
Aide à l'application du 8 décembre 2017 relative au Code Swiss Medtech de pratique commerciale éthique du 12 juin 2017

L'association suisse de la technologie médicale Swiss Medtech a adopté le 12 juin 2017 le «Code Swiss Medtech de pratique commerciale éthique» (ci-après désigné le «Code»). Ce code de branche reprend essentiellement les principes du «Code of Ethical Business Practice» élaboré par l'association européenne de l'industrie de la technologie médicale «Medtech Europe» et est spécifiquement adapté aux particularités helvétiques.

La présente aide à l'application doit faciliter la mise en œuvre du Code dans la pratique commerciale. Elle fournit des recommandations concrètes à l'aide de questions-réponses pour une interaction éthique avec des professionnels de santé et des établissements médicaux. La présente aide à l'application ne saurait remplacer le Code qui reste déterminant. Tous les termes utilisés dans la présente aide à l'application correspondent aux termes définis dans le Code.

Code Swiss Medtech de pratique commerciale éthique

Adapté 1.7.2019

Introduction	Objectifs et principes du Code
<p>Q 1 Cf. principe de transparence</p>	<p>Les entreprises doivent-elles émettre un avis à l'employeur à chaque fois qu'elles entrent en contact avec des professionnels de santé/établissements médicaux?</p> <p>Non. Une telle obligation n'existe pas, sauf si la prise de contact donne lieu à un transfert de valeurs (comme la couverture des frais ou des rémunérations) ou à un conflit d'intérêts.</p>
PARTIE 1 Chapitre 1	Interactions avec des professionnels de santé et des établissements médicaux Critères généraux pour les événements
<p>Q 2 Cf. chap. 1, ch. 1.</p>	<p>Quelle est la différence entre hospitalité et divertissement?</p> <p>L'hospitalité comme le fait d'inviter quelqu'un à manger ou à d'autres événements désigne l'accompagnement prévenant et professionnel de professionnels de santé qui n'est pas principalement destiné au plaisir ou au divertissement. D'un point de vue temporel et thématique, l'hospitalité doit toujours avant tout être subordonnée à l'objectif primaire qui consiste en la rencontre d'une entreprise et d'un professionnel de santé et se tenir dans un cadre approprié. Ce qui est considéré comme «approprié» doit au cas par cas être évalué en tenant compte de toutes les circonstances comme la fonction et les responsabilités du professionnel de santé, l'usage local et les réglementations applicables.</p> <p>Le terme de divertissement désigne entre autres les soirées dansantes, les événements dont la musique jouée en direct constitue l'attraction principale, les excursions vers des curiosités, les spectacles de théâtre, les rencontres sportives ou d'autres activités de loisirs.</p>
<p>Q 3 Cf. chap. 1, ch. 2.</p>	<p>Qu'est-ce qu'un «environnement approprié» pour un événement médical?</p> <p>Il convient de toujours tenir compte de la perception du public lors de la sélection d'un lieu événementiel. De manière générale, les cliniques, établissements de formation, centres de conférence, centres des congrès commerciaux, mais aussi les salles de conférence d'hôtels pour séminaires conviennent aux événements médicaux.</p> <p>Les parcs de loisirs et autres installations qui servent au divertissement ne sont en principe pas considérés comme un lieu événementiel.</p>

