqu'un (comme le parent d'un enfant) avec qui le client a une relation personnelle importante (voir les *Normes de prévention des mauvais traitements d'ordre sexuel*, OEO),
 - 5.2.2 n'échange jamais avec un client des renseignements personnels ou financiers non pertinents qui pourraient mener à un conflit d'intérêts;
- 5.3 évitera d'établir une relation thérapeutique avec des membres de la famille, des collègues ou des amis, sauf si aucune autre option n'est disponible pour fournir le service requis. Lorsque ceci se produit, l'ergothérapeute :
 - 5.3.1 divulguera complètement au client et à toute tierce partie payante les problèmes de limites et les conflits d'intérêts qui pourraient se poser (voir les *Normes sur les limites professionnelles*, OEO).

6. Auto-acheminement

Un auto-acheminement se produit lorsqu'un ergothérapeute qui exerce sa profession dans un lieu de travail achemine un client vers un autre lieu de travail où il possède des intérêts ou peut obtenir un gain. Ceci peut se produire par exemple lorsqu'un ergothérapeute qui travaille dans un hôpital achemine un client vers une clinique dans laquelle il a des intérêts financiers.

Norme 6

Un auto-acheminement se produit lorsqu'un ergothérapeute qui exerce sa profession dans un lieu de travail achemine un client vers un autre lieu de travail où il possède des intérêts ou peut obtenir un gain. Ceci peut se produire par exemple lorsqu'un ergothérapeute qui travaille dans un hôpital achemine un client vers une clinique dans laquelle il a des intérêts financiers.

Indicateurs du rendement

L'ergothérapeute évitera de faire des auto-acheminements ou de solliciter pour ses propres intérêts des clients qu'il rencontre dans le cadre de son emploi. Lorsque ceci ne peut pas être évité, l'ergothérapeute:

- 6.1 divulguera toujours les actes d'auto-acheminement à ses clients et, lorsque cela est approprié, aux organismes qui appuient ou reçoivent l'acheminement ainsi qu'aux autres personnes concernées;
- 6.2 fournira aux clients l'option d'obtenir des services de rechange;
- 6.3 documentera la divulgation complète qui a été faite au client, au chef de service et/ou aux personnes concernées.

7. Relations avec des personnes concernées

Les ergothérapeutes ont besoin de prévoir tout conflit réel, perçu ou possible dans le cadre de relations personnelles, professionnelles ou commerciales avec des personnes concernées. Ces relations peuvent, selon les circonstances, constituer un conflit d'intérêts.

Dans cette norme, les personnes concernées sont les fournisseurs, les entreprises et les fabricants. Certaines relations ou entreprises commerciales avec des personnes concernées peuvent être une source de conflit d'intérêts. Un ergothérapeute peut avoir une relation ou un rapport étroit avec un fournisseur d'équipement provenant de son expérience avec l'équipement du fournisseur. Le fournisseur peut offrir à l'ergothérapeute le modèle le plus récent de l'équipement à essayer à la clinique où travaille l'ergothérapeute. De même, l'ergothérapeute peut évaluer et recommander de l'équipement ou du matériel, et avoir des liens d'affaires avec le fournisseur qui vend cet équipement (transactions intéressées).

Norme 7

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.

Indicateurs du rendement

L'ergothérapeute :

- 7.1 reconnaîtra et s'assurera que le principal objectif des interactions professionnelles entre l'ergothérapeute et les entreprises, fabricants ou fournisseurs est de veiller aux meilleurs intérêts des clients plutôt qu'aux intérêts privés de chaque partie;

- 7.2 reconnaîtra que sa principale obligation est envers le client – des relations avec des personnes concernées seront formées seulement si elles n'affectent pas l'intégrité et la confiance de la relation ergothérapeute-client;
- 7.3 évitera de satisfaire tout intérêt personnel en faisant un acheminement vers des programmes, produits ou services;
- 7.4 s'abstiendra de se servir de son rôle ou de sa position pour obtenir des prêts personnels de fournisseurs d'équipement;
- 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.

8. Recherche ou assurance/amélioration de la qualité

La recherche dans le présent contexte peut être définie comme la recherche de connaissances ou d'une meilleure compréhension, ou comme toute étude utilisant des méthodes scientifiques.

