



Le conflit d'intérêts dans l'exercice de la diététique

Comment traiter les intérêts opposés

Sandra Brazel, MSc, Dt.P.
Conseillère sur l'exercice et analyste des politiques
practiceadvisor@collegeofdietitians.org



La confiance est un facteur clé dans la relation qu'un client établit avec une diététiste. Cette confiance peut disparaître quand un client pense que la diététiste fait passer ses propres intérêts avant les soins nutritionnels. Il n'est pas nécessaire que le conflit d'intérêts soit réel; le client peut seulement avoir l'impression qu'il en existe un. Mais si sa confiance est branlée, comme dans toute autre relation, elle peut être difficile à rétablir.

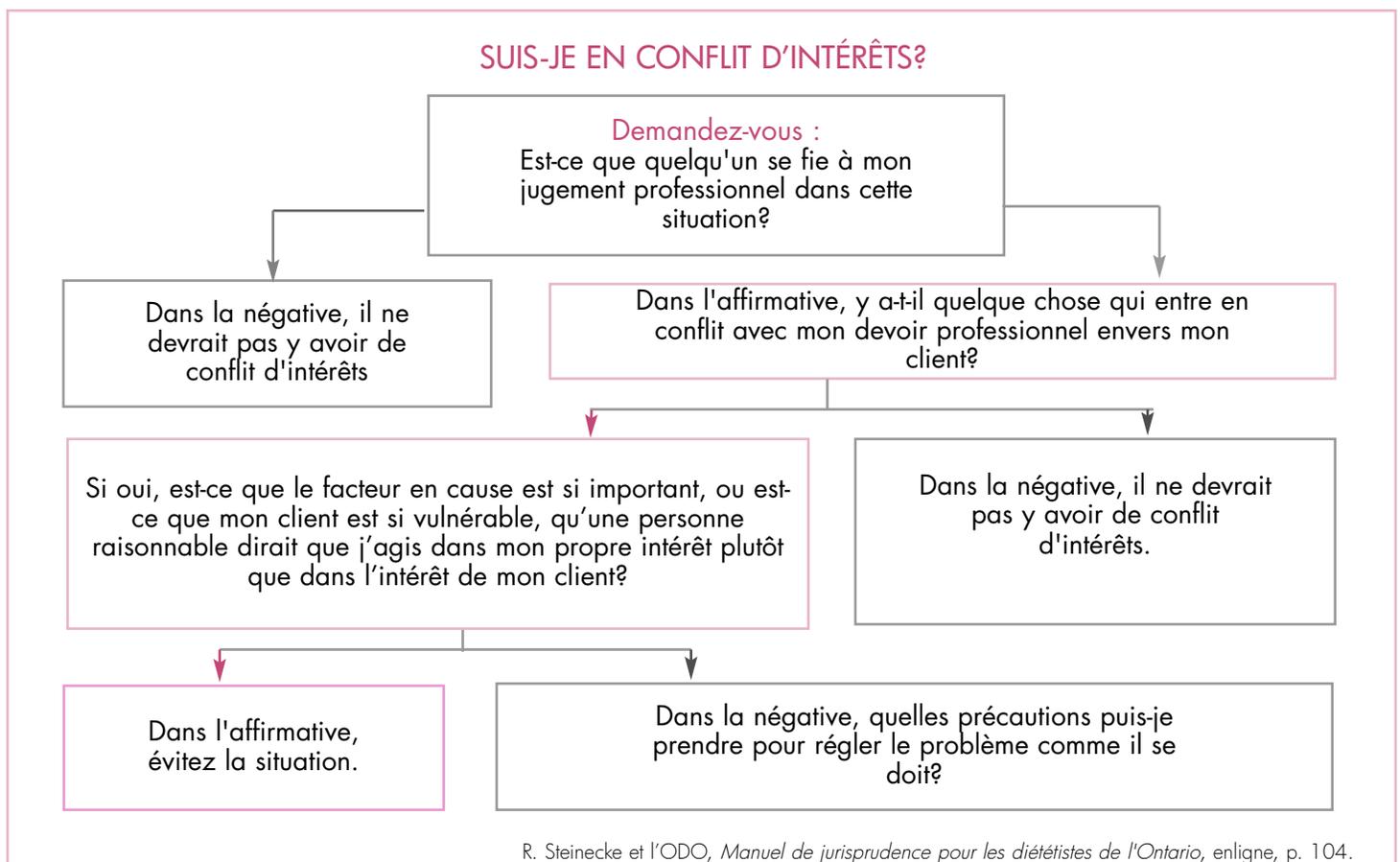
diététistes, mais d'autres le voient et décident quand même que leurs actions sont justifiées. Tout conflit d'intérêts potentiel ou perçu doit être réglé afin de préserver la relation diététiste-client. Cependant, il faut tout d'abord apprendre à le reconnaître et comprendre ses incidences possibles pour les clients. Le cadre de gestion des conflits d'intérêts ci-dessous peut vous aider à déceler un conflit d'intérêts potentiel.

