



# NORMES ET LIGNES DIRECTRICES D'EXERCICE DE LA PROFESSION

## CONFLITS D'INTÉRÊTS

Introduction .....	2
NORME 1 : Les diététistes éviteront les conflits d'intérêts que les précautions ne permettent pas de gérer. ....	3
NORME 2 : Les diététistes ont la responsabilité de relever les situations qui constituent ou pourraient conduire à un conflit d'intérêts. ....	4
NORME 3 : Les diététistes ont la responsabilité de gérer les situations afin d'alléger un conflit d'intérêts réel ou perçu. ....	6
NORME 4 : Les diététistes ont la responsabilité de conserver des relations professionnelles avec leurs clients quand il s'agit d'éviter ou de gérer un conflit d'intérêts réel ou perçu. ....	7
NORME 5 : Les diététistes documentent tout conflit d'intérêts potentiel, réel ou perçu et comment il a été géré.....	8
Bibliographie .....	8

## Introduction

Un conflit d'intérêts se produit lorsqu'un intérêt personnel influence indument le jugement professionnel. Il existe un conflit d'intérêts quand les intérêts personnels (ou ceux de quelqu'un d'autre) passent avant ceux du client<sup>1</sup>.

Les normes et lignes directrices concernant les conflits d'intérêts peuvent être utilisées dans divers buts, notamment pour :

1. S'acquitter du mandat de réglementation de la protection du public par l'Ordre;
2. Informer le public, les employeurs et d'autres fournisseurs de soins ainsi que les diététistes sur les attentes minimales à respecter dans l'exercice de la diététique dans des situations de conflit d'intérêts;
3. Fournir au programme d'assurance de la qualité de l'Ordre des critères d'évaluation du rendement concernant les conflits d'intérêts;
4. Guider la prise de décision de l'Ordre dans les questions touchant la conduite professionnelle face aux conflits d'intérêts réels ou potentiels;
5. Appuyer la conformité avec les comportements requis et les attentes entourant les conflits d'intérêts dans l'exercice de la profession de diététiste en Ontario.

---

<sup>1</sup> Les clients sont des membres du public qui établissent une relation professionnelle avec les diététistes. Dans l'environnement clinique, ce sont aussi des « patients ». Les clients peuvent être des membres du public dans les domaines de la nutrition des populations et de la santé publique, de l'administration, des soins communautaires et à domicile, de l'éducation et de la recherche, des ventes, du marketing et de la vente au détail, des affaires et de l'industrie, en ligne et dans les médias, et d'autres environnements d'exercice.

**NORME 1 : Les diététistes éviteront les conflits d'intérêts que les précautions ne permettent pas de gérer.**

**Les diététistes appliquent la norme en évitant les situations suivantes (cette liste n'est pas exhaustive) :**

- 1. Accepter un incitatif financier ou un autre avantage en échange de l'orientation d'un client vers une autre personne, un autre service ou un autre programme.**
- 2. Offrir ou donner un incitatif financier ou un autre avantage en échange de l'orientation d'un client vers leurs services.**
- 3. Conclure tout arrangement<sup>2</sup>, comme un bail ou une entente d'orientation dans laquelle les diététistes ou une personne connexe reçoivent un avantage qui correspond au nombre d'orientation effectuées, au montant des frais perçus par les diététistes, aux profits réalisés ou au volume de services fournis.**
- 4. Exercer des pressions sur les clients pour qu'ils participent à des recherches qui profitent directement aux diététistes (y compris statut, incitatif financier ou autre avantage).**

Les clients peuvent participer à des recherches. Il existe un conflit d'intérêts lorsque les diététistes exercent des pressions sur les clients pour qu'ils participent à des recherches qui leur profitent directement (y compris qui leur apportent un avantage financier ou autre); qui pourraient fausser leur jugement en ce qui concerne l'aspect éthique du concept et de la conduite des recherches, mais aussi l'exercice de la diététique de manière sécuritaire, compétente et éthique. Les diététistes doivent observer les codes, règles et politiques d'éthique de la recherche. Dans bien des cas, il est nécessaire d'obtenir l'approbation de l'éthique des recherches faisant entrer en jeu des clients.

