

Le conflit d'intérêts : savoir le reconnaître et l'éviter (partie 2)



par **Bernard Cadieux**, inh., M.A.P., M. Sc., syndic, OPIQ, et **M^e Magali Cournoyer-Proulx**, associée, Lavery, de Billy.

Bon an mal an, le Bureau du syndic de l'OPIQ est interpellé sur des situations alléguées de conflits d'intérêts. La modification des pratiques en raison, notamment, de l'émergence du secteur privé ou de l'utilisation des technologies comme les médias sociaux expose les professionnels à différentes situations de conflits d'intérêts (réels, apparents ou potentiels). Les activités professionnelles en soutien à domicile sont un autre exemple où, de plus en plus, les inhalothérapeutes se heurtent à des réflexions éthiques et morales. Nos clientèles souvent captives, vulnérables et en perte d'autonomie, dépendent de nos conseils, soins et services. Or, en aucun temps, ne doit-on utiliser ce lien de dépendance pour influencer cette relation à notre avantage.

On average, OPIQ's Bureau du syndic is called upon to look at alleged conflict of interest situations. The change occurring in our practice, particularly because of the emergence of the private sector or the use of social media technologies, exposes professionals to many (real, apparent or potential) conflict of interest situations. Home care professional activities represent another example where, more and more, respiratory therapists are faced with an ethical and moral dilemma. Our clientele, often captive, vulnerable and in loss of autonomy, depends on our advice, care, and service. And yet, this bond of dependency must never be used to turn this relationship to our advantage.

Publiée dans la dernière édition de *l'inhalo*, la première partie de cet article abordait la notion du conflit d'intérêts et détaillait le corpus législatif et réglementaire qui l'encadre. Dans cette deuxième et dernière partie, nous discuterons de certaines situations de conflits d'intérêts susceptibles de survenir dans la pratique de l'inhalothérapie. Nous fournissons aussi quelques conseils afin d'éviter de se retrouver en pareille situation.

Prévenir les conflits d'intérêts

Dans chaque situation et pour chaque client, vous devez exercer votre profession avec objectivité, indépendance morale ou matérielle et sans influence quelconque. Les énoncés qui suivent vous aideront, nous l'espérons, à reconnaître et à circonscrire vos actions pour éviter de vous retrouver dans des situations qui pourraient être interprétées comme conduisant à un conflit d'intérêts.

En pratique privée

- Respectez les articles du *Code de déontologie des inhalothérapeutes*, du *Code des professions*, ainsi que les politiques et règlements des entreprises pour lesquelles vous exercez.
- Assurez votre indépendance professionnelle en évitant les relations interpersonnelles avec le client et en refusant tout avantage, quel qu'il soit, qui vous est offert par le client ou ses proches (cadeaux, faveurs, etc.).
- Prodiguez vos soins et services dans l'intérêt du client.

Exemple : lorsque vous conseillez un client sur le matériel qu'il devrait utiliser, il faut vous assurer que l'appareil répond adéquatement aux besoins du client et qu'il sert son intérêt. Ainsi, l'on doit mettre de côté ses intérêts propres ou ses intérêts commerciaux au profit de celui du client.



SYNDIC

Responsabilité des professionnels

L'inhalothérapeute doit dénoncer tout incident/accident qui résulte de son intervention ou de son absence d'intervention. Il ne peut tenter de dissimuler un tel événement.

- Soyez objectif dans les conseils fournis au client, de même que dans la collaboration au diagnostic, l'évaluation du traitement et les prescriptions ou les suivis afférents.

Exemple : ainsi, lorsqu'il s'agit de donner des avis ou conseils, il faut éviter d'orienter un client vers une compagnie ou une clinique dans laquelle vous avez des intérêts.

En établissement public

En soutien à domicile

- Respectez les articles du *Code de déontologie des inhalothérapeutes*, du *Code des professions*, ainsi que les politiques et règlements de l'établissement pour lequel vous exercez.
- Procédez à une évaluation objective des besoins du client.
- Assurez votre indépendance professionnelle en évitant les relations interpersonnelles avec le client et en refusant tout avantage, quel qu'il soit, qui vous est offert par le client ou ses proches (cadeaux, faveurs, etc.).
- Évitez de faire part de vos valeurs personnelles au client et de tenter de l'influencer dans ses décisions.

