

## LIGNES DIRECTRICES RELATIVES À LA JUSTE VALEUR MARCHANDE

*Les présentes lignes directrices sont destinées à compléter le Code de conduite de Medtech Canada et à être lues conjointement avec le Code. Les termes utilisés aux présentes sont définis dans le Code de conduite de Medtech Canada.*

### 1. ENGAGEMENTS DES PROFESSIONNELS DE LA SANTÉ

Bon nombre de professionnels de la santé agissent à titre de consultants auprès de sociétés et leur procurent à ce titre des services-conseils précieux et de bonne foi, notamment en agissant comme principaux leaders d'opinion, en participant à des comités consultatifs, en faisant des allocutions ou des présentations lors de programmes de formation et d'éducation sur la technologie médicale menés par les sociétés et en participant à d'autres occasions de collaboration et de consultation semblables. Il est approprié pour les sociétés de fournir au professionnel de la santé une rémunération raisonnable pour de tels services, si :

- le professionnel de la santé est engagé pour répondre à un besoin d'affaires de bonne foi et non satisfait en informations, conseils ou commentaires concernant les produits de la société ou d'autres sujets liés aux activités de la société. Le besoin d'affaires de bonne foi doit être établi d'avance;
- le professionnel de la santé est sélectionné en raison de ses compétences et de son expertise pour répondre au besoin de services-conseils de bonne foi;
- l'engagement du professionnel de la santé ne représente ni une incitation ni une récompense pour le fait que le professionnel de la santé ou son établissement de soins de santé a acheté, loué, utilisé ou recommandé la technologie médicale ou les services de la société. Le professionnel de la santé ne doit jamais être sélectionné en récompense d'achats passés ou comme incitation pour des affaires futures;
- l'engagement est consigné dans une entente écrite et signée où sont précisés les services-conseils fournis ainsi que les dépenses à rembourser ou la rémunération à verser;
- le paiement ou le remboursement des dépenses du professionnel de la santé (telles que les repas, les boissons, le transport et l'hébergement) est permis, à condition que ces dépenses soient raisonnables;
- l'engagement est entièrement transparent, c'est-à-dire, notamment, que le professionnel de la santé avise son employeur du mandat qui lui est confié et de la rémunération reçue;

- le professionnel de la santé est autorisé à accepter la rémunération conformément à ses directives professionnelles et des lois applicables;
- la rémunération versée au professionnel de la santé ne dépasse pas la juste valeur marchande établie au moyen des méthodes de calcul appropriées.

Lorsque l'on recourt aux services de professionnels de la santé, il y a toujours un risque d'apparence d'influence ou de possibilité de pot-de-vin si la rémunération n'est pas correctement calculée et gérée. Il est nécessaire de plafonner les honoraires de consultation des professionnels de la santé à la juste valeur marchande (JVM) pour s'assurer que le mandat du professionnel de la santé est exempt de toute corruption ou de tout pot-de-vin allégués ou réels.

## **2. CALCUL DE LA JUSTE VALEUR MARCHANDE**

Les sociétés doivent utiliser une méthode de calcul standardisée, documentée et objective pour établir la JVM de chaque mandat de consultation confié à un professionnel de la santé. De nombreuses agences de conseil en gestion peuvent offrir aux sociétés des services de calcul de la JVM ou les aider à mettre au point un outil de calcul de la JVM. Dans tous les cas, le calcul de la JVM doit tenir compte des facteurs suivants :

### **2.1. CRITÈRES OBJECTIFS**

Exemples de critères objectifs qui peuvent être pris en considération dans l'évaluation de la JVM :

- les services fournis;
- le niveau du professionnel de la santé (voir ci-dessous);
- le domaine de spécialité ou d'expertise du professionnel de la santé et la mesure dans laquelle cette spécialité ou cette expertise sont nécessaires pour la prestation des services;
- l'emplacement et le cadre d'exécution des services;
- le taux standard demandé par d'autres consultants pour la prestation de services semblables dans le même marché.

Les critères examinés doivent toujours être objectifs et directement liés aux services-conseils fournis. Aucun autre critère (y compris, mais sans s'y limiter, les achats passés ou futurs du professionnel de la santé ou l'influence sur les ventes passées ou futures à un établissement de soins de santé) ne devrait être pris en considération.

Dans un souci d'objectivité, le calcul de la JVM devrait être effectué par un service distinct des ventes et du marketing, par exemple le service de la conformité ou du contentieux.

## **2.2. CATÉGORISATION DES PROFESSIONNELS DE LA SANTÉ**

Tous les professionnels de la santé ne devraient pas être rémunérés au même niveau. La catégorisation est un outil précieux pour aider les sociétés à déterminer la JVM appropriée. Un système de catégorisation permet aux sociétés de différencier les professionnels de la santé selon leurs compétences, leur expérience et leur expertise.

