



Ordre des
MÉDECINS VÉTÉRINAIRES
du Québec

FICHE SUR LE CONFLIT D'INTÉRÊTS



Dans toutes les sphères de la société, le conflit d'intérêts, et même l'apparence de conflit d'intérêts sont dénoncés, et avec raison. Mais comment cette notion s'applique-t-elle dans le contexte de la pratique vétérinaire?

Un conflit d'intérêts se définit comme une situation, réelle ou apparente, dans laquelle une personne a des intérêts qui pourraient influencer sa prise de décision, son objectivité ou sa neutralité. Par exemple, il peut s'agir d'une situation qui donne la possibilité de favoriser son intérêt personnel ou celui d'un parent ou d'un ami.

Un conflit d'intérêts réel existe actuellement alors qu'un conflit d'intérêts apparent est une situation qui pourrait être perçue comme un conflit d'intérêts par un observateur raisonnable. En tant que professionnel, un médecin vétérinaire doit éviter les deux.

POURQUOI S'EN PRÉOCCUPER?

Les médecins vétérinaires ont à cœur la santé des animaux et agissent généralement avec objectivité et sans laisser les circonstances influencer leurs décisions ou leurs recommandations. Pour maintenir la confiance du public, ils doivent éviter les situations de conflits d'intérêts. C'est d'ailleurs une obligation déontologique.

17. Le médecin vétérinaire doit sauvegarder en tout temps son indépendance professionnelle et éviter toute situation où il serait susceptible d'être en conflit d'intérêts ou d'être perçu comme tel.

(Code de déontologie des médecins vétérinaires)

Toutefois, il peut être difficile, lorsqu'on agit en toute conscience et avec bonne volonté, de repérer toutes les situations qui nous placent en apparence de conflit d'intérêts. Cette fiche vise donc à présenter plusieurs exemples afin d'alimenter votre réflexion ainsi que des recommandations pour vous aider à gérer ces situations.

MISES EN SITUATION

DANGÉROSITÉ CANINE



Un citoyen a signalé à la municipalité que le chien d'un de vos clients présente un comportement potentiellement dangereux. La municipalité fait appel à vous pour évaluer le comportement de l'animal.

Même si votre intention est probablement d'être tout à fait objectif, on pourrait se demander si vous allez vraiment privilégier la sécurité publique, au risque de perdre un client ou de perdre un contrat avec la municipalité.

EXAMEN VENTE-ACHAT



Un de vos clients, propriétaire de plusieurs chevaux, souhaite vendre une jument. Un acheteur des États-Unis s'est déplacé pour la voir et se montre intéressé. Il désire qu'un examen vente-achat soit effectué, mais son médecin vétérinaire exerce aux États-Unis. Votre client, le vendeur, lui suggère donc de faire affaire avec vous.

Encore une fois, vous pouvez avoir l'intention d'être parfaitement honnête et d'informer l'acheteur de tout problème relatif à cette jument. Mais en apparence, vous pourriez avoir intérêt à privilégier votre client et à être un peu moins rigoureux que d'habitude lors de l'examen. De plus, supposons que l'animal a un problème préexistant que vous avez diagnostiqué et que le vendeur ne veut pas que vous en parliez à l'acheteur? Pouvez-vous vraiment être honnête, considérant votre obligation de respecter le secret professionnel?

ANIMALERIE



Un de vos clients est une animalerie. Vous avez vu un perroquet appartenant à celle-ci il y a quelques mois et avez établi qu'il est porteur asymptomatique d'une maladie. L'animalerie a vendu l'oiseau et a référé le nouveau propriétaire à votre établissement pour l'examen vétérinaire prévu dans le prix de vente.

Comment pourrez-vous, dans une telle situation, respecter vos obligations déontologiques envers les deux clients? Si vous avisez l'acheteur du problème de l'oiseau, vous brisez le secret professionnel auquel vous êtes tenu envers l'animalerie. Si vous ne dites rien au nouveau propriétaire, vous contrevenez à votre devoir d'information.

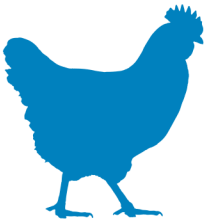
RISTOURNE



Un crématorium pour animaux offre de vous verser une ristourne pour chaque client que vous lui référez, et, en plus, s'engage à vous référer ses clients qui requièrent des services d'euthanasie.

Vous considérez peut-être que ce crématorium est le meilleur de la région et que, même sans entente, vous dirigeriez vos clients vers cette entreprise. Toutefois, comment un observateur externe ou le client lui-même pourrait-il être certain que vous recommandez ce crématorium pour les bonnes raisons, et non à cause de cette entente?

