

Recevoir des cadeaux : débat sur les conflits d'intérêts

Barry Schwartz, DDS, MHS Bioethics

Auteur-ressource

Dr Schwartz
Courriel : bschwar@uwo.ca



© J Can Dent Assoc 2005; 71(8):561-2
Cet article a été révisé par des pairs.

Juste avant le congé de Noël, Isabelle se tenait debout au bureau de la réceptionniste et attendait qu'on lui fixe un rendez-vous pour des soins continus avec le Dr Tremblay. C'est alors qu'arrive un livreur, portant 2 magnifiques paniers-cadeaux. Pendant que la réceptionniste signe l'accusé de réception, Isabelle demande au représentant de FedEx si le cadeau provient d'un patient heureux des soins obtenus.

«Non, répond-il, ils proviennent de l'orthodontiste qui est en bas de la rue. On m'a dit de ne pas livrer le plus petit panier au bureau d'à côté avant d'avoir livré le plus gros ici. Le Dr Tremblay envoie à l'orthodontiste beaucoup plus de patients et il ne faut pas que l'autre dentiste se sente embarrassé.»

«Je ne savais pas que les dentistes recevaient des commissions, répond Isabelle. Pas étonnant que les traitements orthodontiques de ma fille aient coûté si cher!»

«Beaucoup d'entreprises font ça à Noël. Joyeuses fêtes!», lui dit le livreur.

«À vous aussi, répond Isabelle. Pourrais-je parler au Dr Tremblay», demande Isabelle à la réceptionniste.

«Désolée Isabelle, répond-elle. Il a quitté tôt aujourd'hui. Il devait dîner et aller voir une partie de hockey avec l'orthodontiste d'en bas.»

Isabelle est sortie du cabinet sans fixer de rendez-vous, se disant «Quelle entreprise! Je croyais que c'était un cabinet *professionnel!*»

Donner des cadeaux, c'est une manière acceptable de faire plaisir à quelqu'un. Par contre, selon Etiquette International, «les cadeaux que l'on donne de façon systématique, négligente ou inopportune peuvent faire plus de mal que de bien à votre cause ou à votre relation. Les cadeaux ne remplacent jamais un comportement bienveillant, de bonnes habitudes d'affaires, le bon vouloir ni les belles manières. Ils ne devraient pas non plus constituer un pot-de-vin ni être perçus comme tel»¹.

C'est là que surviennent les conflits d'intérêts. On dit qu'une personne, un dentiste par exemple, est dans une situation de conflit d'intérêts lorsque ses intérêts personnels entrent en conflit avec ses obligations professionnelles, ce qui l'empêche d'exercer ses fonctions équitablement². Le conflit d'intérêts n'est pas défini que par une seule partie. Si l'on perçoit l'existence d'un conflit d'intérêts, comme c'est le cas d'Isabelle, il est alors aussi réel que si le dentiste considérait le cadeau comme inopportun. Selon le Collège royal des chirurgiens dentistes de l'Ontario, «il n'est pas nécessaire que votre jugement soit en fait compromis. Si les faits sont tels qu'ils incitent une personne raisonnable à penser que votre jugement peut être affecté même légèrement, on est alors en présence d'une situation perçue de conflit d'intérêts»³.

Les relations professionnelles sont fondées sur le respect mutuel et le partage des valeurs. Les dentistes qui se trouvent dans une situation de conflit d'intérêts risquent de détruire la confiance qui existe entre eux et leurs patients⁴. Le Dr Tremblay peut donner comme raison que les cadeaux qu'il reçoit ne sont qu'une «marque de reconnaissance» pour tous les patients qu'il envoie à l'orthodontiste et qu'ils n'influencent d'aucune façon ses habitudes de renvoi. Ce même argument pourrait être utilisé dans le cas des dîners et billets de hockey gratuits que les médecins vers qui le Dr Tremblay renvoie des patients et son fournisseur de produits dentaires peuvent lui donner régulièrement. Toutefois, de nombreuses études sur le sujet se permettraient de ne pas partager cet avis.