<p>Q 4 Cf. chap. 1, ch. 2.</p>	<p>Des hôtels représentent-ils des lieux convenant à des événements médicaux soutenus ou organisés par des entreprises?</p> <p>Oui, les hôtels peuvent constituer des sites appropriés d'événements consacrés aux professionnels de santé qui sont soutenus ou organisés par des entreprises. L'hôtel sélectionné ne saurait néanmoins constituer l'incitation principale à la participation à l'événement et il convient de tenir compte de la perception publique lors du choix de l'hôtel. Il ne peut s'agir d'un établissement de haute catégorie ni de luxe et il ne saurait être principalement connu pour ses installations de loisirs ou de sport. Un important critère de sélection d'un hôtel doit toujours être son caractère approprié à des rencontres d'affaires, y compris en ce qui concerne la disponibilité des salles de conférence. En l'absence d'alternatives valables, il est dans certaines circonstances possible de choisir aussi un hôtel 5 étoiles à titre de lieu événementiel approprié.</p>
<p>Q 5 Cf. chap. 1, ch. 2.</p>	<p>Les restrictions relatives à l'«environnement approprié», à la situation géographique et au calendrier s'appliquent-elles aussi aux conférences de formation de tiers?</p> <p>Il convient de vérifier le caractère approprié de la situation géographique et du calendrier indépendamment de l'identité de l'organisateur de l'événement avant de décider du soutien de l'événement, de la location de stands d'exposition ou de toute autre forme de publicité ou de promotion de l'événement.</p>
<p>Q 6 Cf. chap. 1, ch. 2.</p>	<p>Dans quelle mesure convient-il de tenir compte de la saison de l'année au cours de laquelle un événement a lieu? Les lieux touristiques sont-ils en principe exclus à titre de lieu d'événement médical?</p> <p>Les lieux touristiques ne sont en principe pas exclus à titre de lieu événementiel. Il convient néanmoins de tenir compte dans ces cas de la saison au cours de laquelle l'événement doit avoir lieu. Cet événement ne doit pas avoir lieu au cours de la haute saison touristique du lieu événementiel. Les domaines skiables au cours de la haute saison d'hiver (20 décembre au 31 mars), les stations balnéaires et d'autres lieux principalement connus à titre de destinations de vacances estivales sont aussi inappropriés au cours de la haute saison pour des événements européens et internationaux. Le caractère approprié de la situation géographique peut être évalué de manière divergente pour les événements auxquels seuls des professionnels de santé régionaux participent.</p>
<p>Q 7 Cf. chap. 1, ch. 2.</p>	<p>Qu'entend-t-on par «situation centrale/facilité d'accès» par rapport au lieu événementiel?</p> <p>Le lieu événementiel doit se trouver à proximité d'un aéroport ou d'une gare doté d'une accessibilité internationale appropriée. Une infrastructure de transport desservant le lieu événementiel doit être disponible.</p>

<p>Q 8 Cf. chap. 1, ch. 5.</p>	<p>Les membres peuvent-ils couvrir les frais de déplacement et d'hébergement pour des professionnels de santé qui dépassent la durée d'un perfectionnement?</p> <p>En principe, les déplacements et hébergements ne peuvent être organisés et leurs coûts ne peuvent être couverts que pour la durée de l'événement de formation continue. Les coûts de déplacement et d'hébergement encourus suite au prolongement du séjour incombent au professionnel de santé.</p>
<p>Q 9 Cf. chap. 1, ch. 6.</p>	<p>Un avis à l'employeur doit-il être transmis à chaque échange d'une entreprise avec un professionnel de santé?</p> <p>Un avis de l'entreprise n'est nécessaire qu'en cas de transfert de valeurs (comme une couverture des coûts ou des rémunérations) ou si l'activité entraîne un conflit d'intérêts. Des réunions occasionnelles dans le cadre des activités quotidiennes normales, comme un repas commun en rapport avec des réunions d'affaires ou de formation ou des cadeaux de faible valeur en rapport avec l'exercice du professionnel de santé n'exigent pas l'avis de l'employeur.</p>
<p>Q 10 Cf. chap. 1, ch. 6.</p>	<p>Quels détails l'avis à l'employeur doit-il contenir?</p> <p>Un avis à l'employeur doit garantir la transparence à propos du type d'interaction entre une entreprise et un professionnel de santé et permettre à l'employeur de contester éventuellement en cas de conflit potentiel ou de toute autre préoccupation.</p>
<p>Chapitre 2 Événements de formation organisés par des tiers</p>	
<p>Q 11 Cf. chap. 2, ch. 1.</p>	<p>Que couvre les «autres formes de promotion»?</p> <p>Les entreprises doivent veiller à ce que les «autres formes de promotion» ne soient pas prétexte au contournement de l'interdiction de soutien financier direct par des entreprises à des professionnels de santé en vue de leur participation à des conférences de formation organisées par des tiers ni ne puissent être perçues comme telles. La promotion peut de manière générale prendre la forme d'un soutien logistique ou administratif modeste dans la préparation de séances. Il ne serait par exemple pas approprié qu'une entreprise couvre les frais d'inscription à une conférence et/ou de déplacement et d'hébergement de professionnels de santé individuels.</p>
<p>Q 12 Cf. chap. 2, ch. 1.b</p>	<p>Quels sont les exemples d'activités de marketing «professionnelles»?</p> <p>Les activités doivent avant tout servir à présenter les produits et les prestations de l'entreprise ainsi que la bibliographie à ce sujet. C'est la raison pour laquelle il convient de restreindre les autres activités et par exemple de ne servir que des boissons non alcoolisées et des en-cas.</p>

