

Interactions entre professionnels de santé et secteur des dispositifs médicaux

RÉSUMÉ

Face à une évolution constante des lois sur la conformité s'appliquant aux professionnels de santé, il est difficile de connaître toute la législation en vigueur dans chaque pays. La présente publication a pour but d'informer les professionnels de santé travaillant en collaboration avec le secteur des dispositifs médicaux sur les meilleures pratiques.

Mots clés Conformité, dispositifs médicaux, professions soins de santé, stomie, éthique, déontologie, secteur, professionnels de santé et de soins

Pour référencement Purnell P. Healthcare professionals and interactions with the medical devices industry. WCET® Journal 2019 ; 39(3):32-36

Identifiant d'objet numérique <https://doi.org/10.33235/wcet.39.3.32-36>

INTRODUCTION

Les interactions entre fabricants et fournisseurs de dispositifs médicaux devraient être, au mieux, des relations symbiotiques, mutuellement bénéfiques et justes, aussi bien pour les représentants du secteur (ci-avant désigné par « Secteur ») que pour les professionnels de santé. La relation entre ces parties doit être motivée par un objectif ultime qui est l'amélioration des soins aux patients. Pourtant, cette relation est parfois difficile à gérer, tant pour les professionnels de santé que pour le Secteur, l'objectivité et la conformité étant essentielles. Par exemple, dans le monde, les lois de conformité régissant ces relations ayant récemment changé, il peut s'avérer difficile pour toutes les parties prenantes de les respecter. Pourtant, le Secteur mise de plus en plus sur la transparence lorsqu'il s'agit d'interagir avec les professionnels de santé et les associations professionnelles, et les employeurs des professionnels de santé en font de même.

Le présent article examine les lois et les codes locaux et internationaux, ainsi que les tendances du marché dans le domaine de la conformité, afin de mieux informer et protéger les professionnels de santé. Un professionnel de santé qui connaît les exigences de conformité et les ramifications juridiques sera mieux à même d'interagir avec le Secteur et de s'orienter dans un environnement complexe qui peut présenter des risques pour lui.

QU'EST-CE QUE LA CONFORMITÉ ?

La conformité implique un large éventail d'interactions avec les professionnels de santé et notamment des activités comme la promotion des avancées technologiques médicales, les améliorations de l'utilisation sûre et efficace des technologies médicales, les activités de recherche et de formation, et l'incitation aux dons en faveur d'associations caritatives.¹ Pour les besoins de la présente publication, le terme « conformité » est utilisé pour décrire le code de déontologie dans le cadre duquel la toute première fonction du professionnel de santé est d'agir au mieux des intérêts du patient en entretenant des relations bénéfiques avec le Secteur, de manière transparente et éthique. En outre, tandis que l'expression « professionnel de santé » fait référence à des personnes travaillant dans le domaine des soins de santé dans de très nombreuses disciplines, le présent article se réfère spécifiquement aux professionnels de santé prescrivant des dispositifs médicaux pour des patients, comme du matériel de stomies, de soins des plaies et de continence, sachant que nos lecteurs sont, pour la majorité, des professionnels de ce type. Enfin, très souvent, les dispositifs médicaux sont manipulés par des professionnels de santé tout au long de leur utilisation, contrairement aux médicaments et aux produits biologiques qui ont une action pharmacologique, immunologique ou métabolique sur le corps humain.² Cela exige souvent que le Secteur fournisse aux professionnels de santé des instructions, une formation et un enseignement adaptés.

Comme indiqué ci-avant, les lois de conformité concernant les interactions des professionnels de santé avec le Secteur sont en constante évolution. À cela s'ajoute le fait que les lois de conformité diffèrent d'un pays à un autre, et parfois même au sein d'un même pays. Pour être certain que les professionnels de

Paris Purnell

Directeur principal, Clinical Education
Hollister Incorporated, Illinois, États-Unis
E-mail : paris.purnell@hollister.com

santé connaissent les éventuels écueils parfois indécélables au moment de signer un contrat avec un fabricant pour la prestation de services ou pour toute autre activité (sponsoring par exemple), certains aspects importants sont à prendre en considération. Les règles de conformité évoluent sans cesse dans le monde, notamment en matière d'activités commerciales pouvant être considérées comme licites (pour le moment), mais pas forcément éthiques. Une discussion opportune et judicieuse s'impose donc afin que le professionnel de santé puisse se protéger face aux éventuels risques.