Si vous êtes en plus un fournisseur de produits ou d'appareils respiratoires ou afférents

- Mettez de côté vos intérêts commerciaux au profit de l'accomplissement de vos devoirs professionnels.
- Conseillez objectivement le client au sujet de son ordonnance ou de ses besoins (éviter la vente intempestive de produits).
- N'utilisez pas votre statut d'inhalothérapeute pour promouvoir ou pour diriger le client vers des professionnels ou entreprises auxquels vous êtes associé par un lien économique, amical ou de parenté.
- Ne sollicitez pas la clientèle pour offrir vos services sur une base privée.
- Si un client vous demande de vous procurer un service sur une base privée, vous devez l'informer de l'existence d'un même service dans l'établissement et dans la région. Si le client exprime malgré tout son désir de recevoir ce service sur une base privée, vous devriez alors l'informer de l'existence des autres ressources externes possibles et documenter au dossier les informations transmises au client.

Peu importe votre type de pratique

- N'intervenez pas dans les affaires personnelles d'un client afin d'éviter de servir deux maîtres à la fois.
- Évitez de donner des soins et services à une personne avec laquelle vous avez un lien amical, familial ou d'affaires.

- Ne tentez pas de dissimuler une faute ou un incident pour préserver vos intérêts personnels.
- N'accaparez pas ni n'utilisez pas les biens appartenant à autrui, à des fins autres que celles prévues, pour votre intérêt personnel ou celui d'un tiers.
- N'acceptez aucune faveur ou aucun cadeau qui ont une importante valeur.
- Évitez les liens économiques avec les clients.
- Évitez les conflits de rôles et, en ce sens, sachez distinguer les différents rôles que l'inhalothérapeute peut être amené à jouer.
- Développez une culture de la primauté des intérêts du client.
- Subordonnez votre intérêt personnel (financier, personnel ou moral) à celui de votre client. En ce sens, il faut se rappeler que l'intérêt du client prime en tout temps.

Par exemple, ne suggérez pas ou ne conseillez pas à un client d'obtenir des soins, services et produits respiratoires d'un fournisseur privé si vous avez des intérêts chez ce fournisseur, à moins que vous n'avisiez le client de la nature de l'intérêt financier que vous avez avec ce fournisseur. Si cela peut être fait, vous devez fournir au client l'ensemble des fournisseurs de soins, services et produits respiratoires qui offrent des services similaires dans votre localité.

- Rappelez-vous aussi que votre intérêt personnel englobe également celui d'un membre de votre famille, vos amis et vos proches, ainsi que toute personne ou organisation avec laquelle vous avez une relation professionnelle ou commerciale.
- Ne dénigrez pas vos confrères.
- N'utilisez pas l'information du dossier médical d'un client pour le conseiller ou le diriger vers un fournisseur.
- N'utilisez pas l'information du dossier médical d'un client ou toute autre information confidentielle à votre profit ou celui d'un tiers.
- Ne faites pas la promotion, la distribution ou la vente de vos propres produits ou appareils dans les établissements de santé où vous exercez. Vous ne pouvez et ne devez pas tirer avantage de votre situation dans un établissement public pour promouvoir votre entreprise et solliciter la clientèle pour votre pratique en milieu privé. La préservation de l'indépendance professionnelle est garante du bien-être de la clientèle en premier lieu.
- Dénoncez toute situation réelle ou potentielle de conflit d'intérêts à votre employeur.
- Informez le client d'une situation réelle ou potentielle de conflit d'intérêts dès qu'elle survient.
- Documentez au dossier toute discussion concernant un potentiel conflit d'intérêts.
- Appelez le Bureau du syndic de l'Ordre si un doute surgit.

...



SYNDIC

Responsabilité des professionnels

Avant de poser un acte, l'inhalothérapeute doit s'assurer qu'il a les connaissances, les habiletés, l'expérience, les moyens et le jugement nécessaire.

● ● ● **L'inhalothérapeute et les cadeaux**

Même si le but premier du cadeau est de vous remercier pour votre bon travail, il est préférable de le refuser puisqu'il risque d'avoir une influence apparente ou réelle sur l'objectivité ou l'impartialité dont vous devez faire preuve dans l'exercice de vos fonctions ou de vous placer en position d'obligé envers votre client. Ainsi :

- Refusez les cadeaux, avantage ou faveur qui vous sont offerts par vos clients ou leurs proches, ou par vos fournisseurs puisqu'ils peuvent influencer votre conduite future.

