

Septembre 2023

Article du syndic

Vente d'orthèses : attention aux pratiques publicitaires dérogatoires



Ordre des
**TECHNOLOGUES
PROFESSIONNELS**
du Québec

Vente d'orthèses : attention aux pratiques publicitaires dérogatoires

La publicité faite par les technologues professionnels en orthèses, prothèses et soins orthopédiques obéit à des règles d'éthique et de déontologie lesquelles sont édictées par le **Code de déontologie des technologues professionnels (C-26, r. 258)**, ainsi que le **Règlement d'application de la Loi sur les laboratoires médicaux et sur la conservation des organes et des tissus (I-0.2, r. 1)**.

Il est tout à fait légitime que le technologue professionnel en orthèses, prothèses et soins orthopédiques recoure à la publicité afin de promouvoir son activité professionnelle. Toutefois, il est important de savoir que les pratiques publicitaires utilisées doivent respecter les principes éthiques et déontologiques de sa profession. Il est alors possible pour un technologue professionnel d'offrir des rabais ou des forfaits à ses clients sous certaines conditions¹.

L'Ordre a reçu récemment un nombre particulier de questions concernant la validité de certaines offres et promotions publiées par ses titulaires de permis relativement à la vente d'orthèses telles que « deux orthèses pour le prix d'une » ou « chaussures gratuites à l'achat d'une orthèse ».

Dans le cadre de son analyse de la situation, l'Ordre a communiqué avec le ministère de la Santé et des Services Sociaux responsable de l'application du Règlement d'application de la Loi sur les laboratoires médicaux et sur la conservation des organes et des tissus et ce, afin de circonscrire les conditions et obligations que doivent respecter ses membres exerçant en orthèses, prothèses et soins orthopédiques. Le présent billet reflète la concertation entre les deux organismes.

En effet, il ne fait pas de doute que les offres spéciales de type « deux pour le prix d'un » ou « produit gratuit » constituent une forme de rabais et/ou de cadeau ayant pour objectif d'attirer la clientèle. Or, il s'agit là d'une pratique prohibée notamment par l'article 112 du **Règlement d'application de la Loi sur les laboratoires médicaux et sur la conservation des organes et des tissus** :

112. Le titulaire d'un permis de laboratoire ou toute autre personne agissant en son nom ou au nom du laboratoire ne peut donner à quiconque, directement ou indirectement, des primes, cadeaux, échantillons ou ristournes destinés à attirer la clientèle.

¹ Ces conditions sont plus particulièrement énoncées à l'article 80 CDTP.



De plus, ce type d'offres peut donner un caractère mercantile à la profession puisqu'il inciterait le public à acheter des biens uniquement pour profiter d'un avantage financier et sans que cela ne soit nécessaire ou justifié par la condition, le traitement ou les besoins de la personne². Une telle pratique donnerait plus d'importance au rabais qu'au service professionnel ou au bien offert et serait de ce fait dérogatoire³.

Les promotions de type « deux pour le prix d'un » ou « produit gratuit » sont par conséquent interdites et portent atteinte à la dignité de la profession.

Cela dit, le technologue professionnel en orthèses, prothèses et soins orthopédiques demeure autorisé à offrir au public un prix régulier pour l'achat de deux orthèses par exemple. Il doit donc s'agir d'un modèle d'offre de services permanent (et non un rabais ou une promotion spéciale qui est par définition temporaire).

Il importe de rappeler que si un tel modèle est adopté par votre entreprise, vos publicités ne peuvent pas prendre davantage d'espace que le service offert. Il demeure de votre responsabilité de vous assurer que l'offre de services soit en tout temps conforme aux conditions et exigences de la réglementation en vigueur et justifiée par les besoins particuliers du client. En d'autres termes, la profession du technologue professionnel en orthèses, prothèses et soins orthopédiques ne doit pas être pratiquée comme un commerce, la santé n'étant pas un bien marchand.

À RETENIR :

Les promotions et rabais offerts par le technologue professionnel en orthèses, prothèses et soins orthopédiques ne doivent pas :

- avoir pour objectif d'attirer la clientèle
- accorder plus d'importance au rabais qu'aux services professionnels ou au bien offert
- porter atteinte à l'image et à la dignité de la profession

Les promotions et rabais offerts par le technologue professionnel en orthèses, prothèses et soins orthopédiques doivent :

- satisfaire aux conditions de l'article 80 CDTP
- être liés à des services professionnels ou biens nécessaires à la condition, au traitement ou aux besoins du client

² Article 73 parag. 6 CDTP

³ Article 81 CDTP