ORGANISMES DE CONFORMITÉ LOCAUX ET INTERNATIONAUX / ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES LOCALES

Il existe plusieurs organismes de mise en conformité (figure 1) internationaux exerçant une influence sur les interactions entre professionnels de santé et le Secteur au niveau local. Les organismes les plus importants sont entre autres AdvaMed (qui influence surtout les entreprises et les activités aux États-Unis, en Chine et en Amérique latine), MedTech Europe (anciennement EucoMed, actif en Europe), APACMed (actif dans la région Asie-Pacifique) et MecoMed (présent dans tout le Moyen-Orient).

La plupart des pays ont également des organismes de mise en conformité nationaux qui, à leur tour, sont chapeautés par au moins l'un de ces grands organismes. Le plus souvent, ce sont eux qui définissent les principes et la déontologie de base que les organismes locaux s'engagent à respecter en tant que membres de l'organisme parent. Le nombre d'organismes locaux est bien trop grand dans le monde pour fournir une liste exhaustive dans la présente publication. Cependant, d'un point de vue des soins, il existe différents comités où les infirmiers, infirmières et sages-femmes diplômés en activité dans chaque pays peuvent s'inscrire. Ces comités ont leurs propres codes de déontologie et normes professionnelles qui influencent les pratiques locales. Par exemple, les infirmiers et infirmières australiens s'en remettent à l'ordre des infirmiers australien ou à d'autres comités équivalents comme l'Australian Health Practitioners Regulatory Authority et le Nursing and Midwifery Board of Australia (NMBA)³, le Wound Ostomy and Continence Nurses Society (WOCN)⁴ et bien entendu, le WCET.⁵

Les dispositifs médicaux sont également régulés par des agences gouvernementales qui ont également leurs propres codes. Par exemple, on peut citer la Medical Technology Association of Australia (MTAA), organe directeur en matière de conformité du secteur des dispositifs médicaux et par ailleurs des accessoires de stomie en Australie. Son code de conduite est strict tout comme le sont les lois relatives aux interactions entre le Secteur et les professionnels de santé. Selon le site Web de la MTAA⁶ :

Figure 1 : organismes de conformité internationaux



Dans le cadre de ses négociations et activités avec des professionnels de santé, une entreprise doit adopter des pratiques commerciales éthiques et une conduite socialement responsable, et elle ne doit pas proposer des incitations inappropriées ou des avantages personnels en nature ou en espèce afin de promouvoir ou d'encourager l'utilisation de ses produits.

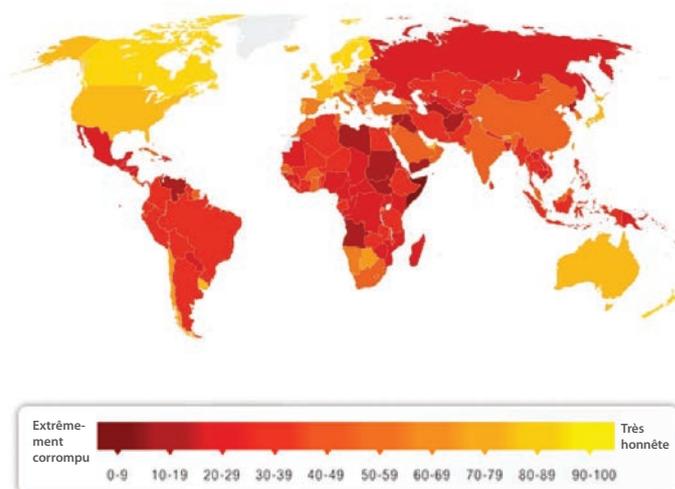
Cette définition de base résume de façon succincte ce que le Secteur doit respecter en matière de pratiques déontologiques lorsqu'il travaille avec des professionnels de santé. L'une des principales idées à retenir de ce message est le terme « incitation ». Les produits doivent être prescrits dans le respect de leur application clinique et selon leur pertinence. L'utilisation des produits ne doit pas se baser sur une contrepartie dans le cadre de laquelle le professionnel de santé et l'entreprise obtiennent des avantages mutuels ou particuliers. Le terme généralement utilisé pour décrire ce type de situation est « corruption ».

