



# CONSEILS PRATIQUES

POUR LA PRÉSENTATION DE PROGRAMMES CERTIFIÉS MAINPRO+



LIGNES DIRECTRICES POUR LES CONFÉRENCIERS

## AVANT

LA PRÉSENTATION :

- Remplir le formulaire de déclaration de conflit d'intérêts du CMFC
- Dans la mesure du possible, utiliser des appellations génériques dans les programmes certifiés
- Si des marques de commerce sont utilisées, les indiquer entre parenthèses après l'appellation générique
- S'assurer que le contenu est solide sur le plan scientifique et que les affirmations faites sont étayées par des données probantes

### IMPORTANT

- Ne pas inclure de logos ou de palettes de couleurs associés aux commanditaires dans les présentations certifiées
- Ne pas ajouter d'éléments de contenu non approuvés aux diaporamas approuvés
- Dans la mesure du possible, éviter l'utilisation de marques de commerce



LIGNES DIRECTRICES POUR LES CONFÉRENCIERS

## DURANT

LA PRÉSENTATION :

- Informer verbalement le public de tout conflit d'intérêts réel ou apparent qui peut avoir une incidence directe sur la matière enseignée en utilisant les dispositifs du CMFC sur la divulgation des conflits d'intérêts
- Présenter uniquement du contenu approuvé par le CMFC pour les programmes Mainpro+
- Informer le public lorsqu'une affirmation ou une recommandation repose sur une quantité limitée de données probantes

### RESSOURCES ADDITIONNELLES :

[\*Comprendre la certification Mainpro+ : Guide à l'intention des fournisseurs de programme de développement professionnel continu \(DPC\)\*](#) du Collège des médecins de famille du Canada

[\*Les interactions avec l'industrie pharmaceutique : Lignes directrices pour les médecins \(2007\)\*](#) de l'Association médicale canadienne

[\*Code d'éthique \(2016\)\*](#) de Médicaments novateurs Canada

[\*Ressources utilisées couramment et mises à jour des politiques\*](#)



## DIAPO 1 : ENSEIGNANT/PRÉSENTATEUR

- » Nom de l'enseignant/du présentateur
- » Relations avec des intérêts commerciaux :
  - Subventions/soutien à la recherche : *PharmaCorp ABC*
  - Bureau des conférenciers/honoraires : *Produits biopharmaceutiques XYZ Ltd.*
  - Honoraires de consultation : *MedX Group Inc.*
  - Autre : *Employé de Groupe hôpital XXY Group*

## DIAPO 2 : DIVULGATION DU SOUTIEN COMMERCIAL

- » Ce programme de formation a bénéficié d'un soutien financier de [nom de l'organisation] sous forme [description, par ex., d'une bourse à visée éducative].
- » Ce programme de formation a bénéficié d'un soutien non financier de [nom de l'organisation] sous forme de [description, p. ex. soutien logistique].
- » Potentiel de conflit d'intérêts :
  - [Nom du conférencier/de l'enseignant] a reçu [des honoraires, des subventions, etc.] de la part de [nom de l'organisation appuyant le programme ET/OU de l'organisation dont les produits sont discutés dans le cadre du programme].
  - [Nom de l'organisation appuyant le programme] [a développé / accorde les licences d' / distribue / tire profit des ventes d', etc.] un produit dont il sera question dans le cadre du programme : [nom générique et marque du produit].

## DIAPO 3 : ATTÉNUATION DES SOURCES POTENTIELLES DE PARTIALITÉ

- » [Expliquer comment les sources potentielles de partialité commerciale identifiées dans les diapositives précédentes ont été atténuées].
- » Consulter le document « Conseils pratiques »