Conflit d'intérêts et influence indue

La norme 1.6 et ses exemples, les clients qui se connaissent, les petites communautés et l'influence indue.

Outil d'étude, et non un avis juridique. Dernière vérification auprès des sources officielles citées au bas de la page : le 11 novembre 2026.

1 De quoi il s'agit

- Une situation qui pourrait nuire à votre jugement professionnel, selon ce que conclurait une **personne raisonnable** informée.
- Réel, potentiel ou **apparent**; inutile de prouver que votre jugement a été compromis.
- Agir ainsi est une **faute professionnelle** (Règl. de l'Ont. 317/12, art. 1, disp. 16).

2 La norme 1.6

1. **Évaluez** en permanence les risques de conflits d'intérêts pour chaque client.
2. **Jugez**, cliniquement et éthiquement, s'il convient de poursuivre les soins.
3. **Informez** les clients concernés, sauf si cela viole la confidentialité ou cause un préjudice.
4. **Gérez** et atténuez-le de façon à protéger au mieux le client, si les soins se poursuivent.
5. **Évitez** d'agir en situation de conflit pouvant nuire à la prise en charge du client.
6. **Orientez** de façon pertinente si vous interrompez les services pour ce motif.

3 L'argent et les avantages

- Aucun avantage **pour orienter** un client, même pour un proche ou une société liée, ni commission (1.9.4).
- Aucun avantage offert **en échange d'une orientation**.
- Aucun cadeau pour faire revenir un client quand **un tiers** paie; un petit produit de santé est acceptable.
- Aucun don de **matériel ou d'équipement** contre la recommandation d'un fournisseur; des échantillons symboliques sont acceptables.
- Payez les locaux et l'équipement à un **taux raisonnable** du marché.

4 Ententes et produits

- Aucun **accord** qui vous empêche de faire passer les clients en premier, comme un même traitement pour tous.
- Partagez vos **revenus** seulement avec une personne inscrite, un professionnel de la santé réglementé, une société professionnelle de la santé, un travailleur social ou technicien en assistance sociale, ou selon un contrat écrit qui vous laisse maître de vos décisions.
- Produit vendu dans vos locaux : dites au client qu'il peut l'acheter **ailleurs** sans effet sur les soins, et remettez une description écrite.

5 Les clients qui se connaissent

- Il est **souvent permis** de traiter des clients qui se connaissent, mais si l'un parle de l'autre, vous pourriez ne pas servir les deux équitablement.
- Faites preuve de prudence, et évitez de traiter des personnes **en conflit** l'une avec l'autre.
- Pesez l'**objectivité**, la confidentialité, l'équité des limites, la réorientation, des services comparables, la stabilité du client.

6 Les petites communautés

- Une communauté où il est **peu ou pas possible** d'éviter une relation duelle; le conflit peut être inévitable et doit être géré.
- Abordez-le dès **l'accueil**, avec la façon de gérer tout conflit.
- Soyez attentif au **pouvoir** qui passe de la thérapie aux relations sociales.

7 L'influence indue (1.8.3)

- Utiliser votre position d'une manière qui **réduit l'autonomie du client** et favorise vos intérêts.
- N'influencez pas indûment les clients ou leurs proches (décisions personnelles, **testaments**, procurations).

8 En cas de doute

- Pesez les facteurs **atténuants et aggravants**.
- **Demandez conseil** à un superviseur clinique, à des pairs, à un conseiller juridique ou à l'OPAO.
- **Documentez** l'information et les mesures de protection.

Que conclurait une personne raisonnable? Informez, gérez ou orientez, et consignez pourquoi.

Sources officielles : OPAO, norme 1.6 : Conflit d'intérêts et OPAO, norme 1.8 : Influence indue et maltraitance et Règl. de l'Ont. 317/12, Faute professionnelle. Condensé de Conduite professionnelle. Outil d'étude indépendant, pas un avis juridique, sans lien avec l'OPAO ni avec COMPASS.