Si les usages et les lois d'un pays entrent souvent en jeu, tout professionnel de santé souhaitant interagir avec le Secteur se doit de prendre toutes les précautions possibles et de bien respecter les règles les plus strictes de l'organisme de mise en conformité. Par exemple, s'il est vrai que certains fabricants de l'Union européenne ne s'en remettent pas forcément à ces organismes, depuis 2020, MedTech Europe a tout de même décidé que TOUTES les associations professionnelles locales devaient respecter des lignes directrices de MedTech plus strictes.⁷ Ces règles éthiques en vigueur vont s'imposer aux entreprises du Secteur pour une harmonisation avec tous les autres prestataires de service et fabricants déjà en conformité.

CORRUPTION ET SPONSORING

Les lois relatives à la corruption et au sponsorship ne cessent de changer. Transparency International a conçu un indice de perception de la corruption et recensé les chiffres de cet indice dans le monde pour tous les secteurs d'activité et les gouvernements. Les pays aux couleurs les plus sombres sont ceux où la perception des niveaux de corruption est la plus élevée⁸ et les pays aux couleurs plus claires sont ceux où la perception de la corruption est moindre (figure 2). Ces données sont intéressantes

Figure 2 : indices de perception de la corruption dans le monde⁸.

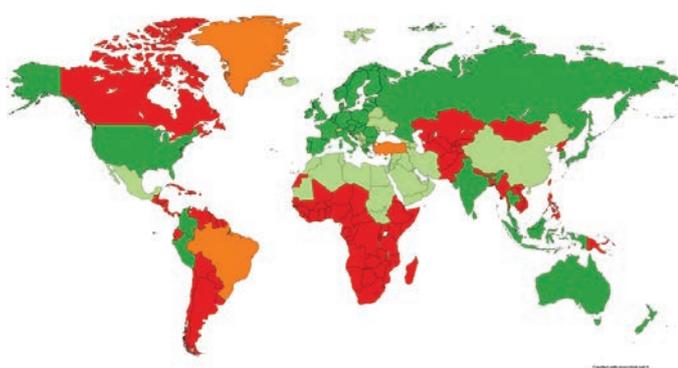


et l'on en déduit qu'un contrôle accru est nécessaire pour assurer le respect de ces règles de déontologie. Cela implique un plus grand contrôle des interactions. Malheureusement, au cours des dernières années, très peu de pays ont progressé dans la lutte contre la corruption et des études indiquent que les journalistes et les militants des pays corrompus risquent leur vie chaque jour pour révéler des informations au grand jour.⁸

Autrefois, le sponsoring direct signifiait généralement la désignation d'un professionnel de santé par le Secteur et un paiement direct du Secteur à ce dernier, à son institut ou à un fournisseur tiers pour ses déplacements, son hébergement, ses repas et autres frais de transport, ses frais d'inscription à des conférences et autres frais déboursés pour se rendre à des conférences comme celles organisées par le Conseil européen de stomathérapie (CES), la Society of Urologic Nurses and Associates (Société des infirmiers en urologie et associés, SUNA), le Symposium on Advanced Wound Care (Colloque sur les soins avancés des plaies, SAWC), les conférences du WOCN ou du WCET.² Dans de nombreux pays, cette pratique disparaît peu à peu : MedTech Europe recense (figure 3) les pays où le sponsoring direct est désormais interdit.⁷

De plus, le concept de sponsoring direct peut également signifier que le Secteur s'arrange pour choisir ou désigner un professionnel de santé spécifique par le biais de son institution ou de son organisation professionnelle, ou bien le Secteur dispose à l'avance d'informations sur l'identité d'un professionnel particulier susceptible de bénéficier directement de fonds.² Cette pratique est une façon « indirecte » d'atteindre le même objectif qu'un sponsorship direct car il s'agit de sponsoring intentionnel d'un professionnel de santé. En tant que tel, cela n'est pas permis non plus. Les fonds doivent donc être versés indirectement par le biais d'une subvention pour l'éducation. MedTech Europe va encore plus loin en imposant des exigences de transparence pour toutes les subventions d'éducation versées par le Secteur aux organisations de santé. Son rapport sur la transparence est disponible à l'adresse suivante : <https://www.ethicalmedtech.eu/transparent-medtech/>

