



**MEDEC**

CANADA'S MEDICAL TECHNOLOGY COMPANIES  
LES SOCIÉTÉS CANADIENNES DE TECHNOLOGIES MÉDICALES

# CODE DE CONDUITE DE MEDEC

RÉGISSANT LES INTERACTIONS  
AVEC LES PROFESSIONNELS DE LA SANTÉ

## Quelle est la raison d'être du Code de conduite?

[www.medec.org/code](http://www.medec.org/code)

Le respect des normes éthiques et des lois applicables est essentiel à la collaboration entre l'industrie des technologies médicales et les professionnels de la santé. MEDEC reconnaît et accepte que les professionnels de la santé, soit toute « personne et entité qui achète, loue, recommande, utilise ou prescrit les technologies médicales des sociétés membres au Canada ou en facilite l'achat ou la location », sont tenus de prendre des décisions impartiales en ce qui a trait aux soins de santé prodigués à leurs patients.

Les sociétés de technologies médicales appuient cette obligation par des pratiques d'affaires éthiques et une conduite socialement responsable au sein de l'industrie. Les sociétés membres de MEDEC (« sociétés ») ont adopté en 2005 un Code de conduite pour régir leurs interactions avec les professionnels de la santé. Les sociétés de technologies médicales non membres de MEDEC sont fortement encouragées à suivre les mêmes principes directeurs au Canada. En souscrivant au Code, les sociétés indiquent à leurs employés, agents, représentants, dépositaires et distributeurs qu'elles en approuvent les principes et qu'elles s'attendent à un comportement similaire de leur part.



L'Association des sociétés canadiennes de technologies médicales (« MEDEC ») s'emploie à faire progresser les soins de santé grâce à des technologies, des dispositifs et des outils de diagnostic (« technologies ») innovateurs. MEDEC croit en effet que, pour améliorer les soins aux patients, il est primordial d'accéder à des technologies médicales efficaces et de haute qualité. MEDEC représente des sociétés qui conçoivent, développent, fabriquent et commercialisent des technologies médicales et des services connexes utilisés pour diagnostiquer, traiter, atténuer ou prévenir des maladies ou des conditions physiques anormales.

La présente brochure fournit un bref aperçu des principaux messages du Code. Le texte intégral du Code de conduite est reproduit à [www.medec.org/code](http://www.medec.org/code).

Révisé et remanié  
Entrée en vigueur :  
le 5 avril 2010



740, rue Notre-Dame Ouest  
Bureau 1515-A  
Montréal (Québec) H3C 3X6  
tél : 514.871.8096 téléc : 514.398.0902  
[www.medec.org](http://www.medec.org)



**MEDEC**

CANADA'S MEDICAL TECHNOLOGY COMPANIES  
LES SOCIÉTÉS CANADIENNES DE TECHNOLOGIES MÉDICALES

## Amélioration des soins aux patients et avancement de la science médicale grâce à l'interaction et à la collaboration

Les technologies médicales supposent l'interaction « pratique » avec des professionnels de la santé, souvent tout au long du processus, soit de l'étape initiale au développement final (p. ex. la conception, le développement et l'utilisation). Elles exigent aussi un soutien technique pendant et après la mise en place de technologies novatrices, souvent complexes. C'est donc une démarche bien différente du processus qui s'applique aux médicaments et aux produits biologiques.

Le Code de conduite de MEDEC rend compte de l'importance de ces rapports et de ces interactions. Il se veut un guide pour que les sociétés de technologies médicales adoptent des pratiques d'affaires éthiques et une conduite socialement responsable lorsqu'elles collaborent avec les professionnels de la santé dans le but de faire progresser la science médicale ou d'améliorer les soins aux patients, par exemple dans les cas suivants :

- développer des technologies médicales de pointe et améliorer la technologie médicale existante ;
- fournir des instructions, des services et un soutien technique pour veiller à l'usage sécuritaire et efficace de la technologie médicale et assurer l'éducation et la formation en conséquence ;
- appuyer et promouvoir la recherche et l'éducation.

Toutes les sociétés ont l'obligation individuelle de s'assurer que leurs interactions avec les professionnels de la santé sont conformes à toutes les lois et réglementations applicables. Ce Code vise à faciliter le comportement éthique et n'a aucunement pour but de définir ou de créer des droits, des normes ou des obligations de nature juridique.

### Respect du Code de conduite

Les sociétés de technologies médicales ont tout avantage à adopter le Code de conduite et à mettre en place un programme de conformité interne efficace fondé sur des politiques et des procédures et englobant surveillance interne, formation et éducation, communication, contrôle, vérification, application ainsi qu'intervention et réponse proactives. Le Code incite l'industrie en général à voir à ce que l'ensemble des représentants des sociétés de tout le Canada suivent à la lettre les principes énoncés dans le Code de conduite.

