

RELATIONS ENTRE LES ÉTUDIANTS EN MÉDECINE ET L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE EN FRANCE : Exposition et attitudes d'externes et d'internes Lyonnais.

Contexte : Les liens médecins-industrie ont un impact démontré de Santé Publique. Les relations étudiants-industrie sont peu évaluées en France.

Objectifs : Décrire l'exposition et les opinions des externes et internes de Lyon envers les firmes pharmaceutiques.

Méthode : Etude descriptive, auto-questionnaire informatisé.
31 items, d'après Sierles (1).

Résultats : 101 externes et 109 internes inclus. Tx réponse 50 % et 20 %.

Exposition :

97 % des externes et 100 % des internes ont eu au moins une discussion avec un VM*. Les internes sont plus nombreux que les externes pour 8 items sur 9** à avoir au moins une exposition au cours de leur cursus.

Acceptabilité (« appropriateness ») (1) :

120/210 étudiants sont contre les cadeaux de moins de 50€, mais 114 d'entre eux en ont pourtant déjà accepté au moins un. Les offres de repas, matériel médical, frais de congrès sont perçues comme acceptables.

Esprit critique (« skepticism ») (1) :

Les informations sont biaisées pour 78 % des étudiants. 62 % sont contre l'interdiction des contacts avec l'industrie. 72 % ne se croient pas influençables.

Formation :

71 % des étudiants la trouvent insuffisante. 72 % pensent que c'est un problème si les enseignants sont rémunérés par l'industrie.

Discussion :

- L'exposition est forte, précoce, supérieure à d'autres pays d'Europe (2).
- L'esprit critique est insuffisant : les étudiants ont conscience des biais de ces informations, mais ils souhaitent le maintien des liens avec l'industrie.
- Les étudiants sont vulnérables : ils acceptent les cadeaux et ont l'illusion d'être non influençables (3).
- Le modèle dominant actuel est favorable à l'industrie.
- La révélation des conflits d'intérêts ne suffit pas à protéger de l'influence (4).

Conclusion :

- Nécessité d'une formation à l'esprit critique et d'une politique d'éviction des contacts.
- Intérêt d'études prospectives et d'études d'impact sur les prescriptions.

- (1) Sierles F. Medical students' exposure to and attitudes about drug company interactions. JAMA. 2005;294(9):1034-1042.
- (2) Lea D. Norwegian medical students' attitudes toward the pharmaceutical industry. Eur J Clin Pharmacol (2010) 66:727-733
- (3) Dana J. A social science perspective on gifts to physicians from industry. JAMA. 2003;290(2):252-255.
- (4) Cain D. The dirt on coming clean : perverse effects of disclosing conflicts of interest. Journal of legal studies. 2005;34(1):1-25.

* Visiteur Médical

** Réception de Petit cadeau, Repas offert, Matériel médical, Remboursement de frais de congrès, Fiche RCP, FMC sponsorisée, Abonnement revue médicale, Echantillon de médicament