**À FAIRE**

ADHÉSIONAUX **4 PRINCIPES DE BASE** DU CODE DE BONNE CONDUITE DU COCIR

**SÉPARATION** ENTRE AVANTAGES ET PRISE DE DÉCISION

**PROPORTIONNALITÉ** DE LA RÉMUNÉRATION EN FONCTION DES SERVICES RENDUS

**TRANSPARENCE** DANS LA GESTION DES PS

**DOCUMENTATION** DES AVANTAGES ACCORDÉS

|  |  |
| --- | --- |
| **RÉUNIONS, HOSPITALITÉ ET CONFÉRENCE** | mARCHés publics |
| S’assurer de la légitimité de la tenue d’une réunion et établir le caractère approprié du lieu de son déroulement | Permettre aux autorités contractantes d’établir des caractéristiques techniques ouvertes et objectives sans interférence |
| Rembourser les frais de déplacement aux Professionnels de santé individuels et d’hébergement uniquement s’ils sont raisonnables et uniquement pour des conférences pédagogiques et scientifiques organisées par les membres.  Pour les conférences organisées par des tierces parties, fournir un soutien financier aux professionnels de la santé uniquement si (1) l'événement organisé par le la tierce partie est une formation pratique généralement effectuée dans un environnement clinique ou (2) si le Professionnel de santé individuel est un conférencier ou un formateur professionnel invité par un Membre à prendre la parole lors d'un symposium satellite organisé par le Membre en marge d'une conférence organisée par une tierce partie. | Reconnaître que les autorités contractantes n’ont que des possibilités limitées de s’exempter elles-mêmes des procédures d’appels d’offres pour les marchés publics |
| S’assurer que l’hospitalité liée à la réunion est subordonnée dans le temps et dans l’objet | Respecter le principe de traitement équitable des soumissionnaires lors d’une intervention en tant que consultant indépendant pour une autorité contractante |
| Limiter les réunions, et l’hospitalité associée, strictement, aux personnes intéressées professionnellement par celles-ci | Reconnaître que les autorités contractantes n’ont que des possibilités limitées de modifier les documents d’appels d’offres ou l’objet du marché. |
| Accorder un soutien financier uniquement aux organisateurs de conférences proposées dans le cadre d’activités pédagogiques et scientifiques, garantir la transparence à propos du soutien apporté |  |
| **CONTRATS DE CONSEIL ET DE RECHERCHE** | **TIERCES PARTIES INDÉPENDANTES (TPI)** |
| S’assurer du besoin légitime des services contractés sur la base des qualifications et de l’expertise des PS | Choisir des TPI s’engageant à agir en toute intégrité et à se conformer à la législation |
| Spécifier les services et livrables attendus dans un contrat signé | Examiner avec diligence les candidatures des tierces parties |
| Faire approuver le document par l’institution du PS | Imposer par contrat aux TPI des obligations les contraignant à respecter les lois anti-corruption et le Code du COCIR |
| Rémunérer le conseil à sa juste valeur marchande | Suivre et contrôler les TPI |
| **ÉQUIPEMENT DE DÉMONSTRATION ET D’ÉVALUATION** |  |
| Proposer des équipements de démonstration/évaluation uniquement pour une durée raisonnable, habituellement inférieure à 6 mois. |
| Obtenir l’accord de l’institution des PS |
| **CADEAUX ET DONS CARITATIFS** | **SUBVENTIONS PÉDAGOGIQUES** |
| Décourager les cadeaux | Subventionner uniquement l’avancement de la formation médicale, clinique ou technologique véritable ou l’éducation des patients ou du grand public concernant les questions de santé importantes |
| Se limiter à offrir des cadeaux occasionnels de valeur modeste | Permettre au bénéficiaire des subventions de (i) contrôler en toute indépendance le contenu du programme, les intervenants, les méthodes pédagogiques, les supports et l’attribution de bourses d’études et (ii) sélectionner des professionnels de la santé qui peuvent bénéficier de la subvention |
| Faire un don uniquement pour une cause caritative, à une organisation caritative | S’assurer que les subventions ne sont pas liées aux ventes passées, présentes ou futures |
| S’assurer, par l’intermédiaire de votre procédure d’évaluation interne, que les dons ne sont pas liés à des transactions commerciales passées, présentes ou futures  Veiller à établir un processus permettant d’évaluer les demandes de bourses d’études séparément des activités commerciales et de les documenter de manière cohérente | Veuillez-vous référer aux questions/réponses explicatives pertinentes. Prenez conseil auprès du Comité du Code de bonne conduite du COCIR ou signalez-lui les problèmes rencontrés |
|  | **SOUTIEN FINANCIER AUX CONFERENCES** |
| Faire un parrainage pour une conférence organisée par une tierce partie ou une formation professionnelle à un organisateur de conférence professionnel |
| Permettre à l'organisateur professionnel de la conférence de contrôler de manière indépendante (i) le contenu du programme, le corps professoral, les méthodes pédagogiques, le matériel, les bourses et (ii) de sélectionner des professionnels de santé pouvant bénéficier de la subvention |