- 5. Sélectionner un fournisseur de services d'alimentation parce qu'il a offert un cadeau ou un autre avantage personnel (p. ex., payer la participation à une conférence).**
- 6. Pour les diététistes qui supervisent des stagiaires et des étudiants, recevoir une rétribution directement de l'apprenant lorsque la supervision inclut de fournir une évaluation de sa compétence.**
- 7. Laisser l'incitatif financier ou un autre avantage influencer le jugement professionnel lors de vente de produits à des clients.**

Il est acceptable de recommander et de vendre des suppléments et d'autres produits nutritionnels aux clients. Il y a un conflit lorsque qu'un avantage financier ou autre qui ne repose pas uniquement

---

<sup>2</sup> Cette restriction concerne des ententes liées à un volume et ne s'applique pas aux frais standards visant à couvrir le loyer et les services administratifs.

sur les besoins des clients et les principes d'exercice centrés sur les clients entre en jeu. Les produits sélectionnés pour la vente devraient être recommandés uniquement dans le cadre d'un plan de soins nutritionnels où leur utilisation repose sur les pratiques exemplaires et des preuves scientifiques. Recommander des vitamines, des minéraux ou des suppléments nutritionnels pour un usage inapproprié constitue une faute professionnelle (*Loi de 1991 sur les diététistes, Règlement de l'Ontario 680/93, Faute professionnelle*).

**NORME 2** : Les diététistes ont la responsabilité de relever les situations qui constituent ou pourraient conduire à un conflit d'intérêts.

Les diététistes appliquent la norme en effectuant ce qui suit :

**1. Relever tout conflit d'intérêts réel, potentiel ou perçu.**

L'analyse critique des actions et des habitudes est un moyen efficace de s'instruire et de se perfectionner. Dans la prestation des services de diététique et afin de servir les meilleurs intérêts des clients, les diététistes doivent repérer tous les conflits d'intérêts potentiels ou perçus. En utilisant leur jugement professionnel et leurs connaissances, les diététistes déterminent les intérêts en conflit potentiels ou perçus ainsi que leur propre intérêt. Il leur incombe de remarquer et d'anticiper les situations de conflit d'intérêts. Le cadre de travail « Ai-je un conflit d'intérêts » peut être utile (figure 1).

**a. Test de l'intérêt personnel**

Est-ce que je retire un avantage personnel? Les diététistes ont un intérêt personnel quand une action ou une décision concernant les clients leur apporte un avantage personnel. Les avantages peuvent inclure des cadeaux, des avantages, des remises, un statut, un crédit, un traitement préférentiel, etc. L'intérêt peut être monétaire ou de nature morale et peut être direct (profitable pour les diététistes) ou indirect (profitable pour des personnes associées aux diététistes comme des membres de la famille ou des amis proches).

**b. Test du jugement professionnel**

Est-ce que cette action compromettra mon objectivité? Il faut toujours déterminer si les intérêts personnels influencent ou pourraient influencer l'objectivité professionnelle par rapport à une action, une décision concernant un programme, une recommandation de produit ou de traitement.

**c. Test de l'influence inappropriée**

Est-ce que je change mes actions afin d'obtenir l'avantage? Un intérêt personnel peut avoir une mauvaise influence. Il doit être assez substantiel pour que les diététistes veuillent l'obtenir ou éviter la perte qui l'accompagne.