DÉCELER UN CONFLIT D'INTÉRÊT

Un conflit d'intérêts peut se produire quand une diététiste a un intérêt personnel ou donne l'impression d'avoir un intérêt personnel qui pourrait influencer indûment son jugement professionnel¹. Le conflit d'intérêts échappe parfois à certaines

GÉRER OU ÉVITER UN CONFLIT D'INTÉRÊTS

Si vous déterminez qu'il existe ou qu'il peut sembler exister un conflit d'intérêts, voyez s'il devrait être évité ou géré. Demandez-vous d'abord si les intérêts conflictuels sont inévitables ou si d'autres arrangements serviraient mieux votre client. Si vous choisissez de fournir le service en dépit du



conflit d'intérêts, prenez alors des précautions pour le gérer. Les mesures indiquées dans le principe DORM feront mieux voir les intérêts personnels aux clients.²

Divulguer : Il faudrait indiquer 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.

CONFLITS D'INTÉRÊTS À ÉVITER ABSOLUMENT

Beaucoup de conflits d'intérêts peuvent être gérés en appliquant le principe DORM, mais certains constituent clairement une violation de l'éthique et devraient toujours être évités. Par exemple :

- Recevoir un avantage en échange de l'orientation d'un client vers une autre personne ou société.
- Offrir un avantage en échange de l'orientation d'un client vers votre cabinet.

SCÉNARIO 1 : APPROBATION DE PRODUITS

Une diététiste a été chargée d'examiner le contenu nutritif et les ingrédients d'une nouvelle barre énergétique. La compagnie aimerait inscrire son approbation sur l'emballage du produit et dans les documents publicitaires. La diététiste se demande si les diététistes sont autorisées à faire cela.

L'Ordre n'interdit pas aux diététistes d'approuver des produits d'une marque donnée, mais il faut cependant savoir que de nombreux ordres interdisent ou restreignent l'approbation et la recommandation de produits.

La promotion de produits de nutrition et alimentaires connexes peut être délicate pour les diététistes en raison du respect que leur expertise commande. Le concepteur de la barre énergétique espère retirer un profit de la vente du produit, sachant que le public accorde de l'importance à l'opinion professionnelle de la diététiste. Cette dernière doit veiller à ce que les renseignements fournis au public soient

- Faire un arrangement, comme un bail, où le montant à payer repose sur le volume de services que vous générez.

L'exercice de la diététique repose sur une relation de confiance entre la diététiste et le client et, en partie, ce sont l'intégrité et l'éthique professionnelles de la diététiste qui en assurent la solidité de cette relation. Vous devez gérer soigneusement les intérêts opposés afin de préserver la confiance de vos clients envers vos connaissances, vos compétences et votre jugement professionnel.

Un intérêt concurrentiel peut constituer un conflit d'intérêts ou un dépassement des limites du domaine professionnel. Le dépassement des limites du domaine professionnel est un type de conflit d'intérêts qui fait entrer en jeu des sentiments plutôt que des avantages financiers ou des cadeaux³. Les scénarios ci-dessous présentent des situations où des intérêts opposés peuvent mettre en péril la relation diététiste-client. Ils découlent des questions de membres envoyées au Service de consultation sur l'exercice de l'Ordre.

R. Steinecke et ODO, Manuel de jurisprudence pour les diététistes de l'Ontario (version en ligne, 2014), chapitre 9:

1. p. 101
2. p. 107
3. p. 111

vrais et ne prêtent pas à confusion. Il pourrait y avoir un conflit d'intérêts potentiel ou perçu, et une personne raisonnable pourrait se demander si la diététiste sert les intérêts de la compagnie ou du public.

