

CONGRÈS: L'ENCADREMENT DES AVANTAGES SUR SON STAND

Petit guide pratique

La loi anti-cadeaux, mise à jour par la loi n° 2016-41 du 26 janvier 2016 de modernisation de notre système de santé, impose des restrictions sur les avantages et cadeaux que les industriels de santé peuvent offrir aux professionnels de santé. Lors de congrès professionnels, les exposants doivent s'assurer que toutes leurs actions marketing et commerciales respectent ces règles.

Voici une liste des actions et activités que les exposants peuvent envisager sur leur stand, en conformité avec la loi anti-cadeaux :

MAJ novembre 2024

Prix seuils en TTC

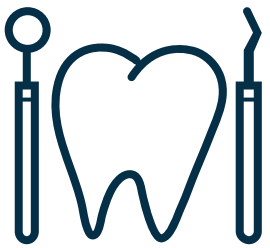
1 Distribuer de la documentation informatrice et scientifique

Les exposants peuvent fournir des brochures, catalogues ou autres documents concernant leurs produits, services ou innovations, tant qu'il s'agit d'informations objectives et sans avantages en nature.

- Les documents purement informatifs et scientifiques ne sont pas considérés comme des avantages, car ils relèvent d'une obligation d'information des professionnels de santé et visent à garantir leur indépendance. Ils doivent être strictement objectifs et dénués de toute incitation financière ou autre avantage.



2 Faire des démonstrations de produits & innovations



Il est permis de réaliser des démonstrations pour montrer le fonctionnement d'un équipement ou d'un produit, à condition que cela reste informatif et ne constitue pas une incitation à l'achat.

- La présentation de produits sous forme de démonstrations est autorisée si elle se limite à un cadre informatif.

3 Sessions d'information scientifique ou technique

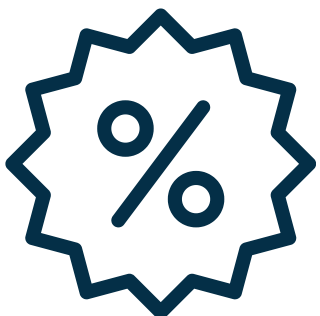
Des mini-conférences ou des sessions éducatives sur des sujets cliniques ou technologiques peuvent être proposées pour informer les visiteurs sur des sujets pertinents, tant que ces sessions ne sont pas rémunérées pour les participants.

- Les sessions éducatives doivent se limiter à l'information scientifique et technique sans incitation. Il est interdit de rémunérer les participants pour leur présence. En revanche, il est possible de prendre en charge les frais dans certains cas.



4 Proposer des offres commerciales respectant la transparence

Des offres commerciales sans incitation personnelle (comme des réductions valables pour tous) peuvent être affichées. Toutefois, elles doivent être clairement encadrées et ne pas être liées à des avantages individuels pour le professionnel.



- Les offres commerciales générales, comme des réductions sur des produits ou services, peuvent être proposées si elles sont disponibles pour tous sans lien individuel avec le professionnel. Les pratiques discriminatoires, comme des remises exclusives à certains praticiens, sont interdites pour éviter toute influence sur la prescription ou le conseil.
- Seuil : Les réductions ou offres commerciales générales ne sont pas plafonnées si elles sont destinées à l'ensemble des clients et ne ciblent pas spécifiquement les professionnels de santé individuels.
- Règle : Toute offre doit être publique, sans privilège individuel, pour éviter d'influencer les décisions d'achat ou de prescription.



5 Offrir des collations

Il est autorisé d'offrir des boissons non alcoolisées et des collations légères (comme des cafés, thés, petits gâteaux) sur le stand, tant que cela reste dans un cadre modéré et de faible valeur.

- Les collations légères (boissons non alcoolisées, petits gâteaux, etc.) peuvent être proposées dans un cadre modéré, car elles sont considérées comme des avantages de faible valeur. Cependant, il faut s'assurer qu'elles ne deviennent pas un argument d'attraction, ce qui contreviendrait à l'esprit de la loi.
- Règle : Les collations doivent rester simples (café, thé, petits biscuits), sans repas coûteux ni alcools. Dans la limite de 30 euros par bénéficiaire dans un cadre impromptu deux fois par année civile dans le cadre professionnel du bénéficiaire. Attention à bien mettre en place un système de suivi des repas et collations pour respecter la limite de deux par an.



6 Distribuer des échantillons en respectant la réglementation

La distribution d'échantillons dans le cadre d'un congrès peut être autorisée si elle respecte des conditions strictes, notamment :

1. L'échantillon doit être distribué dans un but précis, c'est-à-dire permettre au professionnel de santé de tester ou de connaître un produit pour mieux le prescrire ou l'utiliser. Cela est particulièrement pertinent pour des dispositifs médicaux ou des produits de soin, mais peut être plus restreint pour des produits plus coûteux ou en grande quantité.
2. La quantité distribuée doit être raisonnable et en adéquation avec un usage de démonstration, et ne doit pas constituer un stock suffisant pour un usage professionnel prolongé ou une utilisation personnelle. En pratique, cela signifie généralement de petits formats ou des quantités très limitées.
3. La remise d'échantillons doit être déclarée sur EPS, ou faire l'objet d'une approbation au préalable.
4. Dans le cadre de la transparence, les entreprises doivent déclarer chaque avantage offert (y compris les échantillons) aux professionnels de santé au-delà d'un certain seuil fixé par la réglementation.

- Précisions sur les types d'échantillons autorisés :
 - Produits à usage unique ou consommables : Il est généralement accepté d'offrir des échantillons de consommables (comme des petites quantités de gels, de résines, de matériaux d'obturation, etc.) pour que les professionnels puissent en évaluer la qualité et l'usage.
 - Produits d'équipement ou d'instruments : Pour des produits plus onéreux, la remise d'échantillons est très limitée, voire interdite, sauf pour de petites pièces qui n'ont pas de valeur d'utilisation prolongée.

- Seuil : Dans la limite de 20 euros TTC et 3 échantillons par an pour les DM et par professionnel de santé.

Les échantillons de dispositifs médicaux (exemplaires de démonstration) ne peuvent être remis sans limite de montant que :

- Pour la formation du professionnel de santé dans un but pédagogique et hors du parcours de soin (interdiction d'être utilisé sur le patient) ;
- Pour l'essai/l'adaptation du patient dans un but pédagogique, utilisé par le professionnel de santé, dans le cadre du parcours de soin et pour un usage temporaire.



7 Distribuer des goodies en respectant la réglementation

La distribution de goodies est également encadrée par la loi anti-cadeaux :



1. Valeur des goodies
 - 20 euros par an pour les fournitures de bureau
 - 20 euros pour les autres produits ayant trait à l'exercice du praticien
 - 30 euros par livre ou revue, dans la limite de 150 euros par an et par praticien
2. Caractère non incitatif et utilité professionnelle
 - Les goodies doivent être non incitatifs et préférentiellement d'usage professionnel ou de nature informative.
3. Déclaration obligatoire au-delà d'un certain seuil
 - Si la valeur des goodies offerts à un même praticien dépasse le seuil de 10 euros, ils doivent être déclarés sur EPS pour respecter les exigences de transparence.

Pour plus d'informations sur les dispositifs d'encadrement des avantages, (fiches pratiques, webinaires, actualités) rendez-vous sur votre espace adhérent de notre site internet ou contactez nous par mail :

www.comident.fr

contact@comident.fr



Comident
Au cœur de la santé dentaire