Par exemple, un système à trois niveaux permet de classer les professionnels de la santé comme suit :

- Niveau I – Élevé : Le professionnel de la santé est reconnu à l'échelle internationale comme un expert dans son domaine, qui possède des compétences très spécialisées et plus de dix ans d'expérience.
- Niveau II – Intermédiaire : Le professionnel de la santé est un chef de file reconnu à l'échelle nationale dans son domaine, avec des compétences avérées et de cinq à dix ans d'expérience.
- Niveau III – Faible : Le professionnel de la santé est un membre du secteur des soins de santé reconnu à l'échelle locale et possède moins de cinq ans d'expérience.

Pour évaluer à quel niveau appartient un professionnel de la santé, les facteurs suivants peuvent être pris en considération :

- le curriculum vitæ du professionnel de la santé et son profil LinkedIn;
- le niveau de scolarité du professionnel de la santé;
- les accréditations et les permis du professionnel de la santé;
- le nombre d'années de pratique du professionnel de la santé;
- un poste de faculté ou universitaire occupé par le professionnel de la santé et, le cas échéant, le niveau du poste (professeur adjoint, professeur, professeur agrégé, professeur permanent, etc.);
- une fonction de conférencier ou de formateur assumée par le professionnel de la santé lors de conférences éducatives ou scientifiques au cours des cinq dernières années et, le cas échéant, les sujets abordés, le public cible (pairs, associations industrielles, etc.) et le territoire (régional, national ou international);
- le nombre de publications revues par un comité de lecture publiées par le professionnel de la santé au cours des cinq dernières années;
- le statut du professionnel de la santé comme membre de comités de rédaction ou sa participation à des comités de lecture de publications destinées à des revues universitaires ou scientifiques respectées;
- l'expérience du professionnel de la santé comme consultant pour des sociétés de technologie médicale.

## **2.3. SERVICES FOURNIS**

Le calcul de la JVM doit tenir compte non seulement du niveau, de l'expérience et de l'expertise du professionnel de la santé, mais aussi de la nature des services fournis.

Exemples de services-conseils :

- participation à des comités consultatifs;
- création de contenu, par exemple des publications dans des médias sociaux ou des articles, etc.;
- études de marché;
- mandats à titre de conférencier;
- engagements à titre de principal leader d'opinion;
- formation;
- consultation ponctuelle.

Dans chaque cas, les sociétés doivent examiner la portée exacte des services à fournir, la préparation et le temps nécessaires (le temps devrait être raisonnable et plus ou moins long selon l'expérience du professionnel) et le niveau d'expertise nécessaire pour exécuter convenablement les services.

## **2.4. AUTRES FACTEURS À PRENDRE EN CONSIDÉRATION**

En calculant la JVM, les sociétés peuvent aussi prendre en considération d'autres facteurs tels que les suivants :

- densité de professionnels de la santé dans le marché local;
- emplacement géographique du lieu où les services seront fournis;
- lois et règlements applicables;
- environnement commercial et pressions concurrentielles;
- produit intérieur brut (PIB) et parité des prix d'achat;
- inflation et fréquence ou vitesse des changements de rémunération sur le marché;
- défis du marché;
- normes du secteur local.

Bien qu'il puisse être difficile pour une société de calculer ces facteurs sans recourir à un cabinet-conseil tiers, il peut être utile de les garder à l'esprit dans certaines circonstances.

## **3. STANDARDISATION**

Il est important que les sociétés suivent une méthode de calcul de la JVM standardisée et cohérente pour tous les professionnels de la santé qu'elles engagent. Sauf dans des circonstances exceptionnelles requérant une modification de la méthode de calcul de la JVM (auquel cas le motif de la modification doit être raisonnable, objectif, justifié et documenté et, si possible, contrôlé et approuvé par le service de la conformité ou du contentieux), tous les engagements de professionnels de la santé doivent suivre le même processus d'évaluation et de calcul de la JVM.

#### **4. TENUE DE DOSSIERS**

Les sociétés doivent conserver la documentation justificative de leur méthode de calcul de la JVM pour chaque engagement de professionnel de la santé. La rémunération et les dépenses payées ou remboursées au professionnel de la santé doivent aussi être mentionnées de façon transparente dans un contrat d'engagement de professionnel de la santé dûment signé et doivent être déclarées à l'employeur du professionnel de la santé. Il est recommandé que les dossiers de la méthode de calcul de la JVM soient conservés pendant une période de six (6) ans (conformément aux lignes directrices de l'Agence du revenu du Canada) ou pendant toute autre période recommandée par la politique de la société en matière de conservation des documents.