**À NE PAS FAIRE**

**NE PAS NÉGLIGER** LES **4 PRINCIPES** DE BASE DU CODE DE BONNE CONDUITE DU COCIR

|  |  |
| --- | --- |
| **CADEAUX ET DONS CARITATIFS** | **CONTRATS DE CONSEIL ET DE RECHERCHE** |
| Offrir régulièrement des cadeaux d’une valeur excessive aux PS | Engager des PS sans besoin légitime, sans prendre en compte leurs capacités et sans évaluer leur contribution scientifique |
| Procéder à des versements en espèces ou équivalents. | Lier le financement de la recherche aux ventes des produits des Membres (sauf si le produit est spécifiquement destiné à la recherche ou lié par un appel d’offre) |
| Faire des dons pour des causes non caritatives ou à des organisations non caritatives | Rester vague sur les livrables et les délais |
| Faire des dons dans l’intention d’influer sur une transaction commerciale | Dissimuler le contrat à l’institution des PS |
| Dissimuler votre don à l’institution des PS | Fixer une rémunération sans prendre en considération la juste valeur marchande |
| **ÉQUIPEMENT DE DÉMONSTRATION ET D’ÉVALUATION** | **MARCHÉS PUBLICS** |
| Prêter un équipement sans raison valable ou pour une durée de plus de 6 mois | Influencer indument l’établissement des caractéristiques techniques |
| Dissimuler le prêt à l’institution des PS | Offrir, directement ou indirectement, des cadeaux ou d’autres avantages dans le but d’influencer indument les Professionnels de santé, dans le cadre de la procédure de traitement d’un appel d’offre pour un marché public. |
| **RÉUNIONS, HOSPITALITÉ ET CONFÉRENCES** | Encourager les autorités contractantes à chercher indument à s’exempter des procédures d’appels d’offres pour les marchés publics |
| Inviter à des réunions dans des lieux inappropriés |  |
| Octroyer un soutien financier aux Professionnels de santé pour assister à une conférence organisée par une tierce partie |
| Contribuer financièrement à des conférences n’ayant aucun contenu ni aucune valeur scientifique ou pédagogique apparents |
| Engager des dépenses excessives pour les PS |
| Organiser l’hospitalité de manière disproportionnée par rapport à la réunion |
| Étendre l’invitation à des personnes autres que les PS (conjoints par ex.) |
| Dissimuler votre contribution à l’institution des PS |
| **TIERCES PARTIES INDÉPENDANTES (TPI)** | **SUBVENTIONS PÉDAGOGIQUES** |
| Ne pas examiner avec diligence les candidatures des TPI | Subventionner des PS à titre individuel |
| Ne pas assurer le suivi et la formation des PS | Utiliser les subventions pour financer directement des postes de professeurs, de présidents de départements ou des postes similaires, ni pour remplacer les budgets des départements. |
|  | Faire des subventions qui ne se limitent pas à la formation médicale sans contrôle de l'utilisation des subventions par les bénéficiaires des subventions |
| Demander la sélection de certains conférenciers ou professionnels de santé individuels pour la conférence organisée par une tierce partie |
| **SPONSORING** |
| Demander la sélection de certains orateurs ou professionnels de santé pour la conférence organisée par l'organisateur de conférences professionnel |

Veuillez-vous référer aux questions/réponses explicatives pertinentes. Prenez conseil auprès du Comité du Code de bonne conduite du COCIR ou signalez-lui les problèmes rencontrés.