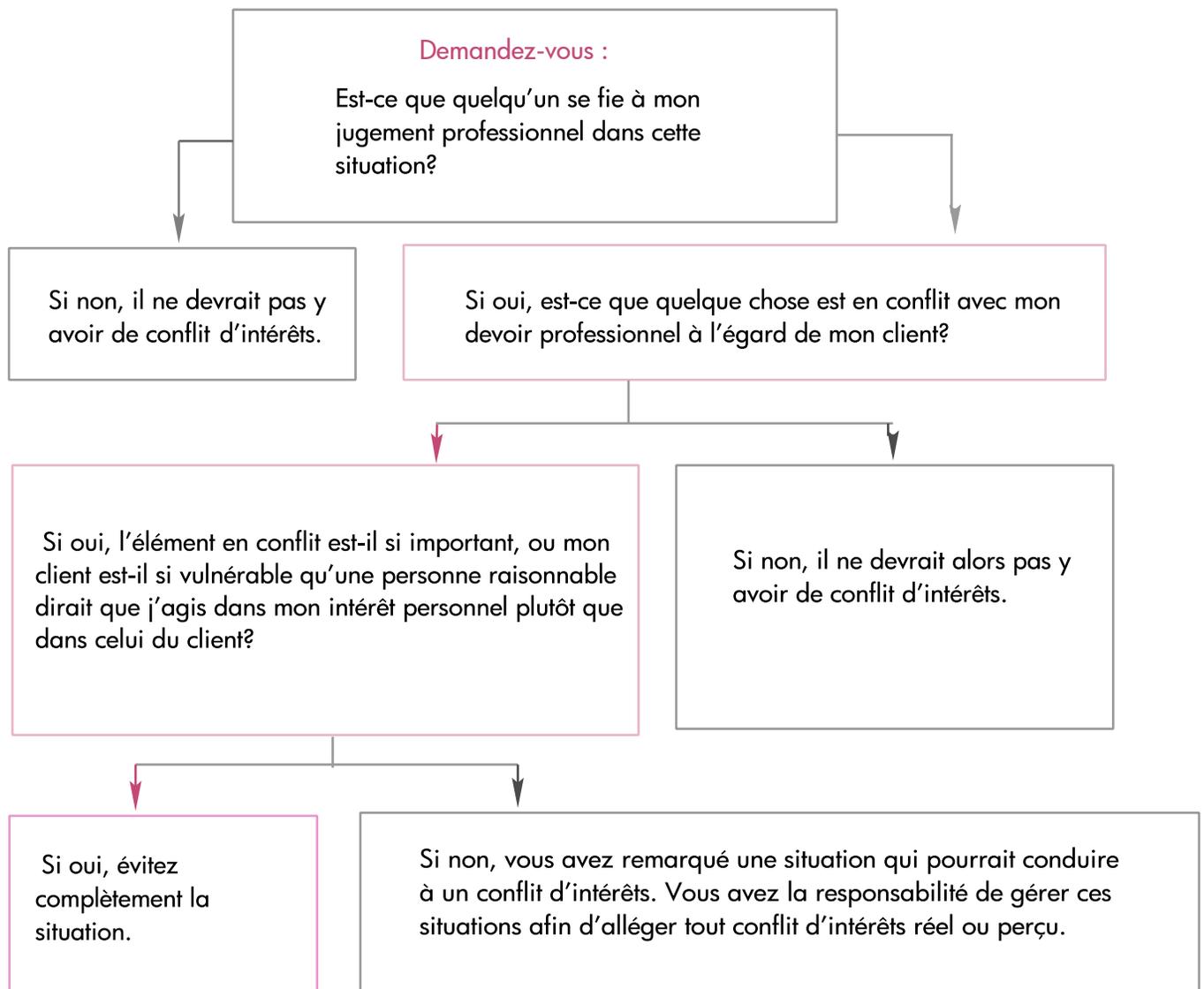
**d. Test de la personne raisonnable**

Que penserait une personne raisonnable? Songez toujours à ce qu'un collègue ou un observateur neutre penserait de la situation. Est-ce qu'une personne raisonnable conclurait que la décision est influencée par un gain personnel? Peu importe si le jugement professionnel est compromis ou non, il suffit qu'une personne raisonnable puisse percevoir



un conflit d'intérêts. Souvent, un conflit d'intérêts perçu ou potentiel est aussi important qu'un conflit d'intérêts réel.

### AI-JE UN CONFLIT D'INTÉRÊTS? (Figure 1)



## NORME 3 : Les diététistes ont la responsabilité de gérer les situations afin d'alléger un conflit d'intérêts réel ou perçu.

Les diététistes appliquent la norme en effectuant ce qui suit :

### 1. Gérer les situations

Lorsqu'il est impossible d'éviter un conflit d'intérêts ou une action qui n'est peut-être pas dans le meilleur intérêt des clients, les diététistes doivent gérer efficacement le conflit avec bienveillance et intégrité professionnelle. Il est important de gérer un conflit car entrent alors en jeu les principes que sont l'honnêteté, l'équité, la reddition de comptes et la transparence. La réflexion sur l'exercice et la réflexion critique peuvent aider à déterminer des mesures pour gérer des situations qui pourraient conduire à un conflit d'intérêts.

### 2. Appliquer le principe DORM

Dans la plupart des cas, les conflits d'intérêts peuvent être gérés en appliquant le principe DORM :

Divulguer : Indiquez le plus tôt possible la nature du conflit au client.

Options : Informez le client des autres solutions à sa disposition et aidez-le à les obtenir s'il le demande.

Rassurer : Affirmez au client que le fait de choisir un autre produit ou service n'aura aucune influence sur la qualité de vos services professionnels.

Modifier : De petites modifications peuvent éliminer ou beaucoup réduire le potentiel de conflit d'intérêts.

**NORME 4** : Les diététistes ont la responsabilité de conserver des relations professionnelles avec leurs clients quand il s'agit d'éviter ou de gérer un conflit d'intérêts réel ou perçu.