Figure 3 : pays où le sponsoring direct est permis ou autorisé.⁷



Sponsoring direct interdit	Décision prise d'interdire le sponsoring direct, changements approuvés ou en cours d'élaboration, entrée en vigueur dans un avenir proche	Sponsoring direct limité	Sponsoring direct autorisé / Aucune information disponible
----------------------------	---	--------------------------	--

RÈGLES GÉNÉRALES D'INTERACTION ENTRE LES PROFESSIONNELS DE SANTÉ ET LE SECTEUR

Les règles d'interaction des professionnels de santé avec le Secteur régissent de nombreux domaines comme les divertissements, l'hébergement, les lieux des manifestations, les déplacements, les signatures de contrat, la rémunération / les indemnités, la transparence, les cadeaux et les échantillons. Chaque domaine est régi par des normes de conformité internationales.

Divertissements

Le Secteur n'est pas autorisé à organiser des manifestations (activités sociales, sportives et / ou de loisir ou toute autre forme de divertissement) n'ayant aucune valeur éducative. Par exemple, il ne peut pas faire venir un chanteur connu lors d'une manifestation, offrir un séjour dans une station thermale à des infirmières pour leur présenter un traitement des problèmes de peau, créer des œuvres d'art / d'animaux avec des dispositifs médicaux alors que cela n'a aucun lien avec leur usage, etc. Le Secteur n'est également pas autorisé à soutenir ce type de divertissement dans le cadre d'une manifestation organisée par un tiers (concert live, événement sportif ou concours de danse). Cependant, cette pratique est tolérée dans les manifestations de tiers si elle a lieu en dehors d'un programme éducatif ou scientifique, si elle reste à la charge du professionnel de santé et si elle n'est pas le clou du spectacle ou ne perturbe pas le programme éducatif.

Hébergement et repas

Il s'agit ici de tout ce qui a trait à l'hébergement et aux repas. L'hébergement réservé doit correspondre au temps passé sur place, sans aucun prolongement de séjour qui ne soit pas à la charge du professionnel de santé. Il doit uniquement couvrir le temps nécessaire à la présence du professionnel de santé à la manifestation / au colloque. Certaines règles sont souvent définies par le type de réunion organisée. Par exemple, s'il s'agit d'une réunion dite « active » ou « passive ». Les manifestations actives sont celles où le professionnel de santé doit en principe participer de manière active et contribuer aux discussions (par exemple, le Clinical Advisory Board ou le Consensus Panel). Dans le cadre de ce type de manifestation, le professionnel de santé passe la majeure partie de son temps à « travailler » et les coûts qu'implique sa présence sont normalement remboursés par le Secteur. Les manifestations passives sont celles où le Secteur fait des présentations à une audience sans qu'une interaction ne soit exigée du professionnel de santé. Concernant les événements promotionnels organisés par le Secteur (même s'ils sont éducatifs comme le lancement d'un nouveau produit), aucuns frais de déplacement ou d'hébergement ne doivent être pris en charge par le Secteur. Le professionnel de santé doit normalement couvrir ces frais lui-même car cela est considéré comme une manifestation passive. Cependant, les repas légers sont autorisés lors de manifestations éducatives passives.

En général, les repas et l'hébergement doivent répondre aux objectifs de la manifestation et doivent rester dans les limites du raisonnable. Ils ne doivent pas excéder ce qu'un professionnel de santé paierait pour lui-même. Les recommandations en la matière ont été définies par des associations professionnelles sur la base de la législation locale et elles sont en vigueur dans la plupart des pays. Des sommes maximales pour les déjeuners et les dîners ont été définies dans chaque pays et en général, les règles à respecter sont celles du pays où le professionnel de santé est agréé.

Lieux des événements

Le Secteur doit s'en tenir aux critères suivants au moment de choisir le lieu d'une manifestation.

- Réputation du lieu : comment le public perçoit le lieu.
- Centralité : le lieu est-il proche du centre pour que les participants puissent s'y rendre facilement.
- Facilité d'accès : le lieu est-il accessible par les transports, est-il proche d'un aéroport. Un centre d'affaires ou scientifique reconnu est préférable.
- Moment de l'année : l'idéal est de ne pas organiser d'événement pendant la saison touristique.
- Fonctionnalité : le lieu est-il adapté à l'utilisation que l'on souhaite en faire.