Une compagnie pharmaceutique soulignait, dans une publication promotionnelle, que les dîners promotionnels avaient permis d'augmenter de 80 % les ventes du médicament concerné⁵. Selon un article publié dans le *Journal of the American*

*Medical Association*⁶, une recherche d'études et d'articles dans MEDLINE sur les conflits d'intérêts en médecine a permis de découvrir que l'étendue des relations entre les médecins et l'industrie semble avoir une incidence tant sur le comportement professionnel des médecins que sur leurs pratiques en matière de prescription. En affaires, aucune compagnie ne distribue l'argent de ses actionnaires dans un élan de générosité désintéressée. Les gens investissent dans des activités promotionnelles parce qu'elles augmentent les ventes. Aucun dîner *gratuit* n'est réellement *exempt* de toute obligation⁷.

L'exemple ci-dessus évoque certaines questions éthiques, la première étant l'équité en matière d'information (justice). Si le Dr Tremblay avait dit à Isabelle, lorsqu'il a recommandé à sa fille de consulter l'orthodontiste, que des dîners, billets et cadeaux de Noël lui étaient donnés par l'orthodontiste tout au long de l'année et qu'ils n'influencent d'aucune façon ses habitudes de renvoi, Isabelle aurait été libre de déterminer si cette situation lui convenait ou non. Il est normal que des patients se sentent vulnérables dans une relation fondée sur la prestation de soins. Ils doivent avoir confiance que les décisions prises ont pour but de fournir les meilleurs soins possibles, ce qui pourrait en effet être le cas. L'important, c'est d'informer. Pour mieux évaluer une situation de conflit d'intérêts, les dentistes n'ont qu'à se demander s'ils accepteraient que leurs patients découvrent qu'ils reçoivent des cadeaux dans le cadre d'une relation professionnelle. S'ils répondent non, il convient alors de donner au moins aux patients tous les renseignements pertinents⁴.

Autre point : le prix du cadeau et qui le paie. Les frais reliés à la promotion des médicaments sont inclus dans le coût des médicaments, qui est assumé par le patient. Il en est de même pour les frais promotionnels engagés par les spécialistes dentaires, qui sont calculés dans les frais demandés au patient. Autrement dit, c'est le patient qui indirectement paie les cadeaux et dîners que reçoit le dentiste qui renvoie ses patients.

Dans les discussions que j'ai eues avec de nombreux praticiens, on dit souvent que tout le monde fait cela, donc quelle différence cela ferait qu'un dentiste agisse différemment? Pour répondre à cette question, prenons l'exemple d'une jeune femme sur une plage jonchée d'étoiles de mer, en train de les rejeter une à la fois à la mer. Un passant lui fait la remarque suivante : «Il y a des millions d'étoiles de mer sur cette plage. Comment espérez-vous que cela change quelque chose?» La jeune femme lui répond : «Cela a changé quelque chose pour celles que j'ai rejetées!»

Certains choix s'offrent aux dentistes qui évitent les situations possibles de conflit d'intérêts associées à des cadeaux. Ils peuvent dire à leurs collègues qui leur offrent des cadeaux que leur cabinet a établi une nouvelle politique les interdisant d'en accepter, puis retourner tout cadeau subséquent, accompagné de remerciements et d'explications. Ils peuvent, à la place du cadeau, demander qu'un don soit fait à un organisme de bienfaisance en leur nom. Enfin, les dentistes peuvent accepter les cadeaux pour faire plaisir à leur personnel, puis faire parvenir un don à un organisme de bienfaisance équivalant à la valeur approximative du cadeau.