Lorsque la recherche est effectuée avec des êtres humains, on s'attend à ce que les ergothérapeutes s'assurent qu'ils obtiennent une approbation à cet effet auprès d'un comité d'éthique de la recherche (le comité qui est responsable de l'évaluation et de l'approbation éthique de toutes les activités de recherche faisant participer des êtres humains pour s'assurer que les participants ne sont pas blessés, maltraités ou exploités, et veiller à ce que l'ergothérapeute s'engage à respecter les méthodes scientifiques plutôt qu'à satisfaire ses propres intérêts pour en retirer des gains personnels ou financiers pour les chercheurs ou les commanditaires). Lorsqu'un ergothérapeute fait participer un client à une recherche, il suivra les procédures et les mesures de sécurité établies dans le processus d'approbation du comité d'éthique de la recherche de l'organisme ou établissement pertinent. Ces procédures comprendront une explication détaillée de tous les aspects de la recherche avant de demander le consentement éclairé et continu du client. Les procédures assureront également que les clients ne sont pas sujets à une pression indue pour les faire participer.

Il peut y avoir des cas où un ergothérapeute a décidé d'étudier ou d'évaluer un certain aspect de sa pratique qui ne constitue pas une recherche selon les critères du comité d'éthique de la recherche. Le Groupe consultatif interagences en éthique de la recherche, qui rassemble les trois organismes de recherche du gouvernement fédéral, a déterminé que ces types de projet peuvent être classés comme des études d'assurance/amélioration de la qualité. Le groupe a défini les études d'assurance/amélioration de la qualité comme des activités d'évaluation des programmes et des examens ou tests du rendement utilisés exclusivement à des fins d'évaluation, de gestion ou d'amélioration. Ceci est différent des études de recherche qui visent à répondre à une question de recherche et sollicitent l'opinion critique des pairs lors de présentations ou de débats dans des tribunes publiques.

Bien que certains des indicateurs du rendement décrits ci-dessous soient généralement couverts par le comité d'éthique de la recherche, ils sont présentés ici pour guider les ergothérapeutes qui entreprennent des projets d'assurance/amélioration de la qualité qui ne sont pas couverts par un tel comité. Qu'il s'agisse d'un projet de

recherche ou d'amélioration de la qualité, les clients doivent être assurés de la confidentialité de l'information fournie et du maintien de leur anonymat. L'ergothérapeute évitera les conflits d'intérêts en veillant à ce que les meilleurs intérêts de ses clients sont sa priorité. Ceci signifie que les clients doivent être assurés que leurs intérêts ne sont pas dominés par les intérêts de l'ergothérapeute.

Norme 8

L'ergothérapeute s'assurera que les intérêts et le bien-être de ses clients sont prioritaires lorsqu'il les fait participer à un projet de recherche ou d'assurance/amélioration de la qualité.

Indicateurs du rendement

Projets de recherche

Lorsqu'un ergothérapeute est impliqué dans un projet de recherche, il :

- 8.1 demandera à un comité d'éthique de la recherche associé à son organisme ou à son établissement d'examiner et d'approuver le projet pour s'assurer que les activités de recherche entreprises sont éthiquement valables, socialement responsables et scientifiquement valides;
- 8.2 divulguera la nature de tout conflit d'intérêts aux participants et au comité d'éthique de la recherche lorsqu'il aura le rôle dual de chercheur et d'ergothérapeute et qu'il demandera le consentement des participants;
- 8.3 divulguera au comité d'éthique de la recherche et aux participants tout encouragement financier offert par des organismes parrainant la recherche;
- 8.4 demandera le consentement éclairé et continu des clients participant au projet de recherche.

