

## **PRISE DE POSITION DE L'AMM CONCERNANT LES RELATIONS ENTRE MEDECINS ET ENTREPRISES COMMERCIALES**

Adoptée par la 55<sup>e</sup> Assemblée générale de l'AMM, Tokyo, Japon, Octobre 2004  
et adoptée par la 60<sup>e</sup> Assemblée générale de l'AMM, New Delhi, Inde, Octobre 2009

### **PREAMBULE**

Pour traiter leurs patients, les médecins utilisent des médicaments, des instruments, des outils de diagnostic, des équipements et des produits conçus et fabriqués par des entreprises commerciales. L'industrie dispose de moyens pour financer des programmes de recherche et de développement coûteux qui nécessitent impérativement les connaissances et l'expérience des médecins. En outre, le soutien de l'industrie permet de poursuivre la recherche médicale, les conférences scientifiques et la formation médicale permanente qui peuvent être bénéfiques aux patients et à l'ensemble du système de santé. La combinaison des ressources financières et des connaissances sur les produits du côté de l'industrie et des connaissances médicales du côté des médecins permet le développement de nouvelles méthodes diagnostiques, de nouveaux médicaments, de nouvelles thérapies et de nouveaux traitements pouvant conduire à de grandes avancées médicales.

Il existe toutefois des conflits d'intérêts entre les entreprises commerciales et les médecins. Ces conflits peuvent porter préjudice aux soins des patients et à la réputation de la profession médicale. Le devoir du médecin est d'évaluer objectivement ce qui est le mieux pour le patient. En parallèle, les entreprises commerciales escomptent des profits pour les propriétaires lorsqu'elles vendent leurs propres produits et se concurrencent au niveau de la clientèle. Des considérations commerciales peuvent nuire à l'objectivité du médecin, notamment si le médecin est d'une certaine façon dépendant de l'entreprise.

Plutôt que d'interdire toute relation entre les médecins et l'industrie, il est préférable d'établir des directives pour ces relations. Ces directives doivent contenir les principes essentiels pour révéler, éviter des conflits d'intérêts évidents et préserver l'indépendance clinique du médecin afin qu'il puisse agir au mieux des intérêts des patients.

Ces directives devraient servir de base pour la révision des directives déjà établies et pour l'établissement de toutes nouvelles directives.

### **CONFÉRENCES MÉDICALES**

Les médecins sont autorisés à participer à des conférences médicales subventionnées pour tout ou partie par une entité commerciale si ces conférences respectent les principes suivants :

1. Le principal objectif de la conférence est l'échange d'informations professionnelles ou scientifiques.
2. L'hébergement pendant la conférence doit être secondaire à l'échange professionnel d'informations et ne doit pas excéder ce qui est habituellement et généralement acceptable localement.
3. Les médecins ne perçoivent pas de rémunération directement d'une entreprise commerciale pour couvrir les frais de voyage et de séjour à l'occasion de la conférence ou à titre de compensation pour le temps qu'ils y consacrent à moins que la loi et/ou la politique de leur Association Médicale Nationale ne l'autorise.
4. Les médecins ne doivent pas accepter une hospitalité non justifiée et recevoir un paiement d'une entité commerciale pour couvrir les frais de séjour de personnes accompagnantes.
5. Le nom de l'entreprise commerciale apportant un soutien financier sera rendu public pour permettre à la communauté médicale et au public d'évaluer les informations communiquées à la lumière de la source de financement. De plus, les organisateurs de la conférence et les conférenciers informeront les participants de leurs éventuels liens financiers avec les fabricants des produits mentionnés pendant la conférence ou avec les fabricants de produits concurrents.
6. La présentation du produit par un médecin est scientifiquement exacte, analyse objectivement toutes les autres options thérapeutiques possibles. Elle n'est pas influencée par l'organisation qui subventionne l'évènement.
7. Une conférence peut se justifier au titre de la formation médicale permanente/formation professionnelle continue que si elle répond aux principes suivants:
  - 7.1. Les entités commerciales sponsors telles les laboratoires pharmaceutiques, n'influencent pas le contenu, la présentation, le choix des intervenants ou la publication des résultats.
  - 7.2. Les fonds engagés pour la conférence sont acceptés uniquement en tant que contribution aux frais généraux de la manifestation

### **CADEAUX**

Les médecins ne sont pas autorisés à accepter un cadeau d'une entreprise commerciale à moins que la loi et/ou la politique de leur Association Médicale Nationale ne l'autorise et que les conditions suivantes sont réunies:

1. Les médecins ne sont pas autorisés à recevoir des paiements en argent ou des équivalents d'une entité commerciale.
2. Les médecins ne peuvent pas recevoir des cadeaux pour leur bénéfice personnel.
3. Les cadeaux visant à influencer la pratique clinique ne sont jamais acceptables. Les

aides à la promotion peuvent être acceptées si le cadeau a une valeur minimale et n'est pas lié au fait que le médecin prescrive un certain médicament, utilise certains instruments ou matériaux ou adresse des patients à un certain établissement de santé.

4. Les cadeaux de courtoisie culturels peuvent être acceptés, si ce n'est pas régulier, selon les normes locales, si le cadeau ne coûte pas cher et n'a pas de lien avec la pratique de la médecine.

## RECHERCHE

Un médecin peut effectuer des recherches financées par une entreprise commerciale, à titre individuel ou dans le cadre d'une institution, s'il se conforme aux principes suivants :

1. Le médecin se soumet uniquement à la loi, aux principes et directives éthiques de la Déclaration d'Helsinki et au jugement clinique lorsqu'il effectue des recherches et s'interdit toute soumission à des pressions extérieures concernant les résultats de ses recherches et leur publication.
2. Si possible, un médecin ou une organisation qui souhaite entreprendre des recherches, sollicitera plusieurs sociétés pour leur financement.
3. Les informations sur l'identité des patients impliqués dans les recherches ou des participants volontaires ne sont pas communiquées à l'entreprise sponsor sans le consentement des personnes concernées.
4. L'indemnité compensatrice versée au médecin pour sa recherche est basée sur le temps et les efforts qu'il y a consacrés. En aucun cas, cette compensation n'est liée aux résultats de la recherche.
5. Les résultats des recherches sont publiés avec divulgation du nom de la société sponsor, accompagnés d'une mention indiquant qui est l'instigateur des recherches. Ce principe s'appliquera aussi bien à un subventionnement direct qu'indirect, total ou partiel.
6. Les entités commerciales n'entravent pas la publication des résultats de la recherche. Si les résultats de la recherche ne sont pas rendus publics, notamment s'ils sont négatifs, la recherche risque d'être répétée pour rien et d'exposer alors les futurs participants à des dommages potentiels.

## AFFILIATIONS A DES ENTREPRISES COMMERCIALES

Un médecin n'est pas autorisé à s'affilier à une entité commerciale par ex. en tant que consultant ou membre du comité scientifique à moins que cette affiliation respecte les principes suivants :

1. L'affiliation ne porte pas atteinte à l'intégrité du médecin

2. L'affiliation ne compromet pas les obligations du médecin vis-à-vis de ses patients
3. Les affiliations et/ou autres relations avec des entités commerciales sont rendues publiques lorsque cela s'impose, par ex. conférences, articles, comptes-rendus.

RESCINDED