

Soleil de Californie sur les conflits d'intérêt

D'éventuels conflits d'intérêt des praticiens peuvent-ils influencer négativement les soins cliniques prodigués ? La notion de conflits d'intérêt couvre une longue liste d'interactions avec l'industrie du médicament, de dispositifs médicaux ou d'équipements pour la recherche. Elle comprend, entre autres : cadeaux, même de relative faible importance, repas, paiements pour présence à des lectures ou à des conférences, y compris on line, formation médicale continue non payante pour les participants, paiement pour participation à des réunions, défraiements pour frais de voyage ou bourses d'étude pour participation à un congrès, paiement pour participation à un comité de conférence, mise à disposition de services d'écriture « par un nègre », fourniture d'échantillons pharmaceutiques, octroi de subsides de recherche, paiement de consultance. En Belgique, la déclaration de conflits d'intérêt est loin d'être systématique et, de plus, son intérêt est souvent remis en cause. Les personnes interrogées à ce sujet déclarent souvent que leur jugement médical n'est en rien influencé par des contacts ou des cadeaux, petits ou grands, sous quelque forme que ce soit. De nombreuses études ont pourtant montré l'influence de conflits d'intérêt, survenant quand des praticiens ont des motifs ou se trouvent dans des situations dans lesquelles de bons observateurs peuvent conclure que la rigueur morale de leur rôle de médecin est ou pourrait être compromise¹. Dans le cadre d'influences possibles de l'industrie, des conflits d'intérêt financiers surgissent quand le praticien est tenté de s'écarter de ses obligations professionnelles en raison d'un bénéfice personnel économique ou autre, et ce n'est certes pas l'importance du cadeau qui modifie le libre arbitre. De nombreuses études ont montré que le comportement d'un individu n'était pas toujours rationnel, qu'un cadeau modifiait l'objectivité et influençait le choix, appelait à une réciprocité¹. Pour les praticiens notamment, leurs prescriptions étaient substantiellement plus importantes après des visites de délégués médicaux, après une participation à un symposium sponsorisé par une firme ou après acquisition d'échantillons. Une synthèse méthodique de la littérature² montre qu'une écrasante majorité de ces interactions produit des effets négatifs sur les soins cliniques. L'introduction de ce biais

nuit à l'intégrité de jugement en situation, au respect des références en matière d'intégrité scientifique, mais surtout, in fine, aux intérêts du patient¹.

Il est donc indispensable de témoigner d'une totale transparence des conflits d'intérêt potentiels.

La seule déclaration de conflits d'intérêt suffit-elle, cependant, à résoudre le problème ? Des collaborateurs de Centres Académiques du monde médical¹ répondent que non, pour plusieurs motifs : la notion de conflits d'intérêt est fort variablement interprétée, les conflits d'intérêt ne sont pas souvent vérifiés, leur influence difficilement identifiable pour un non expert dans une matière. Ils estiment qu'il est plus facile de déclarer ces conflits puis de se comporter comme s'ils n'existaient pas, plutôt que de tenter de les éliminer. Ce problème est particulièrement crucial en milieu universitaire, nous l'avons déjà abordé dans l'édition néerlandophone de Minerva³. Un exemple précis de tentative d'éviter, de modérer ou, si nécessaire, de gérer les conflits d'intérêt de l'ensemble du personnel d'une université, y compris les étudiants, par rapport aux firmes commercialisant des produits en rapport avec la santé, nous vient de Californie, de l'Université Stanford⁴ et nous est rappelé par un éditorial de la Revue Prescrire⁵. Les directives sont clairement fixées dans cet établissement. Elles mentionnent, entre autres, qu'aucune forme de cadeau personnel ne peut être accepté, dans toute circonstance. Des règles strictes sont précisées pour les activités formatives au niveau de la transparence des conflits d'intérêt, du choix des thèmes, du contenu des présentations. L'université prévoit également une formation pour les étudiants, résidents, stagiaires et personnel, sur les conflits d'intérêt. Cet apprentissage, débutant avant la vie professionnelle, lors de la formation, nous semble être un autre élément clé d'une saine gestion des conflits d'intérêt potentiels.

Nous rêvions déjà du soleil de Californie. S'il contribue aussi à mieux éclairer les conflits d'intérêt et leur gestion, nous rêverons encore davantage que ses rayons atteignent notre petit pays.

*P. Chevalier, M. van Driel, M. De Meyere
au nom de toute la rédaction*

Références

1. Brennan TA, Rothman DJ, Blank L, et al. Health industry practices that create conflicts of interest: a policy proposal for academic medical centers. *JAMA* 2006;295:429-33.
2. Wazana A. Physicians and the pharmaceutical industry: is a gift ever just a gift? *JAMA* 2000;283:373-80.
3. De Meyere M. Is academische geneeskunde te koop? [Editoriaal]. *Huisarts Nu (Minerva)* 2000;29:264-5.
4. Stanford University School of Medicine. Policy and guidelines for interactions between the Stanford University School of Medicine, the Stanford Hospital and Clinics, and Lucile Packard Children's Hospital with the pharmaceutical, biotech, medical device, and hospital and research equipment and supplies industries ("industry"). http://med.stanford.edu/coi/siip/documents/siip_policy_aug06.pdf (consulté le 14 mars 2007 - également disponible sur notre site web www.minerva-ebm.be)
5. Cadeaux des firmes: interdits à l'Université Stanford. *Rev Prescr* 2007;27:221-2.