MEUNERIE



Vous êtes un médecin vétérinaire employé par une meunerie qui fournit vos services aux producteurs avicoles qui s'approvisionnent chez elle.

Vous êtes certainement d'une parfaite honnêteté. Toutefois, comment les producteurs peuvent-ils être sûrs qu'en cas de problème de santé ayant une composante nutritionnelle, vous serez totalement transparent avec eux? N'auriez-vous pas avantage à dissimuler le problème, pour conserver votre emploi? Votre employeur, de son côté, s'attend-il à ce que vous le protégez? Envers qui devez-vous respecter le secret professionnel?

COMPAGNIE PHARMACEUTIQUE



Une compagnie pharmaceutique vous offre des rabais importants, que ce soit en raison du volume de vos achats ou par le biais de toute autre entente par laquelle vous vous engagez à utiliser uniquement ses produits.

Lorsque vous devrez prendre une décision concernant le traitement d'un animal, comment un observateur externe pourrait-il ne pas mettre en doute le fait que votre choix est vraiment fondé sur les besoins de son animal, et non sur la marge de profit que vous pouvez en retirer?

EMPLOYEUR



Votre employeur désire rentabiliser son établissement et vous propose un bonus si vous respectez des quotas en termes de vente de tests diagnostiques, de frais d'hospitalisation ou de traitements.

Clairement, ceci place un médecin vétérinaire employé en situation de conflit entre ses obligations professionnelles envers son client et son patient, et son intérêt financier. Comment le client peut-il être assuré que le test que vous lui recommandez est justifié?

BONS DE RÉDUCTION ET CARTES FIDÉLITÉ



Une station de radio locale vous sollicite, car il souhaite remettre en cadeau, lors d'un concours, un bon de réduction de 50 \$ sur une prise de sang (ou tout autre honoraire vétérinaire).

Bien que vous ayez sans doute l'intention de faire preuve de jugement professionnel, comment un auditeur de cette station pourrait-il être sûr que vous aviserez le client si la prise de sang n'est pas nécessaire alors que, financièrement, votre intérêt est de la réaliser? Comment réussirez-vous à naviguer entre votre obligation de justifier médicalement vos décisions et le désir du client de bénéficier du rabais?

ÉLEVEURS



Un de vos clients est un éleveur important. Il vous consulte régulièrement pour ses animaux et bénéficie d'une réduction sur vos honoraires. Il offre une garantie sur les chatons qu'il vend, et s'engage à payer les frais vétérinaires à condition que l'acheteur (un client) vous consulte en cas de problème.

Lorsque vous devrez prendre une décision concernant les soins à apporter à ce chaton, comment son nouveau propriétaire pourrait-il être certain que vous ne lui proposez pas la solution la moins dispendieuse – alors qu'une meilleure option serait disponible – pour diminuer les frais de votre gros client, l'éleveur?

COMMENT LES ÉVITER?

Pour éviter le conflit d'intérêts ou l'apparence de conflit d'intérêts, l'approche idéale est de refuser le mandat et de référer le cas à un autre médecin vétérinaire. Bien évidemment, une telle décision doit être expliquée aux deux partis impliqués, afin qu'ils comprennent que cette décision est prise dans le but de protéger leurs intérêts, préserver leur confiance et l'image de la profession.

Dans certains cas toutefois, refuser le mandat n'est pas une option. Par exemple, si aucun autre vétérinaire n'est disponible pour accomplir le mandat, ou en situation urgente.

Il est alors primordial de faire preuve de transparence envers toutes les personnes impliquées. Vous devez vous déclarer en situation de conflit d'intérêts, expliquer les risques pour chaque individu et les raisons pour lesquelles vous êtes tout de même prêt à accepter le mandat. Vous devez vous assurer que chaque parti donne son consentement éclairé, en toute connaissance de cause.

Vous pouvez également établir une entente avec les partis afin de diminuer les risques. Une telle entente doit tenter de prévoir les litiges potentiels et peut, par exemple, exiger que les informations soient partagées en toute transparence entre les personnes impliquées, notamment par l'accès au dossier et la possibilité pour vous d'en discuter avec elles.

Le conflit d'intérêts ou son apparence peuvent se cacher dans plusieurs aspects de la pratique régulière. Il importe de poser un regard critique sur nos actions, pour les identifier et les éviter. En tant que professionnel, le souci de l'animal et du client doit primer sur tout autre intérêt et devrait servir de ligne directrice pour chacun de nos actes.

