Conflits d'intérêts et pelvi-périnéologie...

Ethical considerations in pelvi-perineology...

G. Amarenco

© Springer-Verlag France 2011

Comment le partenariat entre industrie et médecin est-il devenu source de conflit d'intérêt potentiel ?

Le partenariat se définit comme une association active de différents intervenants qui, tout en maintenant leur autonomie, acceptent de mettre en commun leurs efforts en vue de réaliser un objectif commun relié à un problème ou à un besoin clairement identifié dans lequel, en vertu de leur mission respective, ils ont un intérêt, une responsabilité, une motivation, voire une obligation. Le partenariat entre industriels et médecins entre bien dans cette définition : identification des besoins respectifs, maîtrise réciproque de son autonomie, motivation commune, contractualisation sans équivoque.

Mais ce partenariat est d'emblée suspect... d'arrangements. D'emblée évoqués dès l'instant où l'on évoque une collaboration (quel bien vilain mot, bien trop chargé d'histoire...) médecins-industriels, ces « petits arrangements entre amis » sont toujours vécus ainsi... De nombreuses sociétés savantes et d'aussi nombreux médecins reçoivent de l'argent de l'industrie pharmaceutique. Doit-on pour autant penser que tous ces médecins et ces sociétés ne sont alors que des pancartes publicitaires de l'industrie et auraient perdu toute déontologie, toute éthique, toute honnêteté ? Certes non ! Car même si la tâche est noble, elle mérite toujours salaire. Et ceux qui se refusent à toute idée de partenariat industriel sont souvent des biens nantis... qu'ils soient à l'abri de toute turpitude financière pour des raisons personnelles, familiales ou conjoncturelles, ou que tout simplement, la problématique de recherche, d'avancée, de

dynamisme ne soit pas inscrite dans leur génome... ou dans leur propre charte d'éthique.

En effet, et très malheureusement, les crédits institutionnels (appels d'offres, Inserm, PHRC...) ne suffisent pas (et ont-ils suffi un jour ?) à alimenter les grands besoins en recherche, et le partenariat peut être un élément de réponse. Il est vrai que la recherche souhaitée par une société savante ou par une équipe médicale est souvent différente de celle sollicitée ou diligentée par l'industrie : les compagnies pharmaceutiques font de la recherche pharmaceutique, nous faisons de la recherche clinique, voire pour certains d'entre nous, de la recherche plus fondamentale souvent bien éloignée, au prime abord, des desiderata et préoccupations de l'industrie. Mais tout est histoire de « deal » ! Et si l'on admet que le prescripteur sera possiblement bien plus bienveillant dans ses prescriptions avec les produits d'un laboratoire qui l'aura convié à un congrès (au mieux très tropical ou outre-Atlantique, au pire bien instructif...), pourquoi ne pas imaginer la réciproque avec un industriel plus à l'écoute de demande de subsides de recherche très clinique quand son propre protocole industriel a été mené en temps et en heure de manière efficace par l'équipe considérée. On en connaît... Si, si...

Le conflit d'intérêt peut être généré par la difficulté à organiser de véritables éducations continues du médecin sans le soutien de l'industrie. Il est vrai que l'on peut poser la question de la pérennité des congrès sans le soutien, l'intervention, la participation de l'industrie pharmaceutique. Certains y voient la manne financière pour l'organisation de ces manifestations, et le « sponsoring » direct de nombre de docteurs pour en assurer leur participation. D'autres pensent que privés de ces « touristes invités » (surtout si le congrès a lieu sous des cieux peu cléments, ou en des périodes de l'année bien frileuses...), les congrès deviendraient plus studieux, l'écoute et la participation semblant plus optimales... quand on paye de sa poche... Mais alors, peut-on suggérer que cette formation ne soit pas déductible des impôts, qu'elle soit obligatoire, avec des thèmes choisis par l'université, que les praticiens hospitaliers et libéraux soient remplacés gratuitement sur leur poste par des praticiens aussi compétents qu'eux, qu'une évaluation

G. Amarenco (✉)

Service de neuro-urologie, unité UPMC Er6, hôpital Tenon, AP-HP, 4 rue de la Chine, F-75020 Paris, France
e-mail : gerard.amarenco@tnn.aphp.fr

Public/Intérêt : Chercheurs/Majeur. Cliniciens/Élevé. Enseignants/Majeur. Étudiants/Élevé. Autres professions de santé/Moyen. Cadres santé publique/Faible.

qualitative et quantitative soit faite de chacun des participants pour vérifier l'acquisition des connaissances, que... Mais arrêtons là l'utopie... même si les saint Just clameront que le bonheur est dans l'ascétisme et la simplicité, qu'il n'y a nul besoin d'avoir une suite pour pleinement tirer quintessence d'un congrès, que sans industrie ne resterait qu'une presse juste et objective et j'en passe... Au secours Robespierre ! À l'aide Danton ! Et puis, s'il n'y a plus de presse, il nous restera la télévision, le café du commerce et les forums de l'Internet pour débattre de nos saugrenus attermoiements médicaux, largement sponsorisés par *board* et compagnie...

Mais, on ne saurait le cacher, ce mode d'action qu'est le partenariat est exigeant : il repose sur un degré élevé de collaboration. S'échanger de l'information, se référer des personnes ou coordonner ses actions, cela demande un réel engagement. Et dans ce cadre, rien n'est équivoque si les cho-

ses sont précisées. Rien ne doit rester opaque. L'industrie a au moins un avantage, c'est d'appeler un chat, un chat. Nous avons trop tendance à prélever un follicule pileux d'un rat de laboratoire, de le mirer dans la lumière et, tel Newton perplexe en face de sa pomme, de nous demander avec quel instrument il serait plus adéquat de le trancher... sans répondre à la vraie question du pourquoi de cette épilation !

Signer un contrat, c'est s'engager. Et bien tant mieux ! Au moins, l'industrie ne ressemble pas à certaines de nos grandes institutions hospitalières, voire universitaires : les échéances sont clairement fixées, les objectifs précis et la contrepartie nette. Dans un sens... comme dans l'autre, il va sans dire... car le partenaire n'est pas une vache à lait. Et là encore, le contrat sauve... C'est une obligation contractuelle qui devient morale et en tout cas incite, une fois les conditions acceptées, aux respects des règles. C'est peut-être bien cela la vraie morale...