Si le lieu d'une manifestation prime sur la manifestation en elle-même, cela est considéré comme une incitation pour les professionnels de santé à s'y rendre car ils viendront pour le lieu et non pour la manifestation. Ainsi, le lieu d'une manifestation ne doit pas être aussi fastueux qu'un hôtel cinq étoiles, un golf ou une station thermale, etc. Un professionnel de santé qui estime que le lieu d'une manifestation est inapproprié (comme un parc d'attractions ou un lieu de retraite) se doit de remettre en cause sa participation.

Déplacements

Lorsque le Secteur organise les déplacements, ceux-ci doivent correspondre à la durée de la manifestation et ne doivent pas être prolongés à des fins touristiques ou familiales, etc. Le Secteur ne peut pas payer pour un séjour supérieur à la durée officielle de la manifestation.

Les déplacements doivent uniquement permettre de se rendre à la manifestation et tout comme l'hébergement et les repas, ils doivent rester modestes et raisonnables. Les billets d'avion en première classe ou en classe affaires ne sont pas autorisés. Les frais de déplacement pour les réunions actives comme le stationnement, les billets de train, etc. sont remboursables, mais doivent être approuvés avant d'être déboursés.

Embauche

Le Secteur peut embaucher des professionnels de santé en tant que consultants et conseillers pour fournir des conseils de bonne foi ou autres services (comme mener des études, siéger à un conseil consultatif sur les plaies et les stomies, intervenir dans le cadre de réunions éducatives organisées par le Secteur ou participer au développement de nouveaux produits). Les critères de sélection des professionnels de santé sont entre autres :

- Intérêt légitime : une entreprise du Secteur ne doit pas embaucher un professionnel de santé « juste au cas où » ou pour combler un manque de compétences en son sein.
- Qualifications : le professionnel de santé doit être qualifié, aussi bien d'un point de vue technique que scientifique, et disposer des compétences lui permettant de remplir correctement son rôle. Le Secteur doit obtenir plusieurs CV pour documenter et justifier toute rémunération.
- Aucun avantage financier : le choix du professionnel de santé doit être indépendant des activités commerciales pour éviter toute influence.

Le contrat signé entre une entreprise et un professionnel de santé ne doit pas dépendre, de quelque manière que ce soit, de l'achat, de la location, de la recommandation, de la prescription, de l'utilisation, de la fourniture, de la prestation ou de l'approvisionnement futurs, passés ou présents de produits ou services de l'entreprise par le professionnel de santé consultant. En d'autres termes, le Secteur ne doit pas s'attendre à ce que le professionnel de santé utilise / prescrive ses produits.

Les contrats doivent inclure les pièces justificatives de la rémunération versée, le cas échéant, au professionnel de santé. MedTech Europe et AdvaMed ont des exigences spécifiques en matière d'accords écrits signés avec tout professionnel de santé.¹
⁷ Les contrats protègent également le Secteur en garantissant la confidentialité des projets de nouveaux produits et des nouvelles stratégies qui ne sont ainsi pas communiqués à la concurrence. De même, le Secteur peut limiter les droits d'utilisation du matériel / de la recherche / des études développés par le professionnel de santé dans le cadre de ses fonctions. Enfin, les contrats doivent être transparents. Cela garantit que les informations fournies par et à l'employeur du professionnel de santé figurant dans le contrat valide décrivent clairement la mission du professionnel de santé et le montant de sa rémunération (le cas échéant).

Rémunération / Indemnisation

La rémunération ou indemnisation du professionnel de santé pour ses services doit être juste et raisonnable. Elle doit s'aligner sur la valeur du marché selon le professionnel de santé et le type de service fourni. Des informations sur la « juste valeur de marché » sont disponibles auprès des agents de conformité ou des associations professionnelles, par exemple la NMBA. En outre, des documents décrivant le type de service, la durée et la rémunération doivent être rédigés et signés par le Secteur et le professionnel de santé avant la prestation.

Transparence

Avant toute interaction avec le Secteur, il est très fortement recommandé au professionnel de santé d'obtenir l'approbation / l'avis de son employeur. Si elle n'est pas toujours obligatoire, cette mesure de transparence protège les deux parties en cas de conflit d'intérêts. L'employeur du professionnel de santé doit recevoir toutes les informations sur l'objet et le champ d'application de l'accord de prestations de conseils. En outre, tous les contrats du Secteur doivent contenir une clause obligeant les professionnels de santé à informer leur hiérarchie de l'existence du contrat signé. Il vaut mieux vérifier les exigences locales.

