

Est-ce que les diététistes devraient vendre et promouvoir des produits auprès des utilisateurs finals?



Mary Lou Gignac, MPA
Registratrice et directrice générale

L'Ordre reçoit de plus en plus d'appels de membres qui se demandent s'il est approprié de promouvoir des marques, de vendre des suppléments et d'autres produits directement auprès de leurs clients et sur Internet. Les diététistes ont non seulement le droit de vendre des suppléments, mais les recommander ainsi que d'autres produits nutritionnels à leurs clients entre indubitablement dans la portée de leur exercice. Alors quel est le problème?

Le problème réside dans le conflit d'intérêts qui se crée quand la promotion et la vente d'un produit à un client apportent aux diététistes un avantage personnel. En d'autres mots, si une diététiste recommande à un client de prendre des suppléments et lui en vend en faisant un profit, il se peut que l'appât du gain influence son jugement professionnel. Par conséquent, le désir de faire un profit entre en conflit avec la nécessité de faire des recommandations professionnelles fondées uniquement sur les besoins du client et les principes de l'exercice axé sur le client.

L'Ordre offre dans le *Manuel de jurisprudence pour les diététistes de l'Ontario* des conseils pour gérer ce type de conflit (édition en ligne, 2011, Conflits d'intérêts, chap. 9, www.cdo.on.ca > Documentation) mais n'a pas encore défini en termes absolus les conflits que les diététistes doivent éviter et ceux qui peuvent être gérés. Le Conseil de l'Ordre a donné la consigne d'entreprendre ce travail et d'élaborer les normes professionnelles et les dispositions relatives à la faute professionnelle. Comme toujours, l'Ordre recevra volontiers votre point de vue sur le sujet.

Moins de 500 heures d'exercice de la diététique en trois ans

Dans le dernier *résumé*, j'ai invité les membres à donner leur opinion sur le nouveau processus de recensement et d'évaluation des diététistes qui n'ont pas exercé 500 heures en trois ans. J'ai beaucoup apprécié les conversations et la correspondance avec des diététistes. Leurs situations personnelles varient mais leur détermination à exercer de manière sûre et compétente est uniforme. Elles comprennent toutes qu'il faut faire un effort délibéré pour conserver leurs compétences et que l'éducation et la formation sont nécessaires après une absence prolongée dans le métier. Les diététistes qui n'ont pas l'intention de recommencer à exercer préfèrent conclure avec l'Ordre un engagement (une entente) selon lequel elles conviennent de ne pas reprendre du service avant d'avoir effectué la mise à niveau des connaissances déterminées au moyen d'une évaluation menée par l'Ordre. Elles acceptent que l'engagement soit affiché dans le tableau public des Dt.P.

L'Ordre continuera de voir comment évaluer les diététistes qui n'ont pas accumulé 500 heures d'exercice en trois ans et qui ne sont pas prêtes à prendre l'engagement dont il est question ci-dessus. À l'heure actuelle, le meilleur conseil que l'Ordre puisse donner aux personnes qui n'exercent pas est de tenir un registre des activités qui, à leur avis, entrent dans l'exercice de la diététique, notamment toutes les activités d'apprentissage et de perfectionnement professionnel touchant l'éventail général des compétences en diététique (voir la définition de l'exercice de la diététique dans le *Manuel de jurisprudence pour les diététistes de l'Ontario*, édition en ligne, 2011, figure 4.1, p. 36, www.cdo.on.ca > Documentation). Les évaluations porteront sur l'exercice et sur les activités de perfectionnement professionnel.

À l'heure actuelle, le meilleur conseil que l'Ordre puisse donner aux personnes qui n'exercent pas est de tenir un registre des activités qui, à leur avis, entrent dans l'exercice de la diététique, notamment toutes les activités d'apprentissage et de perfectionnement professionnel touchant l'éventail général des compétences en diététique.