

Interne de 1<sup>er</sup> semestre de médecine générale, je suis enfin pleinement impliquée dans le service. Je découvre les urgences d'un petit hôpital de banlieue, ses seniors très sympathiques, compétents et impliqués dans la formation des internes. Seulement, après quelques mois de pratique, je me rends compte que des visiteurs médicaux (représentant des laboratoires), viennent de façon hebdomadaire dans le service pour « des petits-déjeuners », « des présentations » et même des « formations ». Les internes sont fortement conviés à ses présentations. On vient nous chercher dans les urgences pour participer.

### Abstract: Small presents, big effects

*It has been shown in several studies that the "small gifts" from pharmaceutical industries have an influence on the prescriptions. These presents are given in order to implement a false feeling of security concerning a potential influence. Residents, as future prescribers are an important target for laboratories.*

*I have seen that in our faculty, teaching was done in favor of autonomy towards pharmaceutical companies and on a free will based on independent research. But what should be done if the courses offered to the students require from us (or at least recommend us heavily) a training issued by the laboratories?*

**Marine Perrot**

IMG 1

Étudiante

en 1<sup>er</sup> semestre de DES  
de médecine générale

### Mots clés :

formation  
professionnelle ;  
influçage  
[Vocational  
education; Lobbying]

# Petits cadeaux, gros effets

Il y a eu en particulier, une formation exclusivement pour les internes (nous sommes 3 dans le service) organisée par un laboratoire, fortement conseillée par la chef de service. Formation tournant autour de l'utilisation d'un logiciel informatique qui nous mettait en scène dans des situations d'urgences vitales. Il n'y avait même pas de formateurs médicaux. Lors d'une des épreuves du logiciel, on s'est donc retrouvés bêtes, nous, les 3 internes et la « dame du labo » à ne pas trouver d'explication au décès soudain de notre patient virtuel lors d'une de nos interventions.

Et puis il y a eu ce mail d'invitation à un repas au restaurant au cours duquel une discussion sur l'électrocardiogramme serait prévue. Tout le monde est convié. Internes, seniors, infirmières, aides-soignantes, brancardiers. La chef de service nous fait comprendre qu'il serait fort agréable qu'au moins 2 des internes soient présents.

La cerise sur le gâteau fut, pour moi, notre pot de départ. Déjà organisé entre nos responsables de formation, la chef de service et la représentante du laboratoire, le jour de notre symposium, cette dernière apportera ce qu'il faut pour « un amélioré ». Quand « Mme DuLabo » est venu m'annoncer ça avec un sourire enjôleur, je n'ai que faiblement protesté, en

précisant que j'apporterais tout de même quelque chose à ce pot, quelque chose de plus « personnel ». Tous ces « petits cadeaux » provenant des laboratoires paraissent légitimes pour tout le personnel médical, voire parfois insuffisants (ce n'est pas « comme avant »). Je n'ai ressenti que très peu de prise de recul face à cette omniprésence des laboratoires de la part de mes seniors. Seniors à qui j'accorde beaucoup de confiance par ailleurs. Les mêmes qui m'ont appris à me faire ma propre opinion.

Mon récit peut paraître très commun pour tout interne ou tout ancien interne en médecine, les laboratoires étant depuis toujours très présents pour leur promotion dans les services hospitaliers. Mais je voulais présenter mon point de vue d'interne de premier semestre, fraîchement formée à se payer ses propres formations et à ne pas considérer les publications présentant des conflits d'intérêt.

## Que pensent les internes des interventions et des « cadeaux » des firmes pharmaceutiques ?

Les « petits cadeaux » (dont la valeur est arbitrairement définie), ne sont pas interdits par les législations

1. Cet article fait partie de la série *Nos jeunes confrères ont du talent. Profitons-en !* (récit de situations complexes authentiques, écrits par les internes en médecine générale au titre de « trace d'apprentissage ») proposée par Éric Galam et Bruno Lepoutre (cf. notre numéro de décembre 2014).

françaises. En effet, dans l'article L. 5122-10 du Code de santé publique, on peut lire : « Dans le cadre de la promotion des médicaments auprès des personnes habilitées à les prescrire ou à les délivrer, il est interdit d'octroyer, d'offrir ou de promettre à ces personnes une prime, un avantage pécuniaire ou un avantage en nature, à moins que ceux-ci ne soient de valeur négligeable et ne soient relatifs à l'exercice de la médecine ou de la pharmacie » [1].

De plus, le CNOM (Conseil National de l'Ordre des Médecins) stipule que « l'attribution d'avantages de valeur négligeable n'a pas à faire l'objet de déclaration auprès des instances ordinales, mais d'un point de vue éthique et légal, ces avantages de valeur négligeable doivent rester en rapport avec l'exercice de la Médecine. Par ailleurs, il appartient à chaque médecin de répondre comme il l'entend à la politique des petits cadeaux, dont le CNOM estime cependant qu'elle ne grandit pas l'image de la profession. En tout état de cause,

ces cadeaux ne sauraient avoir une valeur supérieure à 30 €, au regard de la notion de "valeur négligeable" » [2].

