

Quoi de neuf en formation médicale continue ?

Un nouveau code d'éthique aux effets draconiens

par Francine Fiore



Le D^r André Jacques.

Quelle chance, se dit le D^r Henri Bonnevie ! Ravi, il doit assister à un congrès sur la maladie d'Alzheimer à Genève en avril prochain. Billets d'avion, hôtel de luxe, repas gastronomiques, réceptions et excursions sont au programme de ce voyage d'une semaine. Tous ses frais seront remboursés par la compagnie pharmaceutique qui les invite, lui et son épouse.

De son côté, sa collègue, la D^{re} Marie Bon-

nnecompagnie, est conviée pendant un week-end à un symposium de deux jours sur l'asthme au Mont-Tremblant. Et elle aussi n'aura rien à déboursier, tous ses frais étant absorbés par la compagnie pharmaceutique qui commandite l'événement. Accompagnée de son conjoint, elle sera logée dans un hôtel cinq étoiles et recevra une compensation monétaire pour sa présence. Après une conférence d'une heure le samedi matin, le reste du temps sera consacré au golf et à des réceptions en compagnie des autres participants.

« Tout cela est complètement inacceptable », lance le D^r André Jacques, directeur de l'amélioration de l'exercice au Collège des médecins du Québec et secrétaire du Conseil de l'éducation médicale continue du Québec. Un symposium de deux jours ne comprenant qu'une conférence d'une heure ne peut être considéré comme une fin de semaine d'éducation médicale continue, dit-il en pensant au symposium de la D^{re} Bonnecompagnie. Si l'activité durait de 8 h à 16 h, elle pourrait l'être, mais le médecin devrait payer lui-même ses frais et ceux des personnes qui l'accompagnent. »

Spécialistes et omnipraticiens doivent dorénavant

refuser le type d'invitations qu'ont reçues les D^{rs} Bonnevie et Bonnecompagnie. Tranchant, le couperet du nouveau code d'éthique pour les intervenants en formation médicale continue du Québec vient de tomber. Les participants à une activité d'éducation médicale continue n'ont plus le droit de recevoir de cadeaux ni d'avantages monétaires de la part de l'industrie pharmaceutique. Les compagnies, quant à elles, se voient interdire la possibilité d'offrir des gratifications aux cliniciens. « Si, par exemple, une compagnie pharmaceutique veut rémunérer un médecin qui donne une conférence à sa demande, elle devra l'engager pour l'événement, ajoute le D^r Jacques. Elle ne peut par ailleurs plus payer un médecin ni rembourser ses frais pour qu'il assiste à une conférence, à un congrès, à un colloque ou à un symposium. »

Un code avec des dents

Répondant à un pressant besoin de préciser et d'uniformiser les règles d'éthique relatives à la collaboration entre les organismes médicaux et les sociétés commerciales, notamment les compagnies pharmaceutiques engagées dans la formation médicale continue, l'association Les compagnies de recherche pharmaceutique (Rx&D) et le Conseil de l'éducation médicale continue du Québec (CEMCQ) ont uni leurs efforts pour élaborer conjointement le nouveau code d'éthique, qui vient d'être adopté par les deux parties.

Ce code contient des principes directeurs précis, mais a aussi des dents. Dorénavant, les infractions seront susceptibles de sanctions allant de la réprimande et de la publication du nom de l'organisme fautif dans les bulletins professionnels concernés, soit *L'Organisateur d'EMC*, *Le Collège* et *Actualités Rx&D*, au retrait de l'agrément. Quant aux compagnies pharmaceutiques ne respectant pas les nouvelles directives, elles seront passibles



d'amendes pouvant atteindre 15 000 \$.

Changement de pratiques

Mais pourquoi, subitement, un tel revirement dans les mœurs et pratiques en vigueur au Québec depuis si longtemps ? « Les seules directives existantes étaient celles du Guide d'éthique sur les relations entre les organismes médicaux et les sociétés commerciales relativement à l'éducation médicale continue, adopté en mai 1995 par le CEMCQ, indique le D^r Jacques. Mais ce Guide n'était pas exhaustif et ne correspondait pas vraiment aux situations vécues en réalité. Quant à celui de l'industrie pharmaceutique, il portait sur les pratiques de commercialisation. L'industrie permettait une chose et nous, on l'interdisait. Par conséquent, les médecins, les organisateurs et les compagnies pharmaceutiques réussissaient à passer entre les deux. Finalement, on contournait les principes que nous avons émis. »

En outre, la situation provoquait de plus en plus de remous dans l'opinion publique, fait remarquer le D^r Jacques. « Il y avait une remise en question. Et, en fait, qui ne se poserait pas de questions devant une telle dérive alors que le médecin et son conjoint voyagent aux frais des compagnies pharmaceutiques. Cela a même fait l'objet d'émissions de télévision. »