<p>Q 13 Cf. chap. 2, ch. 1.c</p>	<p>Les entreprises peuvent-elles soutenir directement des professionnels de santé qui n'interviennent qu'à des symposiums satellites?</p> <p>Les entreprises doivent respecter les principes du Code et signer un contrat de consultation avec le professionnel de santé. Le contrat peut contenir des dispositions relatives à la couverture appropriée des frais d'inscription ainsi que des frais de déplacement et d'hébergement.</p>
<p>Q 14 Cf. chap. 2, ch. 2.</p>	<p>Quelle est la différence entre des conférences de formation organisées par des tiers et des formations aux applications organisées par des tiers?</p> <p>Les deux sont des événements de formation organisés par des tiers. Ils doivent tous deux satisfaire les exigences stipulées au chapitre 1: «Critères généraux pour les événements» et, le cas échéant, avoir été autorisés par le système de conférence vetting (CVS). Le soutien financier direct de professionnels de santé individuels pour la participation à des formations aux <i>applications</i> organisées par des tiers est néanmoins possible, contrairement à l'interdiction normalement en vigueur portant sur le soutien financier direct de professionnels de santé individuels.</p> <p>Il convient malgré tout de tenir compte des trois critères suivants dans le cadre des formations aux applications organisés par des tiers:</p> <p>Programme</p> <p>A la différence des conférences de formation organisées par des tiers qui sont de nature théorique, les formations aux applications organisées par des tiers désignent des exercices pratiques auxquels plus d'un fabricant/parrain participe en règle générale. Le programme dans lequel l'événement est souvent désigné par le terme de «cours» au lieu de conférence ou de séminaire doit plus porter sur la transmission de compétences médicales spécifiques en relation avec certaines procédures médicales (plutôt que sur des produits ou des technologies médicales). Il peut notamment s'agir de la transmission de compétences en matière de chirurgie mini-invasive, de chirurgie traumatologique orthopédique ou d'implantation de stimulateurs cardiaques, etc. Le programme doit aussi comprendre des démonstrations pratiques comme des simulations chirurgicales, impliquant l'utilisation de technologies sur des cadavres, des modèles de peau, des os synthétiques, etc.</p> <p>Lieu événementiel</p> <p>Les formations aux applications organisées par des tiers ont généralement lieu dans un environnement clinique, au contraire notamment des salles de séminaire. Cet environnement «clinique» englobe aussi les lieux qui permettent la simulation de procédures médicales au lieu du seul traitement de patients physiques. Il s'agit de manière générale d'hôpitaux ou de cliniques où des patients physiques peuvent être traités, mais aussi de salles de conférence où des procédures médicales peuvent être simulées, notamment à l'aide de technologies médicales pouvant être utilisées sur des cadavres, des modèles osseux, des os synthétiques, etc.</p>