Une étude par questionnaire a été faite en 2009 chez les internes de cardiologie et maladies vasculaires pour évaluer leur rapport avec les firmes pharmaceutiques (figure 1) [3].

– Concernant le contenu de la blouse, 97 % des étudiants affirment posséder dans leur poche de blouse au moins un cadeau offert par un laboratoire (stylo, réglette et autres accessoires).

– En moyenne, chaque interne voyait 7 visiteurs médicaux chaque mois et 50 % des internes considéraient les voir trop souvent. 67 % des internes bénéficiant de repas sur le lieu de travail plusieurs fois par semestre et 61 % bénéficiaient de repas en dehors du service.

– Concernant la perception des cadeaux sur le plan déontologique, plus de 90 % des internes considéraient que les ouvrages scientifiques ou les invitations aux congrès étaient appropriés ou très appropriés.

	Très peu approprié	Peu approprié	Neutre	Approprié	Très approprié
Repas	16 (11 %)	30 (20 %)	67 (45 %)	33 (22 %)	3 (2 %)
Ouvrage scientifique	2 (1 %)	1 (1 %)	12 (8 %)	61 (41 %)	72 (49 %)
Invitation à un congrès	1 (1 %)	2 (1 %)	12 (8 %)	54 (36 %)	80 (54 %)
Activités non professionnelles	70 (47 %)	54 (36 %)	17 (11 %)	7 (5 %)	1 (1 %)
Séminaire de formation sur un week-end	2 (1 %)	10 (7 %)	34 (23 %)	75 (50 %)	28 (19 %)
Cadeaux à visée non éducative (stylos...)	11 (8 %)	20 (14 %)	66 (45 %)	44 (30 %)	6 (4 %)

Figure 1. Perception des cadeaux sur le plan déontologique par les internes de cardiologie.

Dans une lettre adressée à la revue *Prescrire*, trois internes en médecine générale condamnent la position de certains syndicats d'étudiants vis-à-vis de la loi de décembre 2011 suite à l'affaire Mediator® [3] : « Nous n'avons retrouvé aucun positionnement de l'Isnar-IMG sur la question de l'indépendance de la formation des médecins. Nous déplorons cet état de fait ! L'ANEMF, quant à elle, n'a adopté aucune prise de position officielle sur ce sujet (ce que nous déplorons également). S'abritant derrière une nécessité de préparation des étudiants au concours de l'internat, elle déplore presque le vote de cette loi et accuse les pouvoirs publics d'irresponsabilité ! » « Nous sommes outrés par l'absence de défense de cette loi par nos représentants et ne pouvons nous empêcher de faire le lien avec la participation des firmes à leur financement. Nous approuvons par contre sans réserve la position du SNJMG, seul syndicat indépendant, qui s'est positionné en faveur de cette loi tout en estimant qu'elle n'allait probablement pas assez loin ».

## Les internes ont l'impression de ne pas être influencés dans leur prise en charge des patients par les représentants de laboratoire

En sociologie, on parle de « biais d'autocomplaisance » (*self serving bias*). C'est le principe selon lequel, lorsqu'un sujet doit faire un choix, il va choisir spontanément ce qui va servir

son intérêt. Ce biais est inconscient car, même quand ce principe est expliqué, les personnes ont tout de même été influencées [4].

Dans une thèse de 2012 qui étudie la relation des internes lyonnais à l'industrie pharmaceutique, « en majorité, les internes pensent ne pas être influencés dans leurs prescriptions par le fait de recevoir des cadeaux ou de participer à un repas gratuit (n = 77 soit 70,6 %). Seuls 16 internes (14,7 %) disent y être sensibles » [5]. Influence prouvée, même pour les petits cadeaux. Mais ceci de façon inconsciente. L'exposition à de simples logos de marques influence beaucoup, d'autant plus qu'elle est répétée.

Une étude randomisée aux États-Unis a comparé le comportement prescripteur d'étudiants en 4<sup>e</sup> année de médecine après exposition visuelle ou non aux logos de la spécialité à base d'atorvastatine (Tahor®) dans deux universités, une de Pennsylvanie dont la politique interdit la plupart des cadeaux des firmes et l'autre de Miami dans laquelle les cadeaux sont autorisés [6] (figure 2). Les résultats ont été discordants selon les universités. Pour l'université de Miami, les étudiants exposés (exposition visuelle aux logos Tahor®) ont été plus favorables à Tahor® que les étudiants non exposés (p = 0,05). A contrario, pour l'université de Pennsylvanie, les étudiants exposés ont été moins favorables à Tahor® (p = 0,002).

Cette étude montre donc 2 choses :

– L'exposition visuelle aux logos des firmes peut influencer les étudiants dans leur prescription.

– L'apprentissage avertissant de cette potentielle influence permet d'inverser l'effet de cette exposition.