Projets d'assurance/amélioration de la qualité

Lorsqu'un ergothérapeute participe à un projet d'assurance/amélioration de la qualité auquel participent activement des clients, il :

- 8.5 s'assurera que ses clients sont très bien renseignés sur le but, les méthodes, les risques et l'utilisation prévue des résultats du projet d'assurance/d'amélioration de la qualité;
- 8.6 s'assurera qu'il a obtenu le consentement éclairé de ses clients avant de leur demander de participer à un projet d'assurance/amélioration de la qualité;
- 8.7 comprendra et s'assurera qu'il continue d'avoir le consentement éclairé de ses clients puisqu'il s'agit d'un processus continu qui doit être réévalué à divers stades du projet;
- 8.8 s'assurera que ses clients ne sont pas et ne seront pas poussés ou influencés indument pour participer à un projet;
- 8.9 avisera les clients s'ils recevront une récompense financière ou autre pour leur participation à un projet;
- 8.10 avisera les clients s'il est récompensé pour recruter des participants, à part sa rémunération régulière.

9. Membre d'un conseil, d'un comité ou d'autres entités administratives

Certains ergothérapeutes sont membres d'un comité, d'un conseil ou d'autres entités administratives similaires où ils ont accès à des renseignements confidentiels et/ou qui influent sur la prise de décisions. Un ergothérapeute compromet son rôle dans un tel comité s'il risque d'y gagner financièrement ou s'il obtient un privilège, un acheminement ou un emploi à la suite d'une certaine décision.

Norme 9

L'ergothérapeute protégera l'intégrité de tout comité, conseil ou autre entité administrative du même genre lorsqu'il en est membre. L'ergothérapeute évitera et/ou traitera (en divulguant complètement) toute situation qui pourrait poser un conflit d'intérêts réel, possible ou perçu.

Indicateurs du rendement

L'ergothérapeute :

- 9.1 s'abstiendra de participer à des activités ou à des processus d'un conseil, comité ou autre entité administrative dont il est membre qui pourrait causer un conflit d'intérêts réel, possible ou perçu, comme siéger à un comité qui examine ou juge la conduite d'un collègue ou d'un compétiteur;
- 9.2 s'abstiendra de voter ou de participer à une rencontre lorsqu'il risque d'y gagner financièrement ou d'obtenir un privilège, un acheminement ou un emploi à la suite d'une certaine décision;
- 9.3 divulguera une situation qu'il perçoit comme pouvant constituer un conflit d'intérêts réel, possible ou perçu, comme siéger à un comité d'audience où il connaît un des candidats;
- 9.4 consultera et respectera les politiques sur les conflits d'intérêts de l'organisme.

Annexe 1

Exemples de scénarios d'entraînement

Avantage personnel

Une entreprise qui fournit des fauteuils roulants a offert de financer un cours d'ergothérapie. Est-ce que ceci constituerait un conflit d'intérêts?

Lorsqu'un ergothérapeute détermine s'il peut accepter ce genre de cadeau, il doit tenir compte de ce qui suit :

- Les motifs du donneur
- Toute contrainte ou condition associée à ce cadeau
- La possibilité ou la perception d'un conflit d'intérêts
- La politique de l'employeur concernant les cadeaux

L'indicateur du rendement 4.1 stipule que l'ergothérapeute s'abstiendra d'échanger des cadeaux, des marques d'hospitalité ou d'autres avantages pour éviter de créer des attentes vis-à-vis le type de soins que le client recevra et prévenir la perception que l'intégrité de l'ergothérapeute pourrait être compromise. Des cadeaux de sources commerciales pourraient créer une obligation et entraîner un manque d'objectivité. Par exemple, un tel cadeau pourrait influencer sur les discussions de l'ergothérapeute avec ses clients concernant leur choix de fournisseur. Dans son ensemble, ce genre de cadeau doit être refusé (à moins que le cadeau ne fasse partie d'un projet offert à tous les ergothérapeutes et que le choix de la personne profitant du don soit fait par une partie neutre).

L'ergothérapeute devrait identifier ces problèmes et en discuter avec son superviseur pour le sensibiliser à la possibilité de conflits et l'aider à prendre une décision. L'entreprise peut offrir ces dons en espérant encourager l'ergothérapeute à recommander l'entreprise à ses clients lorsqu'ils ont besoin d'acheter de l'équipement. L'entreprise peut également attacher des conditions à ce cadeau qui pourraient compromettre le jugement professionnel de l'ergothérapeute. (Par exemple, les fonds peuvent être fournis à condition que l'ergothérapeute travaille dans un certain domaine de la profession, un certain lieu ou une certaine industrie à la fin de son cours.)