Intérêts opposés

Appliquez le principe DORM

L'intérêt du client (le public) est d'avoir des renseignements exacts et objectifs d'une experte.



Impression que la diététiste est payée pour approuver un produit.

SCÉNARIO 2 : VENTE DE SUPPLÉMENTS

Une diététiste autonome possède une gamme de suppléments qu'elle aimerait vendre à ses clients qui font du sport. Elle a conclu de l'évaluation de ces produits qu'ils sont supérieurs pour la performance sportive et la récupération musculaire, et pense que les diététistes sont parfaitement bien placées pour promouvoir l'emploi sûr et efficace de ces suppléments sur le marché. Elle se demande si vendre ces produits à ses clients constitue un conflit d'intérêts.

Même si l'Ordre n'interdit pas aux diététistes de vendre des produits, d'autres ordres le font. Les diététistes doivent agir très prudemment à cet égard. 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 (èglement sur la faute professionnelle (O. Reg. 680/93, as amended by O. Reg. 203/00)).

Dans ce cas, le gain financier de la diététiste est en concurrence avec l'intérêt du client à acheter des produits dont il a besoin. Les diététistes sont en situation d'autorité dans leurs relations avec les clients car elles possèdent les connaissances nutritionnelles que les clients cherchent. Peu importe les bonnes

intentions de la diététiste, le client peut se sentir obligé d'acheter les suppléments. Toute tentative pour gérer ce conflit de manière transparente et prudente peut malgré tout faire que le client s'interroge sur les motifs de la diététiste et il est alors dangereux que sa confiance en elle soit ébranlée.

Si la diététiste choisit de vendre ces produits, elle doit, comme dans tout traitement, obtenir le consentement éclairé des clients. Elle doit justifier l'emploi des suppléments pour le traitement, et indiquer les bienfaits avec preuves à l'appui ainsi que les risques et les traitements de rechange. Il faut faire attention de ne pas représenter faussement ou exagérer les mérites des produits à vendre, ni diminuer la valeur des solutions de rechange. La diététiste doit indiquer clairement que la vente des suppléments lui rapporte un profit et affirmer au client que son service ne sera absolument pas compromis s'il choisit d'acheter d'autres produits.

Intérêts opposés

Appliquez le principe DORM

L'intérêt du client est d'acheter au meilleur prix les produits dont il a besoin.



L'intérêt de la diététiste semble être le profit apporté par la vente des produits

SCÉNARIO 3 : UN FOURNISSEUR OFFRE DE PAYER LA PARTICIPATION DE LA DIÉTÉTISTE À UNE CONFÉRENCE

Une diététiste travaille dans une clinique pour diabétiques. Le fournisseur des pompes à insuline largement utilisées dans la clinique offre de payer les frais d'hôtel de la diététiste et son inscription à une conférence sur la gestion du diabète. Peut-elle accepter? Si oui, quand ou comment cet arrangement devrait-il être divulgué?

Recevoir un soutien financier d'un fournisseur pour assister à des conférences éducatives peut constituer un conflit d'intérêts. L'ampleur du conflit dépend de la mesure dans laquelle la diététiste peut influencer l'achat des pompes ou les recommander aux clients. Si elle n'a aucune influence, elle pourrait alors accepter l'offre sans problème. Mais un observateur de l'extérieur pourrait quand même penser que le fournisseur incite la diététiste à approuver les pompes à insuline utilisées dans la clinique. Cette situation peut être gérée en appliquant le principe DORM, c.-à-d. en déclarant clairement qui a la responsabilité d'acheter les pompes pour la clinique.

Si la diététiste a une certaine influence sur le choix des pompes ou aide ses clients à choisir leurs pompes, elle doit alors envisager sérieusement l'incidence subtile que les subsides pour assister à la conférence peuvent avoir sur sa décision. La perception de conflit d'intérêts pourrait facilement détruire la confiance des clients. Pour éviter tout conflit d'intérêts, la meilleure option serait probablement de ne pas accepter l'offre.

Intérêts opposés

Appliquer le principe DORM ou éviter

L'intérêt des clients est d'avoir une pompe à insuline économique qui répond le mieux à leurs besoins.



L'intérêt de la diététiste semble être d'avoir accès à des fonds pour assister à des conférences.

