



Règles de déontologie pour les personnes réalisant la promotion de médicaments et leur encadrement

Les règles de déontologie guident votre comportement vis-à-vis des patients, des professionnels de santé, de l'assurance maladie, de l'entreprise et des entreprises concurrentes.

1. Vis-à-vis des patients

- Vous êtes soumis au secret professionnel.
- Vous observez un comportement discret et respectueux.

2. Vis-à-vis des professionnels de santé rencontrés

- Vous optimisez l'organisation, la planification et la fréquence des visites.
- Vous n'incitez les professionnels de santé d'aucune manière pour obtenir un droit de visite (ni rémunération ni dédommagement).
- Vous communiquez les informations concernant le Bon Usage des Médicaments aux professionnels de santé.

2.1. Organisation des visites

En tout lieu d'exercice du professionnel de santé, vous devez respecter les modalités d'organisation suivantes :

- Vous vous assurez que le professionnel de santé a parfaite connaissance de votre identité, de votre fonction, du nom de l'entreprise et du réseau représentés.
- Vous respectez les horaires, les conditions d'accès et de circulation sur le lieu de la visite, ainsi que la durée de la visite.
- Vous recueillez l'assentiment des professionnels de santé visités pour les visites accompagnées et votre accompagnant doit décliner son identité et sa fonction.

En établissement de santé, vous devez respecter les règles d'organisation propres à l'établissement :

- Vous organisez la rencontre préalablement.
- Vous portez un badge professionnel (ex : carte de visite portée sous forme de badge...).
- Vous prenez en compte les règles de visite propres aux établissements de santé que vous visitez (règlement intérieur, circulation, ...)
- Vous respectez les règles associées au caractère collectif ou non de la visite.
- Pour les structures à accès restreint il vous est interdit d'y accéder sans accord préalable à chaque visite.
- Vous ne rencontrez pas les personnels en formation ni internes sans accord préalable d'un encadrant.
- Vous ne réalisez pas de recherche de données spécifiques (consommation, coût...) propres aux structures internes et aux prescripteurs.

L'activité de promotion de médicaments n'a pas lieu dans les salles avec accès restreints (blocs opératoires, secteur stérile, réanimation, etc.)

2.2. Recueil d'informations et respect de la loi Informatique et libertés

- Vous recueillez, au sein des comptes-rendus de visite, uniquement les éléments professionnels et factuels et vous ne reportez aucun jugement de valeur ou information à caractère subjectif.

2.3. Réunions professionnelles - congrès – staff - participation à des activités de recherche

- Vous vous assurez avec votre encadrement que toute invitation pour une RP, un congrès ou un staff rentre bien dans le cadre d'une convention qui a été préalablement soumise à l'ordre compétent.
- Vous respectez les modalités d'invitation de la charte des relations avec les acteurs de santé pour toute invitation d'un professionnel de santé ainsi que pour toute implication dans le suivi d'une activité de recherche.

2.4. Repas d'opportunité

- Vous respectez les modalités applicables aux collations ou déjeuners d'opportunité de la charte des relations avec les acteurs de santé (caractère impromptu et en lien avec la visite, nombre limité à 3 professionnels de santé et 2 collaborateurs LG, respect du montant autorisé par personne (maximum 30 €) et du nombre d'invitation par an et par professionnel de santé (maximum 2 fois par an par professionnel), signature par le professionnel de santé de la liste d'émargement pour publication).

2.5. Echantillons

- Vous ne devez remettre aucun échantillon de produits dès lors que vous promouvez un médicament pris en charge ou non quel que soit le moment ou le lieu*.
- Vous pouvez utiliser des kits de démonstration pour aider le professionnel de santé à se familiariser avec le produit, ces kits de démonstration ne doivent pas être remis.

*Les échantillons peuvent être envoyés aux professionnels de santé sur demande (ordonnance) selon les conditions de la politique échantillons de l'entreprise.

2.6. Cadeaux

- Vous ne devez proposer ou procurer aucun avantage* aux professionnels de santé en nature ou en espèces, ni répondre à d'éventuelles sollicitations dans ce domaine.

*hors exceptions légales relative à l'hospitalité (cf 2.3 et 2.4)

3. Vis-à-vis des entreprises concurrentes

- Vous ne dénigrez pas les spécialités des entreprises concurrentes y compris médicaments génériques et bio similaires.
- Vous présentez loyalement le niveau d'ASMR des médicaments fixés par la HAS.

4. Vis-à-vis de l'entreprise

- Vous informez sans délai le département de Pharmacovigilance, de toute information recueillie auprès des professionnels de santé relative à un effet indésirable et/ou à un usage non conforme à l'AMM.
- Vous remontez au laboratoire sans délai les réclamations concernant la qualité du produit.

5. Vis-à-vis de l'Assurance Maladie

- Vous informez les professionnels de santé :
 - Des indications remboursables et non remboursables des spécialités.
 - Des divers conditionnements au regard de leur coût pour l'assurance maladie et notamment, pour les traitements chroniques, des conditionnements les mieux adaptés au patient et les plus économiques.