	<p>Evénement individuel</p> <p>Les conférences de formation organisés par des tiers sont des événements uniques. Si la majorité des formations n'a pas lieu dans un environnement clinique et sont par exemple organisées en rapport avec ou pendant une conférence de formation organisée par des tiers, un tel événement n'est dans ce cas pas considéré comme une formation aux applications organisée par des tiers au sens du Code.</p>
<p>Q 15 Cf. chap. 2, ch. 2</p>	<p>Que sont les proctorships (contrôles dans la réalisation de la procédure) et les accompagnements (hospitations)? Exigent-ils une autorisation dans le cadre du système de conference vetting avant leur tenue et peuvent-ils être soutenus par une entreprise?</p> <p>Les proctorships (contrôles dans la réalisation de la procédure) et les accompagnements (hospitations) sont toutes deux des formations cliniques pouvant être parrainées par des entreprises.</p> <p>Les proctorships (contrôles dans la réalisation de la procédure) sont des procédures d'exercice en milieu médical impliquant l'exécution d'une procédure donnée par un médecin à former sous la surveillance d'un autre médecin et pour laquelle le médecin à former assume la responsabilité à l'égard du patient.</p> <p>Les accompagnements (hospitations) constituent des procédure d'exercice en milieu médical où un médecin à former peut réaliser une procédure sous la surveillance d'un autre médecin et le médecin formateur est responsable du patient.</p> <p>Ces formations ont normalement lieu au sein d'établissements médicaux et ne sont pas soumises à la vérification du système de conference vetting, même en cas de composition internationale.</p>
<p>Chapitre 3</p>	<p>Evénements d'entreprises internes</p>
<p>Q 16 Cf. chap. 3, ch. 1.</p>	<p>Les entreprises sont-elles autorisées à inviter des professionnels de santé au sein de leurs locaux ou dans le cadre de visites d'entreprise, même si le professionnel de santé est domicilié à l'étranger?</p> <p>Oui, de telles invitations sont appropriées dans la mesure où il existe un objet commercial légitime et où les dispositions du Code sont respectées.</p>

<p>Q 17 Cf. chap. 3, ch. 2.</p>	<p>Les entreprises peuvent-elles couvrir les frais de déplacement et d'hébergement ou d'autres charges de professionnels de santé pour leur participation passive à des événements de formation internes ayant lieu pendant des événements organisés par des tiers?</p> <p>Non, les entreprises ne sont pas autorisées à soutenir financièrement des professionnels de santé de manière directe dans un tel cas. Des événements d'entreprise comme les réunions du conseil consultatif, les réunions cliniques, mais ne constituant pas de réunions de vente ni d'autres réunions de promotion peuvent avoir lieu pour des raisons pratiques au cours d'événements organisés par des tiers. Dans ce cas, une entreprise ne peut néanmoins verser que la rémunération et ne couvrir que les frais encourus qui auront été convenus par contrat dans le cadre de la rémunération des prestations exécutées par le professionnel</p>
<p>Chapitre 4 Subventions et dons</p>	
<p>Q 18 Cf. chap. 4, ch. 1.e</p>	<p>Que signifie une «procédure de décision/d'évaluation indépendante»?</p> <p>En accord avec le principe de séparation, une procédure indépendante de décision/vérification doit être lancée pour l'octroi de subventions et de dons et ne doit pas dépendre de critères motivés par la vente. La décision d'octroi de subventions et de dons ne doit pas être prise par le service des ventes. Une telle procédure pourrait par exemple être exécutée par une unité indépendante du service financier ou de conformité/juridique conformément à des critères claires, transparents et cohérents.</p>
<p>Q 19 Cf. chap. 4, ch. 1.e</p>	<p>Qu'entend-t-on par une «évaluation documentée et préalable à l'octroi de la prestation des risques potentiels et des informations pertinentes du bénéficiaire potentiel»?</p> <p>L'évaluation du caractère approprié de l'octroi de dons et de subventions doit entre autres tenir compte de la nature juridique de l'établissement médical bénéficiaire, de ses activités et des conditions dans lesquelles les dons et les subventions sont octroyés. L'évaluation doit être documentée et avoir lieu en tenant compte d'informations librement accessibles.</p> <p>En rapport avec des subventions de formation qui sont octroyées pour des événements de formation organisés par des tiers, il convient aussi de tenir compte d'informations qui démontrent la manière dont les subventions financières ont été utilisées par le bénéficiaire dans le cadre d'événements antérieurs.</p>
<p>Q 20 Cf. chap. 4, ch. 1.f</p>	<p>Que signifie «suffisamment d'informations» à propos de la documentation de subventions et de dons?</p> <p>Une initiative ou une requête écrite doit au moins contenir une description détaillée de l'étendue et de l'objet du programme, de l'activité ou du projet sur lequel porte la subvention ou le don. Elle doit aussi indiquer la nature</p>