Par exemple : ils peuvent vous amener à privilégier un client au détriment d'un autre. Ils provoquent parfois chez la personne qui les reçoit un sentiment de dette, une obligation de réciprocité qui impose un sentiment adverse à la nécessaire indépendance et au désintéressement requis lors de la prestation de soins et services.

- Ne sollicitez pas de faveurs de la part de vos clients ou de vos fournisseurs. Lorsque le client insiste, suggérez-lui plutôt d'offrir un cadeau qui ferait profiter l'ensemble de l'équipe de façon à dépersonnaliser le geste. Si le client veut offrir de l'argent, vous pouvez le diriger vers une fondation ou vers un organisme de charité dans lequel vous n'avez aucun intérêt (telles l'Association pulmonaire, la Société canadienne du cancer, etc.).

L'inhalothérapeute et les legs testamentaires

En tant que soignant, vous ne pouvez accepter de legs testamentaire d'un client et ceci, tant en vertu du *Code de déontologie des inhalothérapeutes* que de la *Loi sur les services de santé et les services sociaux* (art. 275 à 277) et du *Code civil du Québec* (art. 761). Ces dispositions prévoient que tout legs est nul s'il a été fait à l'époque où le testateur était soigné par vous ou recevait vos services.

L'inhalothérapeute et l'indépendance professionnelle

Avoir des affinités personnelles envers certaines personnes est naturel. Cependant, pour que votre indépendance professionnelle soit préservée, et pour éviter de vous retrouver dans une situation de conflit d'intérêts, il est nécessaire de garder une distance avec vos clients. Mais il importe de trouver la juste mesure entre le fait de garder ses distances et demeurer sensible aux besoins d'un client. À cet égard, le principe de la distance thérapeutique est à favoriser en tout temps. Ainsi, nous vous suggérons de respecter les conseils suivants :

- Ne parlez pas de vos problèmes personnels avec vos clients. En tout temps, évitez de faire des confidences au client au sujet de vos difficultés personnelles, notamment celles d'ordre financier.
- Ne tirez pas avantage de votre rôle en tant que professionnel de la santé. Comme soignant et aidant, vous vous retrouvez en position d'autorité vis-à-vis d'une clientèle qui est souvent vulnérable et, en ce sens, il ne faut pas abuser de son pouvoir et de son influence auprès de celle-ci.
- Évitez toute relation amoureuse avec un client ou toute relation de nature sexuelle.





- Évitez de vous ingérer dans les affaires personnelles de vos clients et, inversement, refusez de répondre aux demandes de renseignements personnels à votre sujet (par exemple, en refusant de donner votre numéro de téléphone personnel).
- Ne participez pas à des délibérations lors d'une assemblée ou une réunion lorsqu'une décision doit être prise à l'égard d'une entreprise dans laquelle vous ou l'un de vos proches détenez un intérêt.

Soigner un membre de ma famille ?

Il est préférable de l'éviter, car vous vous exposez à une perte d'objectivité dans vos conseils et soins. Seriez-vous objectif devant l'arrêt cardio-respiratoire d'un proche ?

Un autre danger vous guette si vous soignez l'un de vos proches, soit celui de délaisser vos autres patients au profit de cette personne. De plus, il faut se rappeler l'importance de préserver la confidentialité des renseignements confidentiels portés à notre connaissance en se rappelant que le secret professionnel s'applique même à l'égard des proches que nous soignons.

L'inhalothérapeute et les liens avec l'industrie

(pharmaceutique, soins d'apnée du sommeil, assistance ventilatoire, assistance anesthésique)

L'essor de la pratique privée au cours des dernières années a redéfini la configuration des liens professionnels et commerciaux auxquels sont exposés les inhalothérapeutes dans leur relation avec la clientèle.

Cette pratique professionnelle en constante évolution soumet les inhalothérapeutes à une nouvelle réalité commerciale qui les expose à de multiples situations de conflit d'intérêts. Que l'on pense aux clients atteints de troubles reliés au sommeil ou aux clients qui choisissent de subir une intervention chirurgicale au privé, il faut en tout temps vous rappeler que l'intérêt du client prévaut sur celui de l'inhalothérapeute dans le développement de secteurs extraétablissements.