Comme le fait remarquer le D^r Jacques, les omnipraticiens recevront une allocation afin de participer à des ateliers de formation continue durant les jours ouvrables. « Pourquoi alors devraient-ils recevoir le remboursement du transport et de l'hébergement de la part de l'industrie ? C'est avoir le beurre et l'argent du beurre. »

D'autres aspects délicats sont consignés dans le nouveau code, comme les conflits d'intérêts. Encore une fois, le texte ne comporte aucune ambiguïté à ce sujet. « Les compagnies pharmaceutiques pourront accorder des subventions pour l'éducation médicale continue, dit le D^r Jacques. Mais au cours de ces activités, il faudra discuter non pas uniquement de leurs médicaments, mais égale-

ENCADRÉ

Code d'éthique pour les intervenants en éducation médicale continue

Parmi les principes directeurs, on distingue les suivants :

- Les activités et les programmes d'EMC sont planifiés, réalisés et gérés dans le but de permettre aux participants d'acquérir, de maintenir ou de perfectionner des connaissances, des habiletés ou des attitudes, et non pas de servir à des fins promotionnelles ou commerciales.
- Les intervenants en EMC (à l'exception des participants) doivent éviter d'introduire, dans la planification, la réalisation et la gestion des activités et des programmes d'EMC, des éléments qui risquent de mettre leur indépendance en péril ou de les placer en situation de conflit d'intérêts, notamment par des avantages personnels, des honoraires dont le montant se situe au-delà de ceux qui sont habituellement versés, des gratifications ou des cadeaux.
- Les personnes-ressources doivent fournir des renseignements scientifiques équilibrés et objectifs, montrer les avantages et les inconvénients des éléments qu'ils présentent, faire état, le cas échéant, des divergences d'opinions existant au sein de la communauté scientifique, tout en évitant de promouvoir des produits ou des services particuliers.
- Lorsque des activités sociales et des activités éducatives sont offertes au cours d'un même événement, celui-ci pourra porter « l'étiquette » d'éducation médicale continue seulement si les activités éducatives sont prédominantes. De plus, le coût relatif aux activités sociales (à l'exception des repas) doit être entièrement à la charge des participants. Ces activités doivent alors être raisonnables.
- Sous réserve des cas prévus par entente entre le gouvernement et les fédérations médicales (par exemple les montants compensatoires versés par la Régie de l'assurance-maladie du Québec aux omnipraticiens qui participent à des activités d'EMC), les participants doivent refuser toute rémunération et tout remboursement – total ou partiel – de leurs frais de transport et d'hébergement.
- Le choix du contenu du programme, des personnes-ressources et de tout matériel diffusé à l'occasion d'une activité d'EMC revient à l'organisme médical responsable de l'activité, après consultation et accord avec ses partenaires, qui doivent s'engager à séparer clairement les activités d'EMC et les autres types d'activités.

ment de ceux des compétiteurs, en faisant une révision de la littérature afin de donner l'heure juste. »

Un partenariat essentiel

Depuis de nombreuses années, une certaine tradition veut que des sociétés commerciales, particulièrement les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada (Rx&D), contribuent à la formation médicale continue de différentes manières. Par exemple, elles organisent des activités et diffusent de l'information sur les progrès de la médecine et, bien sûr, concernant leurs produits respectifs. Par conséquent, la frontière est souvent bien étroite entre l'éducation médicale continue, le marketing et la promotion d'un médicament.

Toutefois, pour les organismes médicaux qui ne disposent pas toujours des ressources humaines et matérielles requises pour l'organisation de la formation continue, le soutien financier des compa-

gnies pharmaceutiques devient fort précieux, voire essentiel pour réaliser leurs objectifs. « On pourrait peut-être s'en passer, mais le coût d'inscription aux sessions serait tellement élevé que personne n'y assisterait, précise le D^r Jacques. Bien sûr, il faut des commanditaires, mais nous devons les encadrer. » À cette fin, le nouveau code d'éthique accorde un grand pouvoir décisionnel au corps médical. Seuls les organismes agréés en tant que dispensateurs de formation médicale continue peuvent établir le contenu du programme.

Selon le D^r Jacques, les principes directeurs du nouveau code n'ont rien de punitif. À son avis, il ne s'agit que du gros bon sens. « Il y avait une apparence de conflits d'intérêts néfaste pour tous. Un médecin acceptait un voyage d'une compagnie et par hasard, prescrivait ses médicaments. Il y avait une pression, et on ne voulait pas perdre le partenariat avec l'industrie », résume le D^r Jacques. ☞