	juridique de l'établissement médical requérant, ses activités et, le cas échéant, le budget prévu.
<p>Q 21 Cf. chap. 4, ch. 2.</p>	<p>Les entreprises ont-elles le droit de faire des dons pour soutenir l'activité générale d'un hôpital ou d'un autre établissement médical?</p> <p>Non, les dons ne peuvent être faits qu'à des établissements dont le but principal consiste dans le soutien d'activités caritatives et/ou philanthropiques et qui sont effectivement impliqués dans de telles activités. Au sens du présent Code, le but principal d'établissements médicaux consiste dans les activités de santé et pas dans les activités caritatives et/ou philanthropiques. Des exceptions sont possibles lorsque l'hôpital ne facture par ses charges.</p>
<p>Q 22 Cf. chap. 4, ch. 2.</p>	<p>Les entreprises ont-elles le droit d'octroyer gratuitement des «dons sous forme de produits» à des hôpitaux pour des raisons philanthropiques?</p> <p>Les entreprises peuvent fournir gratuitement des «dons sous forme de produits» à des professionnels de santé/établissement médicaux pour des raisons philanthropiques lorsqu'elles s'assurent que le professionnel de santé/l'établissement médical renonce lui-même dans le cas concret à la facturation de ses propres coûts à l'égard du patient et de sa caisse d'assurance-maladie pour des raisons philanthropiques. Un implant est par exemple posé sur un patient pour des raisons humanitaires et tous les professionnels de santé et établissements médicaux participants renoncent à la facturation de leurs coûts ainsi qu'à leur salaire.</p>
<p>Q 23 Cf. chap. 4, ch. 2.</p>	<p>Les entreprises peuvent-elles octroyer des dons à un établissement caritatif cité par un professionnel de santé en remplacement des honoraires de consultant ou pour l'intervention du professionnel de santé?</p> <p>Non, indépendamment des circonstances sous-jacentes, il n'est pas approprié d'octroyer des dons à un établissement caritatif cité par un professionnel de santé.</p>
<p>Q 24 Cf. chap. 4, ch. 2.</p>	<p>Les entreprises peuvent-elles octroyer des dons portant notamment sur l'achat d'une table à l'occasion d'événements de gala caritatifs, sur des interventions ou des participations à des activités caritatives?</p> <p>Oui, des dons peuvent être octroyés sous cette forme à des établissements caritatifs et/ou philanthropiques. Les entreprises peuvent notamment remettre les billets achetés à leurs collaborateurs et retourner les billets non utilisés à l'établissement organisateur en vue de leur utilisation. Les entreprises ne doivent néanmoins pas inviter de professionnels de santé à leurs propres coûts à de tels événements.</p>