Le devoir de bien informer le client et de lui donner tous les conseils et renseignements requis par sa condition clinique permettra à celui-ci d'avoir en main toute l'information requise pour faire un choix éclairé et libre de toute influence.

- Évitez d'accepter des cadeaux, récompenses ou autres avantages offerts par les sociétés commerciales tels que des ristournes liées à la distribution ou à la vente d'appareils qui peuvent remettre en question votre objectivité. Les cadeaux, avantages, récompenses et autres favorisent un esprit de camaraderie et instaurent un climat de collaboration entre représentants et professionnels qui peuvent influencer la pratique et le processus de décisions des professionnels au détriment de l'intérêt du client.
- Préconisez des négociations ouvertes avec les représentants de compagnies. Les processus d'achat doivent être justes et honnêtes, notamment en s'appuyant sur des appels d'offres.
- Déclarez tout intérêt direct ou indirect dans une société commerciale avec laquelle vous êtes en relation. S'il y a lieu, retirez-vous du processus de décision.

...

- Préconisez une approche auprès de la clientèle qui vise la promotion de la santé cardiorespiratoire plutôt que celle d'un produit ou d'un appareil précis. Un conseil visant un changement d'appareil est possible, mais celui-ci doit viser à répondre plus favorablement aux besoins du client (qualité, efficacité du produit, efficacité, fiabilité, etc.). Autant que possible, votre recommandation devrait s'appuyer sur des résultats probants.

Conseils additionnels en soins d'apnée du sommeil

- La recommandation et la vente d'équipements (CPAP, BiPAP, masques, etc.) provenant d'un seul fournisseur doivent être évitées.
- L'inhalothérapeute doit s'assurer de répondre aux besoins cliniques du client. En aucun temps, il ne doit faire de vente sous pression afin de vendre coûte que coûte au détriment d'un résultat clinique inférieur à celui attendu.
- L'inhalothérapeute doit éviter de se mettre dans une situation où il interprète une suggestion médicale en sa faveur. Par exemple, si un médecin généraliste remet un document sur lequel il écrit «une thérapie par CPAP pourrait être envisagée», l'inhalothérapeute ne doit pas interpréter le tout comme une prescription médicale et enclencher une autotitration. Dans ce cas, l'inhalothérapeute doit consulter un pneumologue afin que le client soit évalué par ce dernier et qu'une prescription en bonne et due forme soit produite.

Conseils additionnels pour ceux qui œuvrent auprès de sociétés pharmaceutiques

Il importe de ne pas développer un lien de subordination qui altère l'objectivité des actions. La subordination se définit comme étant la dépendance d'une personne par rapport à une autre. Cette subordination peut influencer sur la relation client-professionnel et créer des contextes propices aux conflits d'intérêts.

Promouvoir la santé cardiorespiratoire en donnant des conseils généraux et, autant que possible, en ne guidant pas vers un médicament plus qu'un autre afin d'éviter de s'exposer à des enjeux éthiques avec les compagnies pharmaceutiques. Lorsqu'un médicament en particulier est proposé, votre recommandation devrait s'appuyer sur des résultats probants.

L'inhalothérapeute et l'utilisation d'échantillons

La distribution d'échantillons est une pratique répandue dans le milieu. Il importe de se rappeler qu'en pratique en établissement, l'utilisation d'échantillons est contrôlée par le département de pharmacie. Il faut aussi garder à l'esprit qu'un échantillon peut être perçu comme un cadeau de l'industrie et que l'on doit s'assurer, avant de le distribuer, que celui-ci détient une efficacité reconnue dans la littérature, que son usage est bien établi, qu'il répond aux besoins du client et, par-dessus tout, qu'il est prescrit par le médecin audit client.

Si tel n'est pas le cas, voici quelques éléments à surveiller :

- Même s'il est courant que les inhalothérapeutes utilisent des échantillons, vous devriez y avoir recours pour entreprendre un traitement immédiat ou pour évaluer la réponse clinique d'un client, et non pour en faire la promotion.
- N'utilisez pas sur une base régulière des échantillons pour l'usage personnel du client.
- Ne retirez pas de gain financier ou matériel de la distribution d'échantillons.
- N'utilisez pas uniquement des échantillons comme substitut à l'achat de fournitures médicales.

