



Principes de Medtech Canada en matière de démarche collaborative

Medtech Canada est l'association nationale représentant l'industrie canadienne des technologies médicales du Canada. Notre association plaide en faveur de la mise à la disposition des patients de solutions technologiques novatrices de pointe qui donnent des résultats de grande valeur.

À cette fin, l'organisation s'appuie sur un impératif stratégique clé qui a été approuvé par le conseil d'administration de Medtech Canada dans le cadre du processus de planification stratégique à long terme, soit engager de façon significative les cliniciens et les patients pour les amener à travailler de concert à la transformation du système de soins de santé du Canada grâce à l'innovation et à la technologie. Le présent document expose les principes directeurs qui établissent les règles de l'engagement dans le cadre des démarches collaboratives avec les parties prenantes en vue de l'adoption de solutions technologiques de grande valeur sur le plan médical. Nous devons à l'occasion faire en sorte que soient entendues les personnes qui s'intéressent particulièrement à l'amélioration de l'accès à des technologies médicales novatrices pour renforcer davantage les efforts que déploie Medtech Canada pour influencer le changement des politiques.

Principes en matière de démarche collaborative

Ces principes ont été établis en fonction de la prémisse selon laquelle nombre de traitements et de solutions technologiques de valeur sur le plan médical offerts sur le marché sont, suivant les membres d'un comité de Medtech Canada, sous-utilisés dans le système de santé canadien et que, conséquemment, les patients et le système ne peuvent en constater les avantages potentiels. Medtech Canada estime que l'approche concertée pour plaider en faveur de traitements et de solutions de valeur entreprise avec les cliniciens, les patients et les autres parties prenantes pertinentes constitue une stratégie viable pour en permettre l'adoption optimale, dans la mesure où l'interaction se fait d'une manière éthique et transparente.

Objectifs des démarches

Dans la majorité des cas, les démarches collaboratives doivent être amorcées pour éliminer ou réduire les obstacles à l'adoption de solutions technologiques de valeur et à l'étendue de celles-ci. Parmi les obstacles à l'adoption, nommons :

- le mode de financement des soins et des établissements ;
- l'harmonisation entre les résultats et les incitatifs dans le parcours de soins ;
- les changements nécessaires au protocole de soins qui entraîneraient de grands défis en matière de gestion ou de rémunération ;
- le fardeau administratif (politiques et pratiques en matière d'approvisionnement, règlements, etc.).

Attributs nécessaires pour les traitements ou les solutions choisis

- Le traitement doit être choisi en raison de son potentiel à atteindre des résultats optimaux pour les patients, à offrir un bon rapport qualité-prix et à contribuer positivement à l'efficacité et/ou à la durabilité du système de santé.
- Les traitements ou solutions doivent être offerts par de multiples membres (et non par une seule entreprise).

Les principes de base suivants doivent toujours s'appliquer :

Le principe des avantages

La coopération entre la ou les parties prenantes doit se fonder sur les activités en soins de santé et sur les besoins des patients et/ou du système de soins de santé et doit être reliée de manière évidente aux solutions technologiques sur le plan médical. Il est reconnu que la démarche collaborative doit favoriser l'adoption de solutions qui procurent des avantages aux patients et/ou système, que cette adoption accrue se traduise ou non par une hausse du marché pour les membres de Medtech Canada et/ou une rémunération supérieure des cliniciens.

Le principe de la transparence

La coopération entre toutes les parties prenantes doit être ouverte et transparente en plus de respecter les présentes règles, les lois et règlements applicables, les codes de bonnes pratiques commerciales, le Code de conduite de Medtech Canada et les codes et politiques en matière d'éthique.

Le principe de la proportionnalité

Tout au long de la coopération entre les parties prenantes et Medtech Canada, les obligations de chaque partie respective doivent être raisonnables par rapport aux obligations de l'autre partie. Par ailleurs, advenant toute rémunération potentielle, celle-ci doit être proportionnelle et raisonnable en plus de correspondre à la juste valeur marchande du service fourni.

Le principe de la modération

Toute réunion parrainée ou organisée par Medtech Canada doit respecter le principe de la modération, être conforme au Code de conduite de Medtech Canada et prendre en compte d'autres considérations éthiques. Le principe de la modération signifie que tout privilège que l'une ou l'autre partie peut tirer de la décision ne doit pas sembler avoir une incidence sur le comportement du bénéficiaire. La collaboration entre les parties prenantes et Medtech Canada et les résultats de celle-ci ne constituent pas une influence indue et ne doivent pas compromettre l'indépendance des parties prenantes ou être perçus comme pouvant la compromettre.

Le principe de la documentation

Le procès-verbal des réunions de Medtech Canada et des parties prenantes sera dressé et archivé. Du personnel de Medtech Canada ou des personnes désignées par l'association seront présents aux réunions.

Le principe de la concurrence

Lorsque les membres de Medtech Canada (industrie) sont réunis ou engagés dans un effort de collaboration, ils sont encouragés à soulever des questions qui ont de grandes implications sur l'industrie ou le système de santé et visent à établir un environnement commercial et/ou un système de santé qui favorise des résultats optimaux pour les patients, un système de soins de santé durable et une industrie des technologies médicales robuste. Toutefois, les participants membres de Medtech Canada ne devront jamais s'engager dans des discussions ou des activités qui permettraient de réduire la compétition et de fournir des bases possibles d'entente entre ses membres de l'industrie, p. ex. des prix, des ajustements de prix, la segmentation de la clientèle, les marchés ou le partage de renseignements exclusifs confidentiels de nature compétitive.