<p>Q 25 Cf. chap. 4, ch. 3.a</p>	<p>De petits établissements médicaux (comme des cabinets médicaux ou des médecins agréés indépendants) peuvent-ils bénéficier de subventions de formation pour le soutien de professionnels de santé en vue de la participation à des événements de formation organisés par des tiers?</p> <p>En principe, oui. Les entreprises doivent néanmoins veiller à ce que les bénéficiaires définitifs de la subvention de formation ne puissent pas être identifiés au préalable. Cette exigence n'est pas satisfaite si les cabinets médicaux se composent de 3 médecins ou moins.</p>
<p>Q 26 Cf. chap. 4, ch. 3.a</p>	<p>Comment les entreprises peuvent-elles s'assurer que les subventions octroyées pour des événements de formation organisés par des tiers qui sont soumis au système de conférence vetting sont bien autorisées par ce dernier?</p> <p>Il incombe aux entreprises de veiller au respect du Code. Des entreprises membres de l'association Medtech Europe peuvent elles-mêmes soumettre des événements de formation organisés par des tiers au système de conférence vetting en vue de leur évaluation ou peuvent prévoir dans les conditions contractuelles correspondantes que l'évaluation positive préalable conditionne l'octroi d'une subvention à un événement de formation organisé par des tiers.</p>
<p>Q 27 Cf. chap. 4, ch. 3.a.1)</p>	<p>Est-il approprié des entreprises qui soutiennent la participation d'un professionnel de santé à des événements de formation organisés par des tiers reçoivent les noms des participants bénéficiant de la subvention?</p> <p>Une entreprise ne doit pas demander les noms de manière proactive. En cas d'organisation d'un événement par plusieurs entreprises, ces dernières doivent alors toutes obtenir les mêmes informations. Au moment de l'engagement à la subvention, l'entreprise qui y consent ne doit pas pouvoir identifier les professionnels de santé spécifiques qui bénéficient du soutien concret d'une entreprise. Ce n'est qu'une fois que l'événement a eu lieu et uniquement en vue de se conformer aux obligations légales de publicité que l'entreprise est en droit de demander les identités des participants.</p>
<p>Q 28 Cf. chap. 4, ch. 3.a.2)</p>	<p>Les entreprises peuvent-elles soutenir des événements de formation organisés par des tiers qui sont organisés par des organisateurs de conférences professionnels indépendamment d'établissements médicaux?</p> <p>Oui, les entreprises peuvent convenir de contrats de parrainage commercial avec ces organisateurs de conférences indépendants. De tels accords ne sont néanmoins pas couverts par la définition des subventions conformément au ch. 3, étant donné que les organisateurs de conférences professionnels n'interviennent pas à titre caritatif mais à titre lucratif. Ces</p>