L'inhalothérapeute et les activités de formation continue financées par l'industrie

La formation continue des inhalothérapeutes constitue une obligation déontologique supportée par un règlement de formation continue obligatoire. L'obligation de tenir à jour ses compétences professionnelles est imposée afin d'offrir des soins et traitements conformes aux normes de pratique généralement reconnues.

Les sociétés commerciales contribuent financièrement à l'organisation d'activités de formation et investissent dans la promotion de leurs produits. Il faut à tout prix éviter de confondre la promotion d'un produit avec une activité à visée éducative.

En ce sens, les organisateurs d'activités de formation continue doivent s'assurer que le programme de formation continue a pour but le développement de compétences professionnelles. De plus, il faut s'assurer que les activités éducatives prédominent sur les activités sociales et le cas échéant, ces dernières doivent être aux frais des participants.

Pour les inhalothérapeutes, aucune ristourne personnelle ne doit leur être versée. L'ensemble des retombées doit être partagé entre tous les participants ou membres de l'équipe. De plus, il faut éviter de prendre part à des activités d'apparence éducative qui ne servent qu'à promouvoir un seul produit ou service.

Pour les inhalothérapeutes-conférenciers

- La présentation doit porter sur des données scientifiques et objectives.
- La présentation d'un produit doit se faire en mentionnant ses avantages et inconvénients.
- La présentation doit contenir une revue de la littérature et évoquer toutes les options possibles.
- Des honoraires raisonnables et le remboursement de frais de déplacement et de subsistance peuvent être acceptés.
- La présentation devrait commencer avec la divulgation de toute affiliation financière ou autre avec les industries dont les produits sont mentionnés dans l'exposé.

L'inhalothérapeute et les médias sociaux

L'ère des médias sociaux est bien ancrée dans notre vie quotidienne et ceux-ci sont devenus un outil de travail contemporain, pratique et facile à utiliser, notamment en matière de réseautage, de publication ou tout simplement comme outil de recherche. En émergence auprès de plusieurs professionnels, l'utilisation des médias sociaux doit cependant être faite avec précaution.

L'un des plus grands dangers qui nous guettent à cet égard est lorsque l'on permet à un client d'avoir accès à sa page personnelle lorsque celle-ci n'est pas utilisée à des fins professionnelles ou scientifiques. En acceptant des demandes d'« amitié » ou de « connexion » sur des médias sociaux tels *Facebook*, *Twitter* ou *LinkedIn*, l'on peut parfois se retrouver à entrer dans la sphère privée de notre client et, inversement, à lui permettre d'entrer dans la nôtre.

Permettre à ses patients d'avoir accès à ses « pages » sur les médias sociaux comporte alors son lot de préoccupations, telles que le risque d'atteinte à l'indépendance professionnelle; le risque de compromettre la qualité de la relation professionnelle; le risque de se retrouver en conflit d'intérêts et le risque de s'impliquer dans les affaires privées des patients. Cela est d'autant plus vrai lorsqu'il s'agit de pages comportant un contenu « personnel » par opposition à un contenu « professionnel ».

Même si vos pages sont à caractère « professionnel », vous n'aurez pas nécessairement de contrôle sur le contenu des pages de votre « ami » *Facebook*, et il y a là une source de renseignements qui peuvent vous mettre à risque. D'aucuns pourraient prétendre que cela peut altérer votre indépendance et vous amener à intervenir dans les affaires personnelles de vos clients. De plus, accepter une demande d'« amitié » pourrait être perçu comme une faveur, ce qui pourrait vous placer dans une situation potentielle de conflit d'intérêts.

Bref, il importe de faire montre de précaution à l'égard des demandes d'« amitié », et en cas de doute, ne pas hésiter à les refuser bien que cela puisse déplaire à certains.

Quelques questions à se poser... et pistes de solution

La pratique professionnelle de l'inhalothérapeute, nous venons de le voir, foisonne de situations qui peuvent conduire à une situation de conflit d'intérêts, apparent ou réel. Devant de telles situations, il vous faut réfléchir sur les actions à poser pour vous assurer de maintenir l'indépendance professionnelle nécessaire pour garantir la primauté des intérêts de vos clients.