Les dentistes traitants continueront de recevoir des cadeaux tant et aussi longtemps qu'ils en attendront. Les fournisseurs de produits dentaires inviteront des acheteurs potentiels à dîner, car ces derniers, en gage de reconnaissance, se sentiront obligés de remercier le geste de générosité – en achetant des produits de cette compagnie. Les compagnies pharmaceutiques et les fabricants d'implants accompagnent leurs colloques de dîners et de cadeaux de «remerciement». Les fabricants de dentifrices offrent des produits «gratuits» aux dentistes pour leur usage personnel. Ces cadeaux sont-ils vraiment gratuits ou est-ce qu'ils sont payés par l'utilisateur final, c'est-à-dire le patient?

On cessera de donner des cadeaux aux dentistes seulement quand ceux-ci cesseront de les accepter. Recevoir des cadeaux de la part de spécialistes a de nombreuses conséquences sur le plan éthique pour les dentistes qui leur renvoient des patients. À mon avis, ces dentistes devraient envoyer des cadeaux aux spécialistes en guise de remerciement pour les bons soins prodigués à leurs patients. Je ne vois ici aucune forme de conflit d'intérêts. Après tout, les services aux patients ne sont-ils pas l'essence de l'exercice d'une profession ❖

L'AUTEUR

Le Dr Schwartz est professeur adjoint d'administration du cabinet à la Faculté de médecine dentaire de l'Université Western Ontario. Il détient un certificat de règlement extrajudiciaire des conflits.

Écrire au : Dr Barry Schwartz, 14, ch. Ravenclyffe, Thornhill ON L3T 5N8. Courriel : bschwar@uwo.ca.

Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les vues et les politiques officielles de l'Association dentaire canadienne.

Références

1. Klinkenberg, H. Etiquette International. The art of giving. Disponible à l'adresse URL : <http://www.salesvantage.com/article/view.php?w=236> (accédé le 7 juillet 2005).
2. 'Lectric Law Library. The 'Lectric Law Library's lexicon on conflict of interest. Disponible à l'adresse URL : www.lectlaw.com/def/c095.htm (accédé le 7 juillet 2005).
3. Royal College of Dental Surgeons of Ontario. Conflict of interest guidelines. August 2002. Disponible à l'adresse URL : www.rcdso.org/pdf/guidelines/conflict_interest.pdf (accédé le 7 juillet 2005).
4. Lemmens T, Singer PA. Bioethics for clinicians: 17. Conflict of interest in research, education and patient care. *CMAJ* 1998; 159(8):960-5. Disponible à l'adresse URL : www.cmaj.ca/cgi/reprint/159/8/960 (accédé le 7 juillet 2005).
5. Randall T. AMA, pharmaceutical association form 'solid front' on gift-giving guidelines. *JAMA* 1991; 265(18):2304-5.
6. Wazana A. Physicians and the pharmaceutical industry: is a gift ever just a gift? *JAMA* 2000; 283(3):373-80.
7. Rawlins MD. Doctors and the drug makers. *Lancet* 1984; 2(8397):276-8.

Note du rédacteur en chef

Les articles de la rubrique «Débat» ont pour objectif d'animer la discussion, et je sais que cet article suscitera beaucoup de controverse chez de nombreux collègues. Le présent scénario s'attarde sur une spécialité dentaire en particulier (l'orthodontie), mais le sujet touche la profession dans son ensemble. Si vous avez des opinions à partager à cet égard, n'hésitez pas à envoyer une lettre à la rédaction ou à faire part de vos pensées en ligne au forum des membres de l'ADC à l'adresse www.cda-adc.ca/forum.

Vous aurez besoin d'un mot de passe pour accéder au forum des membres. Si vous ne connaissez pas votre mot de passe ou si vous l'avez oublié, des instructions en ligne sont données pour vous aider à trouver ces renseignements. Vous pouvez aussi communiquer avec l'ADC par téléphone au 1-800-267-6354, de 8 h à 16 h (HNE), ou par courriel à reception@cda-adc.ca.