SCÉNARIO 4 : ORIENTATIONS RÉTRIBUÉES

Le gestionnaire d'une clinique privée de gestion du poids demande à la diététiste de filtrer les clients qui souffrent d'apnée du sommeil et offre de lui verser 20 \$ pour chaque orientation vers le programme d'apnée du sommeil de la clinique. Est-il approprié que la diététiste repère les clients souffrant d'apnée du sommeil pendant son évaluation nutritionnelle puis les oriente vers le programme de la clinique?

Deux questions professionnelles découlent de ce scénario :

1) Accepter une rémunération pour une orientation

Accepter une rémunération en échange d'une orientation est un conflit d'intérêts clair qu'il faut toujours éviter. Un observateur neutre pourrait avancer qu'accepter 20 \$ pour une orientation influence le jugement professionnel de la diététiste et que les clients orientés peuvent recevoir une évaluation ou un traitement inutile. Même si la diététiste refuse l'incitatif mais continue d'orienter des clients exclusivement au programme d'apnée du sommeil de la clinique, le conflit d'intérêts demeure. On pourrait dire que la diététiste reçoit un avantage indirect car son emploi peut dépendre du volume d'affaires qu'elle génère pour le programme d'apnée du sommeil.

SCÉNARIO 5 : TRAITER UN MEMBRE DE LA FAMILLE

Traiter un membre de la famille ne constitue pas un conflit d'intérêts mais peut conduire à franchir des limites qui font entrer en jeu des sentiments personnels plutôt qu'un gain matériel. Le risque de franchir des limites se produit quand il existe une relation double, soit ici, une relation personnelle et une relation professionnelle. En général, dans le cas du traitement d'un membre de la famille, l'hypothèse est que plus la relation est étroite, plus il est difficile de faire la distinction entre les domaines personnel et professionnel. Si la relation personnelle s'ingère dans le domaine professionnel de la diététiste, la relation diététiste-client risque d'être compromise et la qualité des services de la diététiste risque de souffrir.

Règle de base pour éviter toute transgression des limites

La diététiste peut éviter de franchir des limites tant qu'elle est consciente des facteurs en cause dans le traitement de membres de sa famille. Les questions suivantes vous aideront à prendre une décision axée sur le client quand il sera question de traiter un membre de votre famille.

- Avez-vous une relation étroite avec cette personne? Votre relation personnelle influencerait-elle indûment la relation

2) Mauvais usage potentiel des renseignements personnels sur la santé en l'absence de consentement éclairé du client.

Selon l'article 29 de la *Loi sur la protection des renseignements personnels sur la santé* (2004), il est inacceptable qu'une diététiste utilise des renseignements personnels sur la santé dans d'autres buts que celui auquel le client a consenti. Dans ce cas, étant donné que le client vient voir la diététiste pour consultation sur la gestion de son poids, les renseignements sur la santé recueillis devraient être utilisés uniquement pour l'évaluation nutritionnelle. Le dépistage de l'apnée du sommeil ne fait pas partie de cette évaluation, et la diététiste devrait obtenir un consentement éclairé explicite avant de l'effectuer.

Intérêts opposés

À éviter à tout prix

L'intérêt du client est de recevoir uniquement les services qu'il veut et dont il a besoin.

La diététiste donne l'impression qu'elle est plus motivée à recevoir 20 \$ pour chaque client orienté qu'à offrir des soins axés sur le client.

professionnelle? Le membre de la famille peut-il vraiment s'engager dans une relation diététiste-client?

- À quelle quantité de renseignements personnels, sociaux et sur la santé aurez-vous accès? Le membre de votre famille est-il prêt à vous fournir des renseignements délicats, confidentiels ou personnels?
- Quel type de service de diététique est requis? Fournir des instructions sur une fiche de diététique ne poserait probablement pas de problème. Cependant, il pourrait être difficile de maintenir des limites appropriées lors du traitement d'un problème nutritionnel complexe comme un trouble de l'alimentation.
- Quelle influence auriez-vous pour obtenir le traitement ou les services de santé de ce membre de la famille? Pouvez-vous le faire impartialement?
- Est-ce qu'une autre diététiste serait disponible pour fournir ce service?
- Pouvez-vous établir des règles de base dont le membre de votre famille et vous pourriez convenir? Cela aiderait à faire la distinction entre la relation personnelle et la relation professionnelle.