Auto-acheminement

Alice est une ergothérapeute autonome qui travaille dans un centre de réadaptation. Elle se demande si elle peut distribuer ses propres cartes d'affaires aux clients qu'elle traite au centre de réadaptation.

Les ergothérapeutes s'abstiendront de faire l'auto-acheminement de clients ou de solliciter des clients qu'ils voient à leur lieu de travail pour leur propre pratique. Lorsque cela est impossible, les indicateurs du rendement 6.1 à 6.3 stipulent que l'ergothérapeute divulguera toujours les actes d'auto-acheminement à ses clients, leur offrira d'autres options et documentera cette divulgation. L'auto-acheminement par l'ergothérapeute de clients qu'il traite pour un employeur n'est pas approprié; les intérêts personnels de l'ergothérapeute pourraient influencer sur son jugement professionnel ou nuire aux meilleurs intérêts des clients. Par exemple, l'ergothérapeute peut conseiller un renvoi précoce pour lui permettre de fournir

des services privés, ou ceci peut être perçu ainsi. Un ergothérapeute qui a une pratique privée non liée à son emploi dans un hôpital a le droit de distribuer du matériel de promotion à des sources d'acheminement, comme des bureaux de médecin ou d'autres professionnels.

Relations avec des personnes concernées

Un ergothérapeute qui travaille dans un centre de réadaptation depuis longtemps est considéré comme un expert dans le domaine de la réadaptation de déficiences physiques. Il est bien connu et respecté par la communauté locale et est souvent invité à faire des présentations sur les déficiences physiques lors de conférences. On l'invite à faire une présentation et à présenter un article sur l'efficacité d'accessoires fonctionnels pour des personnes ayant des déficiences physiques.

Après avoir accepté l'invitation, il reçoit du matériel des organisateurs de la conférence et apprend que chaque séance est commanditée par une entreprise. Sa propre séance est commanditée par une entreprise qui fabrique des fauteuils roulants ainsi que d'autres produits. Les conférenciers reçoivent également le logo de l'entreprise et on leur demande de le placer sur toutes les diapositives de la présentation et tous les documents. On leur demande également de reconnaître et de remercier les commanditaires pour leur généreuse contribution. Est-ce que l'ergothérapeute devrait faire la présentation?

Il est important de comprendre que les clients qui recherchent des soins de santé, comme des services d'ergothérapie, sont généralement dans une position vulnérable. Ils demandent l'aide de l'ergothérapeute et lui font confiance. Le public croit que l'ergothérapeute est un professionnel de la santé qui agira en veillant aux meilleurs intérêts de ses clients. On s'attend donc à ce qu'il exerce sa profession d'une manière très éthique, transparente et axée sur le client. L'indicateur du rendement 7.1 stipule que l'ergothérapeute reconnaîtra et s'assurera que le principal objectif des interactions professionnelles entre l'ergothérapeute et les entreprises, fabricants ou fournisseurs est de veiller aux meilleurs intérêts des clients plutôt qu'aux intérêts privés de chaque partie.

De plus, l'indicateur du rendement 7.2 stipule que l'ergothérapeute reconnaîtra que sa principale obligation est envers le client – des relations avec des personnes concernées seront formées seulement si elles n'affectent pas l'intégrité et la confiance de la relation ergothérapeute-client. Dans le présent scénario, le dilemme qui se pose est de savoir si l'ergothérapeute se sert de son statut professionnel pour appuyer implicitement l'entreprise commanditaire. On pourrait aussi présumer que l'ergothérapeute organisera sa présentation de manière à ne pas nuire à cette entreprise. L'utilisation du logo de l'entreprise sur le matériel et les diapositives de la présentation sous-entend que l'entreprise peut avoir influé sur le contenu de la présentation. Ce type de relation devrait être évité, à moins que des mesures soient adoptées pour faire ressortir l'objectivité de l'ergothérapeute, comme un avertissement sur le matériel écrit indiquant que l'ergothérapeute n'a aucun lien avec l'entreprise commanditaire.