	<p>subventions sont de nature purement commerciale et doivent être consignées par écrit en tenant compte des conditions du chapitre 2: «Evénements de formation organisés par des tiers».</p> <p>Lorsqu'une entreprise octroie des subventions financières à un organisateur de conférences professionnel explicitement à des fins générales de formation, toutes les dispositions du Code relatives aux subventions de formation sont applicables. Si par exemple une entreprise octroie une subvention financière à un organisateur de conférences professionnel pour la participation de professionnels de santé à de tels événements, cette subvention doit, le cas échéant, faire l'objet d'une autorisation préalable par le système de conférence vetting. Et l'entreprise doit publier la subvention conformément aux directives sur la transparence.</p>
<p>Q 29 Cf. chap. 4, ch. 3.b</p>	<p>Les entreprises peuvent-elles couvrir les frais de déplacement de professionnels de santé dans le cadre d'un programme de bourse et de fellowship?</p> <p>Non, les entreprises ne sont pas autorisées à rembourser en supplément les frais de déplacement. Ils doivent être compris dans les subventions pour des bourses et programmes de fellowship.</p>
<p>Q 30 Cf. chap. 4, ch. 3.b</p>	<p>Les entreprises sont-elles autorisées à promouvoir des formations professionnelles de professionnels de santé portant sur des thèmes généraux de perfectionnement médical, comme l'économie de la santé, l'évaluation de technologies de santé, la pratique de laboratoire ou d'autres thèmes similaires?</p> <p>Les entreprises peuvent soutenir des formations professionnelles de professionnels de santé relative à des thèmes généraux sur la santé conformément au chapitre 4 du Code. Les entreprises peuvent aussi soutenir des formations professionnelles de professionnels de santé relatives à des thèmes de santé généraux dans le cadre de propres formations aux produits et aux applications ainsi que d'événements de formation, dans la mesure où les informations concernent directement les technologies médicales, les thérapies et/ou des prestations correspondantes de l'entreprise.</p>
<p>Q 31 Cf. chap. 4, ch. 3.c</p>	<p>Quels sont les exemples de campagnes de sensibilisation pour lesquelles les entreprises peuvent octroyer des subventions à des établissements médicaux?</p> <p>Les campagnes doivent contenir des informations qualifiées à l'attention des patients et du public sur des thèmes de santé et des maladies à condition qu'il existe un besoin objectif des patients et du public à l'égard de ces informations. Les thèmes doivent avoir un rapport avec les thèmes thérapeutiques sur lesquels les entreprises se penchent. De telles campagnes ne sauraient néanmoins promouvoir certaines thérapies, prestations ni certains établissements médicaux ni encore stimuler la demande à l'égard de ces thérapies et prestations.</p>

Chapitre 5	Accords avec des consultants
<p>Q 32 Cf. chap. 5, ch. 2.</p>	<p>Comment comptabiliser les prestations et contre-prestations?</p> <p>L'interaction entre l'industrie et les professionnels de santé doit être documentée par un accord écrit et figurer sur les factures.</p> <p>Il convient entre autres de convenir de ce qui suit dans le cadre d'un accord écrit:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Objet de l'interaction ▪ Prestations et contre-prestations ▪ Type de remboursement. <p>L'entreprise doit conserver l'ensemble des documents, comme l'accord, les rapports d'activités, les factures, etc. afin de pouvoir à tout moment justifier de la nécessité et de l'importance des prestations ainsi que du caractère approprié de la rémunération effectuée.</p> <p>Il est recommandé aux entreprises d'exiger des professionnels avant toute interaction qu'ils informent la direction de la clinique, leurs supérieurs ou tout autre service compétent de l'objet et de l'étendue de cette interaction.</p>
<p>Q 33 Cf. chap. 5, ch. 3.</p>	<p>Comment une entreprise doit-elle justifier une «valeur de marché»?</p> <p>Une entreprise doit présenter une méthode interne permettant de définir la «valeur de marché». Il convient ici de tenir compte des qualifications, de l'expérience ainsi que des prestations du consultant à l'examen.</p>
Chapitre 6	Recherche
<p>Q 34 Cf. chap. 6, ch. 1.</p>	<p>Quel serait l'exemple d'un répertoire public dans lequel des informations relatives à des études cliniques pourraient être publiées de manière appropriée?</p> <p>Voici un exemple de répertoire public où des informations relatives à des études cliniques sont communiquées et publiées de manière transparente: www.clinicaltrials.gov ou www.who.org.</p>
Chapitre 7	Redevances
Chapitre 8	Matériel de perfectionnement professionnel et cadeaux
<p>Q 35 Cf. chap. 8, a., d.</p>	<p>Que doit-on comprendre par matériel de perfectionnement professionnel et/ou cadeaux de faible valeur devant être destinés à une utilisation dans le cadre de la pratique du professionnel de santé et servir au bien-être des patients ou au perfectionnement?</p> <p>Sont considérés comme faisant partie du matériel de perfectionnement professionnel et/ou constituant des cadeaux de faible ou de modeste valeur les avantages aux professionnels de santé atteignant une valeur globale de CHF 300.- maximum par professionnel de santé et par année destinés à</p>