Confronté à ces situations, l'inhalothérapeute peut se poser, entre autres choses, les questions suivantes afin d'enclencher une réflexion visant à éviter toute apparence de conflits d'intérêts :

- Mon employeur, mes clients, mes collègues ou le public en général auraient-ils confiance en mon jugement professionnel s'ils savaient que je suis dans cette situation ?
- Est-ce que je retire des avantages personnels de cette situation ?
- Serais-je à l'aise si mes clients ou d'autres personnes apprenaient que j'ai des intérêts dans cette situation ?
- Le fait d'accepter un cadeau, une somme d'argent ou un voyage peut-il influencer mes décisions actuelles ou futures par rapport au client ou au projet ?
- Est-ce que le patient a tous les éléments en main pour prendre une décision éclairée ?
- Me sentirais-je redevable de quelque chose envers quelqu'un, aujourd'hui ou à l'avenir, si j'accepte cet avantage ?

Si toutefois, vous vous retrouviez en position de conflits d'intérêts, voici quelques pistes de solution ou d'action pour mieux gérer vos contacts avec la clientèle ou vos relations afin de maintenir votre indépendance

professionnelle comme prescrit par les différents règlements et les lois qui encadrent la pratique professionnelle :

- la divulgation de conflits d'intérêts (apparents ou réels) aux personnes et instances concernées permettant aux gens qui pourraient être affectés de faire des choix éclairés ;
- seuls des remerciements ou des cadeaux de valeur modeste peuvent être acceptés ;
- l'inhalothérapeute ne doit pas intervenir sur des sujets qui ne relèvent pas de sa compétence professionnelle ;
- l'inhalothérapeute doit, dans ses interventions, prioriser l'objectivité de ses conseils et traitements ;
- l'inhalothérapeute doit mettre de côté ses intérêts commerciaux afin de conseiller objectivement la clientèle ;
- concernant les produits, soins et services, l'inhalothérapeute doit prodiguer des conseils et suggestions qui reflètent les normes de pratique en vigueur et qui répondent aux besoins du client.

En conclusion, si un doute devait subsister pour une situation donnée, une recommandation s'impose pour répondre à l'adage *mieux vaut prévenir que guérir* : contactez le Bureau du syndic de l'Ordre pour discuter de la situation vécue ou à venir pour éviter la mise en branle d'une intervention de notre part qui aurait pu être évitée. 

Lexique

INTÉGRITÉ

Qualité d'une personne intègre; honnêteté, probité, loyauté.

PROBITÉ

Observation rigoureuse des principes de la justice et de la morale.

LOYAUTÉ

Honnêteté, droiture, fidélité. Le devoir de loyauté présuppose qu'un professionnel évite de se placer dans une situation où il devrait choisir entre un intérêt privé et l'intérêt du client en préférant le premier au détriment du second. Cette obligation se retrouve aussi dans les politiques d'établissements et dans la LSSSS pour la loyauté à l'établissement.

INDÉPENDANCE

État d'une personne qui est libre de toute dépendance (asservissement, assujettissement, soumission, subordination, etc.).

MORALE

Ensemble de normes, de règles de conduite propres à une société donnée. Fait appel à la théorie du bien et du mal. Admettre que quelque chose est bien ou mal.

ÉTHIQUE

Qui concerne les principes de la morale. Partie de la philosophie qui étudie les fondements de la morale.

INDÉPENDANCE PROFESSIONNELLE

Le fait d'exercer sa profession avec objectivité et de faire abstraction de toute intervention d'un tiers qui pourrait influencer sur l'exécution de ses obligations professionnelles et causer un préjudice au client (Source: OIIQ – Chronique déonto – [L'indépendance professionnelle et les conflits d'intérêts](#)).

Sources : *Le Petit Larousse illustré*, édition 2011 et *Le nouveau Petit Robert de la langue française*, 2009.



Références

AQESSS. 2012. *Code d'éthique et de déontologie des administrateurs d'un établissement de santé et de services sociaux – projet type*.

BARIBEAU, L. Août 2007. «Prévention des conflits d'intérêts – Le doute est salutaire». *Le Journal* – Barreau du Québec, p. 29.