Relations duelles ou multiples

Paul est un ergothérapeute qui travaille dans une clinique de santé mentale où il a acquis beaucoup d'expérience en psychothérapie. Sa meilleure amie Kate discute souvent des problèmes d'intimité qu'elle a avec son époux Andrew. Kate finit par convaincre Andrew de voir un thérapeute. Elle demande à Paul de lui suggérer quelqu'un mais Paul l'avise qu'il sera peut-être difficile de trouver un thérapeute et il offre ses propres services.

Lorsque Paul commence à traiter Andrew, Kate mentionne à Paul pendant qu'ils mangent ensemble que son époux a un problème chronique de dépendance à la drogue et elle espère qu'Andrew a mentionné ceci pendant la thérapie. De plus, Andrew informe Paul pendant la thérapie que son épouse fait preuve de violence physique envers leur enfant. Andrew veut également discuter de ses relations sexuelles avec Kate pendant la thérapie mais il a peur de tout divulguer à Paul parce qu'il croit que cela influera négativement sur son amitié avec Kate.

Dans le présent scénario, il y a plusieurs conflits de rôles qui compliquent la situation. L'ergothérapeute doit assurer la confidentialité de l'information fournie par Andrew et il ne peut pas la divulguer à Kate. Paul peut être très adepte à protéger les renseignements confidentiels de ses clients mais il peut quand même divulguer quelque chose par accident puisqu'il peut oublier qui a dit quoi à qui concernant des événements et des relations qui affectent deux personnes qu'il voit séparément.

L'indicateur du rendement 5.1 stipule que l'ergothérapeute identifiera les situations où des rôles duels ou multiples influent ou pourraient raisonnablement être perçus comme influant sur son jugement ou sa capacité de rester impartial et neutre dans le cadre d'une relation thérapeutique (comme la relation avec un partenaire d'affaires, un ami ou un membre de la famille).

De plus, l'indicateur du rendement 5.4 stipule que l'ergothérapeute évitera d'établir une relation thérapeutique avec des membres de la famille, des collègues ou des amis, sauf si aucune autre option n'est disponible pour fournir le service requis. Lorsque ceci se produit, l'ergothérapeute divulguera complètement au client et à toute tierce partie payante les problèmes de limites et les conflits d'intérêts qui pourraient se poser. En acceptant de former une relation thérapeutique avec l'époux d'une amie, Paul ne risque pas seulement une transgression des limites mais il peut également compromettre son jugement, ce qui pourrait causer un conflit d'intérêts. Paul aurait dû explorer d'autres options, comme suggérer les services d'un autre ergothérapeute ou professionnel de la santé pour traiter Andrew.

Références de l'Ordre :

La prise de décision réfléchie dans la pratique de l'ergothérapie

Exercice de l'ergothérapie fondée sur des principes

Règlement sur la faute professionnelle : Règlement de l'Ontario 95/07 (2007)

Normes de consentement

Normes de prévention des mauvais traitements d'ordre sexuel

Normes sur les limites professionnelles

Normes de tenue des dossiers

Références législatives :

Loi de 1991 sur les ergothérapeutes

Loi de 1991 sur les professions de la santé réglementées

Référence du ministère de la Santé et des Soins de longue durée :

Health Regulatory Colleges. Guidelines for Drafting Conflict of Interest Regulations

Autres références :

Association canadienne médicale. (2007). Les interactions avec l'industrie pharmaceutique : lignes directrices pour les médecins (Publication de l'AMC numéro PD08-01F). Ottawa ON.

Ordre des physiothérapeutes de l'Ontario. Norme d'exercice professionnel : Conflits d'intérêts.

Extrait de l'adresse

<http://www.collegept.org/Physiotherapists/College%20Documents/Registrants%20Guide/Businesspractices>

McMaster Research Ethics Board. (2007). Informed Consent. Dans MREB Research Ethics Tutorial.

Extrait de l'adresse <http://www.mcmaster.ca/ors/ethics/tutorial/informedconsent.htm>

Énoncé de politique des trois conseils (TCP-2). Extrait de l'adresse

http://www.ger.ethique.gc.ca/pdf/fra/eptc2/EPTC_2_FINALE_Web.pdf