Cadeaux

En principe, il est interdit au Secteur d'offrir des cadeaux à un professionnel de santé. Les coutumes locales doivent être examinées pour déterminer si cela est permis ou non. Par exemple, au Japon et en Thaïlande, il est fréquent d'offrir des cadeaux de remerciement. Les cadeaux de ce type doivent rester modestes et ne doivent pas créer des attentes d'une contrepartie. La législation et les coutumes locales peuvent entrer en jeu, mais il est recommandé de vérifier, en cas d'ambiguïté, avec un responsable de la conformité avant d'offrir des cadeaux. Dans certains pays, il n'est plus permis de donner des cartes ou des fleurs à l'occasion d'un anniversaire ou d'un deuil et la législation locale doit être consultée avant d'offrir des cadeaux de ce type.

Le Secteur peut offrir des produits et / ou des cadeaux éducatifs peu coûteux dans des circonstances exceptionnelles, mais toujours dans le respect des lois, des règlements et des codes de conduite de la profession et du secteur du pays où le professionnel de santé est agréé. Ne sont pas considérés comme produits « éducatifs » les lecteurs de DVD pour regarder des films éducatifs sur le soin des plaies ou des caméras car ces appareils peuvent être utilisés à d'autres fins. Voici des exemples de cadeaux éducatifs acceptables : bons d'achat pour des livres éducatifs (médicaux), inscriptions à des manifestations organisées par des tiers ou à des cours. Le paiement pour ces cadeaux doit être versé uniquement à la tierce partie et aucun montant en espèce ne doit être remis à des professionnels de santé. De nouveau, une transparence totale est exigée et les pièces justificatives doivent être fournies pour protéger les deux parties.

Échantillons

Le Secteur peut fournir des échantillons de produits gratuits pour que les professionnels de santé évaluent et / ou se familiarisent avec ces produits et soient en mesure de faire un usage sûr, efficace et correct des produits et de leurs fonctionnalités. Ainsi, les professionnels de santé peuvent déterminer s'ils souhaitent, à l'avenir, utiliser, commander, acheter, prescrire ou recommander les produits et / ou services en question. La fourniture d'échantillons ne doit pas abusivement récompenser, inciter et / ou encourager les professionnels de santé à acheter, louer, recommander, prescrire, utiliser ou fournir les services ou produits du Secteur.

Toute offre et / ou fourniture d'échantillons doit se faire en totale conformité avec la législation et la réglementation en vigueur dans le pays et avec le code de déontologie de la profession et du Secteur.

Des lois récemment promulguées aux États-Unis et dans l'Union européenne, ainsi que des recommandations de MedTech dans l'Union européenne,⁷ exigent de conserver les pièces justificatives en lien avec la fourniture d'échantillons aux professionnels de santé, par exemple celles de livraison d'échantillons. Elles doivent désormais être clairement enregistrées dans les archives sans aucuns frais, et cette condition ainsi que toute autre condition applicable à la fourniture d'échantillons doit être clairement communiquée, par écrit au moment de la livraison aux professionnels de santé.

Un problème est l'excédent d'échantillons (dumping) pouvant être considéré comme une incitation à utiliser certains produits. Le nombre d'échantillons fournis doit, comme indiqué, rester modeste. Bizarrement, dans le secteur des stomies, il semble que bon nombre d'instituts dispose d'un excédent de produits (stocks) et de se fait n'en achètent pas. Cette pratique devra sans doute faire l'objet d'un contrôle plus minutieux.

MISES EN GARDE ET AVERTISSEMENTS

Tout professionnel de santé doit se renseigner sur les enjeux et les éventuels problèmes de ses interactions avec le Secteur. Certaines situations doivent en principe déclencher un signal d'alarme dans l'esprit du professionnel de santé. Par exemple :

- L'usage de mots ou d'expressions comme « gagner », « cadeau » ou « prix ».
- Un avantage n'ayant aucun apport éducatif professionnel.
- Des divertissements.
- La participation à un « concours » dont les juges sont uniquement des acteurs du Secteur (aucune tierce partie).
- Une rétribution trop élevée comparée à l'effort requis.
- Un situation où tout semble « trop beau pour être vrai ».
- Une avalanche de produits échantillons (dumping).