BAUDOUIN, C. et M. COURNOYER-PROULX. 2012. *La sauvegarde de l'indépendance professionnelle: être ou ne pas être en situation de conflits d'intérêts*. Texte d'une conférence tenue dans le cadre du congrès de l'OPIQ, les 19 et 20 octobre 2012, Lac-Leamy, Gatineau.

BYRNE, C.C. Août 2009. «Quand le rapport entre l'avocat et son client devient trop hot!». *Le Journal* – Barreau du Québec, p. 32-32.

COLLEGE OF PHYSIOTHERAPISTS OF ONTARIO. 2007. *Norme d'exercice professionnel proposée – Conflit d'intérêts*, 5 p.

GARZON, C. 2012. «Conflits d'intérêts», dans L. CÔTÉ et J.-F. SAVARD (dir.), *Le Dictionnaire encyclopédique de l'administration publique*. [En ligne] [www.dictionnaire.enap.ca/].

POIRIER, S. 1998. *Les conflits d'intérêts des cadres, du personnel, des professionnels et l'exclusivité de fonctions des cadres supérieurs des établissements publics de santé et des services sociaux; guide*. 28 p., publié en collaboration avec l'Association des CLSC et des CHSLD du Québec, l'Association des hôpitaux du Québec, la Fédération de la réadaptation en déficience physique du Québec, la Fédération québécoise des centres de réadaptation pour les personnes présentant une déficience intellectuelle.

QUÉBEC, *Code de déontologie des inhalothérapeutes du Québec*, RLRQ, chapitre C-26.

QUÉBEC, *Code des professions*, RLRQ, chapitre C-26.

QUÉBEC, *Code civil du Québec*, RLRQ c C-1991.

QUÉBEC, *Loi sur les services de santé et les services sociaux*, RLRQ, chapitre S-4.2.

HOVINGTON, M. Mars 2011. *Sauriez-vous reconnaître un conflit d'intérêts?* Site web de l'Ordre des ingénieurs du Québec. [En ligne] [http://www.oig.qc.ca/Documents/DCAP/chroniques_PLAN/ethique_deontologie/Reconnaitre%20conflit%20interets.pdf].

ORDRE DES INFIRMIÈRES ET INFIRMIERS DU QUÉBEC. 2006. *Pour des relations professionnelles intégrées – Orientations à l'intention des infirmières concernant l'indépendance professionnelle et les conflits d'intérêts*. [En ligne] [<https://www.oiiq.org/publications/repertoire/pour-des-relations-professionnelles-integrees>].

TRUCHON, S. *Chroniques déontologie*. Ordre des infirmières et infirmiers du Québec. [En ligne] [www.oiiq.org/pratique-infirmiere/deontologie/chroniques], particulièrement:

[www.oiiq.org/pratique-infirmiere/deontologie/chroniques/une-question-de-confiance] (s. d.) (2010).

[www.oiiq.org/publications/le-journal/archives/janvier-fevrier-2013-vol10-no-1/chronique-deonto-la-sauvegarde-de-] (2013).

[www.oiiq.org/pratique-infirmiere/deontologie/chroniques/l-independance-professionnelle-et-les-conflits-d-interets] (2006).

SECTION FRANÇAISE DE TRANSPARENCY INTERNATIONAL. (s. d.). Site Web. [www.transparency-france.org/].

Avis de limitation du droit d'exercice

Conformément à l'article 182.9 du *Code des professions* (RLRQ, chapitre C-26), avis est donné par la présente que, le 28 août 2015, M. Jason John Swartz, inh., dont le domicile professionnel est situé à Pointe-Claire, a fait l'objet d'une décision du comité exécutif de l'Ordre professionnel des inhalothérapeutes du Québec relativement à son droit d'exercice, à savoir:

«D'ENTÉRINER ET DONNER acte à la limitation volontaire d'exercice de monsieur Jason John Swartz (01-002) dans le secteur de l'assistance anesthésique», conformément à l'article 55.0.1 du Code des professions.

Cette limitation volontaire du droit d'exercice de l'inhalothérapeute Jason John Swartz est en vigueur à compter du 28 août 2015.

Montréal, ce 28 août 2015.

Josée Prud'Homme, Adm.A., M. A. P.
Directrice générale et Secrétaire de l'Ordre