	<p>être utilisés dans le cadre de la pratique du professionnel de santé, devant servir au bien-être des patients ou au perfectionnement.</p> <p>Le matériel de perfectionnement professionnel et/ou les cadeaux sont destinés à être utilisés dans le cadre de la pratique lorsqu'ils ont un rapport direct avec l'exercice du professionnel de santé, et notamment les appareils, la littérature spécialisée ou la formation continue et le perfectionnement impliquant l'utilisation de supports électroniques comme des supports d'image, de son et de données ainsi que des logiciels d'application. Des stylos à bille, des post-it ou d'autres fournitures de bureau qui sont distribués aux participants aux activités de formation continue sont également concevables.</p> <p>Le matériel et/ou les cadeaux servent au bien-être du patient lorsqu'ils bénéficient directement aux patients du professionnel de santé, il s'agit donc d'équipements de cabinet médical comme des fontaines à eau ou de la lecture pour salle d'attente.</p> <p>Les denrées alimentaires, boissons alcoolisées et objets destinés avant tout à être consommés/utilisés à domicile ou en voiture ne sont pas appropriés car ils ne sont pas destinés à être utilisés au sein du cabinet du professionnel de santé et ne contribuent pas au bien-être du patient.</p>
<p>Q 36 Cf. chap. 8. f</p>	<p>Les entreprises peuvent-elles témoigner leur estime en offrant un petit cadeau prenant la forme d'une bouteille de vin ou d'un bouquet de fleurs lorsque des professionnels de santé sont engagés à titre de consultant ou d'intervenant et sont donc rémunérés?</p> <p>Non, il convient de ne pas offrir de tels cadeaux car ils sont susceptibles d'être mal interprétés et seraient contraires au principe de perception externe. De plus, de tels cadeaux seraient contraires aux principes stipulés au Chapitre 8 «Matériel de perfectionnement professionnel et cadeaux». Ces cadeaux ne seraient pas non plus destinés à être utilisés au sein du cabinet du professionnel de santé ni à des fins de perfectionnement professionnel.</p>
<p>Q 37 Cf. chap. 8. f</p>	<p>Quels sont les exemples de matériel de perfectionnement professionnel pouvant être remis à des établissements médicaux?</p> <p>Le matériel de perfectionnement professionnel pouvant être remis à des établissements médicaux couvre par exemple des ouvrages médicaux ou des modèles anatomiques, mais uniquement si ces dernier ont un rapport avec la spécialité médicale dans le cadre de laquelle l'entreprise est active ou à propos de laquelle elle exprime des intérêts.</p>
<p>Chapitre 9</p>	<p>Produits de démonstration et échantillons</p>
<p>Chapitre 10</p>	<p>Partie 2: Procédure d'interprétation et de médiation</p>

Directives sur la transparence du 1^{er} janvier 2018

<p>Q 1 Cf. Chap. 3, ch 5..Plate- forme de pu- blicité</p>	<p>Selon les Directives sur la transparence, la publicité des subventions de formation sur le propre site web ou sur le site web de l'association est suffisante. Un membre de Medtech Europe qui publie des subventions de formation sur la plateforme MTE Transparent Medtech doit-il les publier en plus sur son propre site web ou sur le site web de Swiss Medtech?</p> <p>Si une entreprise membre de Medtech Europe divulgue des subventions sur la plate-forme MTE Transparent Medtech https://www.ethical-medtech.eu/transparent-medtech/, il suffit de placer une note correspondante avec le lien correspondant sur son propre site web ou sur le site web de Swiss Medtech.</p>
--	--

Notice légale: Swiss Medtech n'assure aucune garantie quant à l'exhaustivité et l'exactitude. Toute responsabilité est exclue.