RÈGLES D'OR DE PROTECTION DES PROFESSIONNELS DE SANTÉ

- Prendre connaissance de toutes les règles d'interaction avec le fabricant de dispositifs.
- Revoir ces règles avec les responsables / le comité d'audit de l'employeur existant.
- Consulter les organisations professionnelles, locales et nationales.
- Consulter les recommandations locales, nationales ou institutionnelles.
- En cas de doute, ne rien faire.
- Réfléchir en adoptant un point de vue extérieur, c'est-à-dire se demander comment la situation serait-elle commentée dans les médias ? La situation est-elle assez claire et transparente où y a-t-il un risque de malentendu ?

CONCLUSION

Les risques pour les professionnels de santé qui interagissent avec le Secteur sont réels et la réglementation et la législation sont en constante évolution. Il est parfois difficile d'anticiper ces changements et de rester informé et le présent article souhaite sensibiliser le lecteur à cet environnement très changeant. Si vous êtes professionnel(le) de santé, vérifiez et respectez les règles d'interaction, observez les signes de mise en garde et, en cas de doute, prenez toutes les précautions ou bien ne faites rien. L'objectif pour chaque partie est d'améliorer les soins prodigués aux patients et de créer une dynamique bénéfique pour tous, dans le respect des lois, codes et règlements. Les interactions entre le Secteur et les professionnels de santé sont inévitables, mais si les relations sont ouvertes, honnêtes et transparentes, encadrées par des règles d'interaction et de contrôle claires, alors elles peuvent être très fructueuses pour tout le monde.

AVERTISSEMENT

Les lois émanant des organismes de réglementation sont fréquemment mises à jour. À la date de publication du présent article, les pratiques décrites ici sont estimées comme actuelles. Comme toujours, il est conseillé aux professionnels de santé d'obtenir des renseignements et recommandations auprès de l'organisme de réglementation local ou de leur employeur en cas de doute.

CONFLIT D'INTÉRÊTS

Les auteurs déclarent n'avoir aucun conflit d'intérêts.

FINANCEMENT

Les auteurs n'ont reçu aucun fonds pour cette étude.

RÉFÉRENCES

1. Advanced Medical Technology Association. AdvaMed code of ethics on interactions with U.S. health care professionals [Internet]. Washington: Advanced Medical Technology Association 2018 [cited 2019 July 1]. Available from: https://www.advamed.org/sites/default/files/resource/advamed_u.s._code_of_ethics_final_-_eff._jan_1_2020.pdf
2. Advanced Medical Technology Association. AdvaMed code of ethics on interactions with Chinese health care professionals [Internet]. Washington: Advanced Medical Technology Association 2018 [cited 2019 July 1]. Available from: https://www.advamed.org/sites/default/files/resource/revise_china_code_language_-_english_final.pdf
3. Nursing and Midwifery Board of Australia. Code of conduct for nurses [Internet]. Melbourne: Nursing and Midwifery Board of Australia 2018 [cited 2019 Sept 4]. Available from: <https://www.nursingmidwiferyboard.gov.au/Codes-Guidelines-Statements/Professional-standards.aspx>
4. Wound Ostomy and Continence Nurses Society. WOCN code of conduct and conflict of interest disclosure statement [Internet]. Mount Laurel, NJ: WOCN 2019 [cited 2019 Sept 4]. Available from: <https://app.smartsheet.com/b/form/28f0d3b7212348daac48bb8f35def327>
5. World Council of Enterostomal Therapists. The WCET mission, vision, values statement [Internet]. Washington: WCET 2018 [cited 2019 Sept 4]. Available from: <https://www.wceten.org/mission-values-a-vision>
6. Medical Technology Association of Australia. Code of practice E10 [Internet]. Sydney: Medical Technology Association of Australia 2018 [cited 2019 July 1]. Available from: <https://www.mtaa.org.au/code-of-practice>
7. MedTech Europe. Code of ethical business practice: open letter to the healthcare community [Internet]. From the Legal and Compliance team of MedTech Europe. MedTech Europe 2017 [cited 2019 July 1]. Available from: <http://www.medtechviews.eu/article/code-ethical-business-practice-open-letter-healthcare-community?>
8. Transparency International. Corruption perceptions index 2017 [Internet]. Berlin: Transparency International 2018 [cited 2019 July 1]. Available from: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017