

Leçons tirées des évaluations de la compétence du programme d'assurance de la qualité

Conflits d'intérêts dans la pratique :

Pas toujours évidents, mais toujours importants

Des conflits d'intérêts surviennent lorsque des **facteurs personnels, financiers ou relationnels** peuvent **influencer** le **jugement professionnel** de l'ergothérapeute. Dans la pratique, ceci peut avoir un impact sur l'objectivité du thérapeute, la confiance des clients et la qualité des soins.

Conflits d'intérêts communs

Voici les six **thèmes les plus communs concernant les conflits d'intérêts** identifiés dans 280 évaluations de la compétence :



Familiarité avec les clients

Obtenir des clients à la suite de connexions personnelles, sociales ou communautaires qui pourraient influencer votre objectivité ou favoriser un traitement préférentiel.



Acheminement vers un vendeur particulier

Acheminer des clients vers un vendeur particulier sans présenter, comparer ou discuter d'autres options, ou se rabattre sur des vendeurs habituels.



Cadeaux et avantages

Avoir des interactions qui modifient la relation thérapeutique ou causent la prestation d'un traitement préférentiel qui génère des cadeaux de grande valeur ou fréquents.



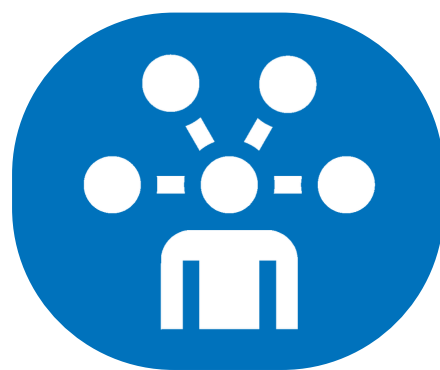
Acheminement direct

Acheminer des clients vers des services qui ont un intérêt personnel ou financier pour l'ergothérapeute.



Acheminement préférentiel vers certains fournisseurs

Acheminer les clients vers des fournisseurs de services parce que vous les connaissez ou travaillez avec eux, plutôt que d'offrir divers choix/options aux clients.

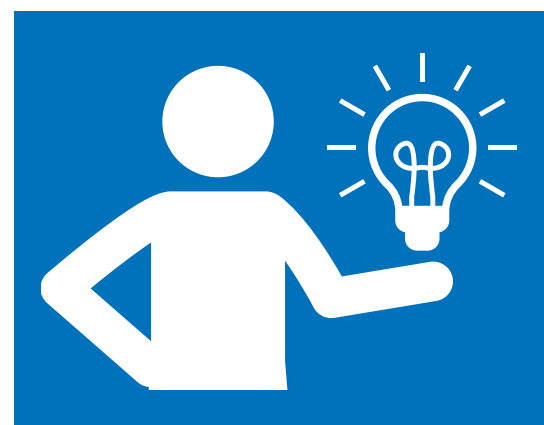


Influences externes

Être influencé par des parties externes, ce qui affecte les décisions cliniques (par exemple : pressions des employeurs, familles, assureurs, collègues, avocats, etc.)

Comment les ergothérapeutes ont-ils géré ces conflits d'intérêts?

Quatre stratégies communes de gestion des conflits d'intérêts ont émergé de ces 280 évaluations :



Proactivité

Prévenir les conflits d'intérêts dès le début : Éviter de travailler avec des clients bien connus, maintenir des limites professionnelles claires, éviter les acheminements directs, transférer les soins à un autre ergothérapeute avant de commencer à fournir des services.



Transparence et orientation collaborative

Traiter les conflits d'intérêts ouvertement : Discuter des conflits d'intérêts avec les clients et les familles, documenter les décisions et actions prises au sujet de ces conflits, songer à consulter des superviseurs, des chefs de service ou un organisme de réglementation (l'Ordre).



Choix des clients

Favoriser les décisions axées sur les clients : Fournir plusieurs options de vendeurs/fournisseurs, viser les meilleurs intérêts des clients, éviter les recommandations qui ne sont pas objectives, poser des questions impartiales.



Gestion des cadeaux et avantages

Traiter les cadeaux de façon appropriée : Refuser les cadeaux inappropriés, accepter seulement des choses qui ont peu de valeur et qui sont non récurrentes, s'assurer que les cadeaux ne compromettent pas la relation thérapeutique, établir des limites professionnelles au tout début et tout au long des soins, s'assurer que la réception de cadeaux n'entraîne pas un traitement préférentiel.

Pourquoi ceci est-il important pour les ergothérapeutes?



- Certains conflits d'intérêts ne sont pas évidents – ils pourraient survenir sans que vous vous en aperceviez
- Les conflits d'intérêts peuvent influencer les soins du client et leur confiance en l'ergothérapeute
- Utiliser cette information pour reconnaître, traiter et gérer les conflits d'intérêts afin de protéger vos clients et votre pratique

Consulter les [Normes sur la prévention et la gestion des conflits d'intérêts](#). Pour plus de renseignements sur les évaluations de la compétence, cliquer [ici](#).

Communiquer avec l'équipe de l'assurance de la qualité à gaprogram@coto.org si vous avez des questions.