### Formation et éducation sur un produit commandités par une société

Compte tenu des modalités de conception et du mode d'utilisation des produits de technologie médicale, les sociétés devraient offrir une formation initiale sur leurs produits puis voir à l'éducation continue. Elles devraient toutefois s'assurer que cette éducation et l'évaluation de

leurs produits et services par les professionnels de la santé se font en toute impartialité. L'objectif principal des programmes de formation et d'éducation devrait être la transmission d'informations par des personnes qualifiées et compétentes, de manière à favoriser l'apprentissage. Les activités sociales ou autres ne devraient pas l'emporter sur le volet formation. Les sociétés peuvent prendre en charge les dépenses modérées de repas et de boissons, ainsi que les frais de déplacement, d'hébergement et d'accueil raisonnables des professionnels de la santé participants, mais non de leurs invités.

### Conférences organisées par une tierce partie

Les sociétés peuvent appuyer différentes conférences éducatives, scientifiques ou d'élaboration des politiques de diverses façons. Elles peuvent :

- fournir de l'aide financière pour les conférences et l'éducation au commanditaire de la conférence afin de réduire les coûts de celle-ci ;
- verser des bourses à des institutions ou à des organismes pertinents afin de favoriser la participation de professionnels de la santé lorsque la rencontre porte principalement sur des activités et du contenu scientifiques et éducatifs ;
- aider financièrement les organismes à rembourser les dépenses légitimes pour les activités éducatives sérieuses lorsque l'institution, l'organisme ou le commanditaire de la conférence choisit les professionnels de la santé qui assisteront à cette séance de développement professionnel, en accord avec les directives prescrites ;
- défrayer les frais raisonnables de déplacement, les frais modérés de restauration et d'hébergement et les droits d'inscription des professionnels de la santé en vue du développement professionnel, si approprié ;
- verser des fonds au commanditaire pour défrayer les coûts modérés des repas et des boissons lors de la conférence ;
- accorder un appui financier aux commanditaires afin de couvrir les coûts raisonnables associés aux honoraires, au transport et à l'hébergement et aux dépenses modérées de restauration des professionnels de la santé qui sont des conférenciers sérieux ;
- acheter de la publicité et louer des espaces pour les présentoirs lors des conférences.

### Réunions de vente, de promotion et d'affaires

Lorsque les sociétés et les professionnels de la santé se rencontrent pour discuter de vente, de promotion et d'affaires en général (par exemple pour traiter des caractéristiques d'un produit, des modalités contractuelles et des conditions de vente), les sociétés peuvent prendre en charge les frais de déplacement raisonnables des professionnels de la santé (par exemple pour une visite d'usine, la visite d'un site ou la

démonstration d'un équipement non transportable) et, au besoin, défrayer leurs dépenses d'accueil modérées, mais non les dépenses de leurs invités ou de quiconque n'a pas un véritable intérêt professionnel dans l'information transmise lors de la rencontre.

### Ententes avec les consultants

Le Code expose clairement les facteurs qui définissent une entente de consultation de bonne foi entre les sociétés et les professionnels de la santé. Pareille entente devrait être conclue par écrit, préciser les services à fournir puis être signée par toutes les parties avant le début des travaux. Les ententes portant sur des services de recherche devraient être accompagnées d'un protocole écrit. Les sociétés peuvent dédommager dans une mesure raisonnable les professionnels de la santé qualifiés et experts pour leurs services, et défrayer leurs dépenses raisonnables et réelles. Les dépenses d'accueil des sociétés dans le contexte d'une réunion de consultation devraient être modérées et refléter, tant par leur nature que par la durée en cause, l'objectif principal de la rencontre.

### Cadeaux aux professionnels de la santé

Les sociétés peuvent à l'occasion offrir de modestes cadeaux aux professionnels de la santé outre les ouvrages médicaux ou les modèles anatomiques à des fins éducatives. Ces cadeaux devraient avoir une valeur marchande réelle inférieure à 100 dollars canadiens. Par ailleurs, les sociétés peuvent à l'occasion remettre aux professionnels de la santé des articles promotionnels de marque de faible valeur reliés au travail du professionnel ou au bénéfice des patients. Il leur est toutefois interdit de donner de l'argent comptant ou un cadeau correspondant à des espèces.

### Bourses et autres dons de charité

Les subventions pour la recherche et l'éducation, ainsi que les dons caritatifs des sociétés, sont valables dans la mesure où ils ne constituent pas des incitatifs illégaux. Toutes les bourses et tous les dons devraient être clairement définis et appuyés par des pièces justificatives.

### Valeur ajoutée dans le cadre de demandes de proposition (DP) et de soumissions

Les établissements de santé n'enfreignent pas la loi lorsqu'ils sollicitent des éléments « à valeur ajoutée », un appui financier ou des dons des sociétés dans le cadre de demandes de propositions ou de soumissions. MEDEC considère toutefois que certaines demandes de « valeur ajoutée » ne font pas partie des meilleures pratiques en matière d'approvisionnement, à moins que la demande soit directement liée aux produits et aux services visés par la DP et qu'elle soit clairement définie (avec pièces justificatives à l'appui) dans le document de la DP.