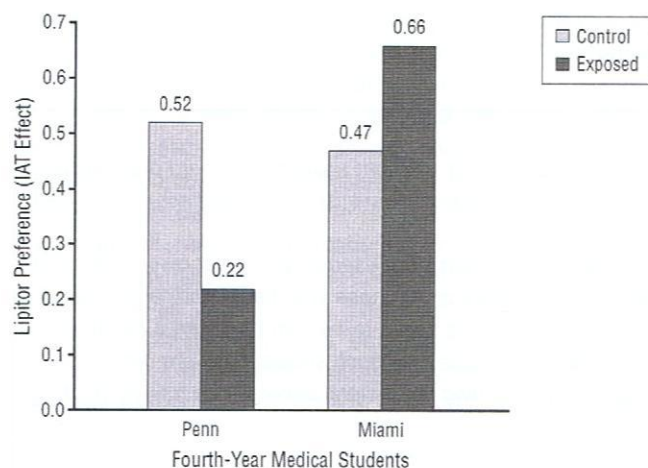


Figure 2. Pourcentage de prescription de la spécialité Tahor® chez les internes exposés ou non aux logos, 2009 [6].

Dans l'étude française chez les internes de cardiologie [3], leur avis sur l'influence des contacts avec l'industrie a aussi été demandé. 64 % des internes pensaient prescrire un médicament plus facilement lorsque le représentant était sympathique, 28 % lorsqu'il venait les voir souvent, 40 % lorsqu'il venait les voir souvent mais sans trop parler de son produit, 44 % lorsque le laboratoire leur avait déjà financé un congrès ou une formation, 22 % lorsque le laboratoire les avait invité à dîner ou offert des cadeaux.

Seulement 7 % des internes pensaient que le jugement d'un médecin pouvait être influencé par un cadeau d'une valeur inférieure à 5 euros. Le montant minimal d'un cadeau pouvant interférer avec l'indépendance du médecin a été évalué entre 20 et 50 euros pour 4 % des internes, entre 50 et 100 euros pour 13 % des internes, entre 100 et 1 000 euros pour 34 % des internes et à plus de 1 000 euros pour 28 % des internes.

## Conclusion

Il a été démontré par plusieurs études que les « petits cadeaux » des industries pharmaceutiques ont une influence sur les prescriptions. Ces cadeaux ont l'intérêt de donner une fausse impression de sécurité vis-à-vis d'une potentielle influence. Les internes, en tant que futurs prescripteurs, sont une cible importante pour les laboratoires.

J'ai pu constater que dans notre faculté, l'enseignement été fait en faveur d'une autonomie de formation vis-à-vis des firmes pharmaceutiques et d'un libre arbitre fondé sur des recherches indépendantes.

Mais que faire si les stages proposés nous imposent (ou du moins nous suggèrent fortement) une formation délivrée par les laboratoires ?



**Liens d'intérêts :** l'auteur déclare n'avoir aucun lien d'intérêt en rapport avec l'article.

### Références :

- Code de Santé Publique, articles L. 5122-10. Sur [www.legifrance.gouv.fr](http://www.legifrance.gouv.fr) (consulté le 26 avril 2014).
- Conseil National de l'Ordre des Médecins. Principes généraux et critères ordinaires d'application de l'article L. 4113-6 du code de la santé publique. Sur <http://www.conseil-national.medecin.fr> (consulté le 26 avril 2014).
- Moubarak G, Martins RP, Zuily S, Mechulan A, Guiot A. Fréquence et type de cadeaux reçus par les internes de cardiologie de la part de l'industrie pharmaceutique. *Presse Med.* 2010;39(9): e197-e204.
- Gaillard A, Gulbert J, Vêret T. Influence de l'industrie pharmaceutique sur les futurs médecins. *Rev Prescrire.* 2010;32(348):789.
- Baron S, Bourvon L. Relations entre les étudiants en médecine et l'industrie pharmaceutique en France : exposition et attitudes d'externes et d'internes lyonnais. [Thèse de médecine générale]. Lyon: Faculté de médecine et de maieutique lyon-sud; 2012.
- Prescrire Rédaction. Petits cadeaux : des influences souvent inconscientes, mais prouvées. *Rev Prescrire.* 2011;31(335):695-6.
- Grande D, Frosch DL, Perkins AW. Effect of Exposure to Small Pharmaceutical Promotional Items on Treatment Preferences. *Arch Intern Med.* 2009;169(9):887-93.

## Petits cadeaux, gros effets

- ▶ Il a été démontré par plusieurs études que les « petits cadeaux » des industries pharmaceutiques ont une influence sur les prescriptions. Ces cadeaux ont l'intérêt de donner une fausse impression de sécurité vis-à-vis d'une potentielle influence. Les internes, en tant que futurs prescripteurs, sont une cible importante pour les laboratoires.
- ▶ J'ai pu constater que dans notre faculté, l'enseignement été fait en faveur d'une autonomie de formation vis-à-vis des firmes pharmaceutiques et d'un libre arbitre fondé sur des recherches indépendantes. Mais que faire si les stages proposés nous imposent (ou du moins nous suggèrent fortement) une formation délivrée par les laboratoires ?