**Les diététistes appliquent la norme en effectuant ce qui suit :**

**1. Conserver des relations professionnelles avec les clients**

- a. Éviter les conflits d'intérêts entre dans les principes du bon exercice, de l'accent sur le client, de la reconnaissance de la dignité, de la valeur, de la diversité et de l'individualité de chaque personne.
- b. Les diététistes sont en position d'autorité et ont par conséquent l'obligation de servir les meilleurs intérêts de leurs clients car ils comptent sur leurs services. Les diététistes ont accès à des renseignements personnels et sensibles et travaillent souvent avec des personnes qui peuvent être vulnérables à divers égards. Par conséquent, leur responsabilité professionnelle est de maintenir les valeurs fondamentales qui sont le respect et la confiance.
- c. Les diététistes qui n'ont pas de relations professionnelles directes avec des clients ou patients peuvent quand même avoir une responsabilité professionnelle envers des étudiants et des stagiaires qui sont touchés par leurs décisions, ou envers leurs employeurs et le public en général. Le devoir de fiduciaire<sup>3</sup> inclut d'agir dans les meilleurs intérêts des clients afin qu'ils reçoivent des services de diététique sécuritaires et respectueux de l'éthique.
- d. Les diététistes ont le droit d'exercer la diététique d'une façon qui leur permet de gagner un revenu en exploitant leurs connaissances, leur formation et leur expérience professionnelles. Cependant, certains types d'affaires et de relations ou arrangements d'affaires ne cadrent pas du tout avec les obligations professionnelles et sont par conséquent inappropriés. Dans d'autres cas, la relation ou l'arrangement est acceptable uniquement si des précautions sont en place.

---

<sup>3</sup> Fiduciaire : Une obligation légale de loyauté et de fidélité mutuelles.

## NORME 5 : Les diététistes documentent tout conflit d'intérêts potentiel, réel ou perçu et comment il a été géré.

### Les diététistes appliquent la norme en effectuant ce qui suit :

Que le service soit fourni à des particuliers, des groupes, des organismes, des populations ou le grand public, la documentation aide à donner une image claire des besoins ou des objectifs des clients, et indique aussi clairement les actions fondées sur le jugement professionnel et la réflexion critique.

Dans la mesure du possible, il faudrait consigner les détails de toute situation de conflit d'intérêts et comment elle a été gérée afin de servir au mieux le client et de protéger la relation diététiste-client.

Les diététistes devraient exercer leur jugement professionnel pour déterminer la documentation la plus appropriée.

---

### Bibliographie

1. Steinecke, R et ODO, *Manuel de jurisprudence pour les diététistes de l'Ontario* (2014). Version en ligne, chapitre 9, p. 101-111. <https://www.collegeofdietitians.org/Resources/Publications-de-l-ODO/Manuel-de-jurisprudence-pour-les-dietetistes-en-On.aspx>
2. *Loi de 1991 sur les diététistes*. Règlement sur la faute professionnelle. [http://www.elaws.gov.on.ca/html/statutes/english/elaws\\_statutes\\_91d26\\_e.htm](http://www.elaws.gov.on.ca/html/statutes/english/elaws_statutes_91d26_e.htm)
3. Ressources sur le site Web de l'ODO :
  - a. Article de 2009 - [Conflit d'intérêts et exercice de la diététique](#)
  - b. Article de 2010 – [Promotion de produits de marque](#)
  - c. Article de 2012 – [Est-ce que les diététistes devraient vendre et promouvoir des produits auprès des utilisateurs finals?](#)
  - d. Article de 2015 - [Le conflit d'intérêts dans l'exercice de la diététique – Comment traiter les intérêts opposés](#)
  - e. Atelier annuel de 2015 sur les conflits d'intérêts et l'exercice de la diététique - Scénarios découlant de l'analyse environnementale de 2015.
  - f. Module d'apprentissage en ligne de 2016 - [Conflict of Interest and Dietetic Practice: Guiding Principles](#)

Les documents et publications de l'Ordre contiennent des paramètres, des normes et des lignes directrices touchant l'exercice dont les diététistes qui exercent en Ontario devraient prendre connaissance. Les normes et d'autres publications de l'Ordre sont élaborées en consultation avec la profession et décrivent les attentes professionnelles actuelles. Il est important de noter que l'Ordre ou d'autres instances peuvent utiliser ces publications pour déterminer si les normes d'exercice et les responsabilités professionnelles ont été respectées.