GAMBERGES

Grains de sel

Pragmatique

« Le vrai miracle n'est pas de marcher sur les eaux ni de voler dans les airs, il est de marcher sur la terre ».

Houeï Neng

Rédhibitoire

« J'étais littéralement fou de cette femme. Pour elle, pour l'étincelance amusée de ses yeux mouillés d'intelligence aiguë (…). Pour elle (…) je me voyais avec effroi quittant la mère de mes enfants (…). J'en étais fou, vous dis-je.
Ce 16 octobre donc, je l'emmenai déjeuner dans l'antre bordelais d'un truculent saucier qui ne sert que six tables (…). Elle me regardait, pâle et sereine comme cette enfant scandinave que j'avais entrevue penchée sur la tombe de Stravinski, par un matin froid de Venise. J'étais au bord de dire des choses à l'eau de rose quand le sommelier est arrivé. J'avais commandé un Figeac 71, mon saint-émilion préféré. Introuvable. Sublime. Rouge et doré comme peu de couchers de soleil (…). Plus long en bouche qu'un final de Verdi (…).
Elle a mis de l'eau dedans. Je ne l'ai plus aimée » (1).

Pierre Desproges

1- "L'aquaphile (10/4/1986)". In : Desproges P "Chroniques de la haine ordinaire" Seuil, Paris 1987 : 101-103.

Vie (qualité de)

« La vie ressemble à un conte ; ce qui importe, ce n'est pas sa longueur, mais sa valeur ».

Sénèque

Lectures critiques Prescrire

Un million en quatre semaines

L'exercice n° 40 des Lectures critiques Prescrire est présenté dans ce n° p. 397 et sur **formations.prescrire.org**

Balises

Pour qui travaille-t-on ?

Pour qui travaille-t-on ? De qui défend-on les intérêts ? Face à la pression médiatique, publicitaire, administrative, les soignants ont tout à gagner en se posant souvent ces questions…

Imaginez quelques instants que vous soyez un industriel du médicament. Votre souci permanent serait alors la courbe de vos ventes, le développement de vos parts de marché, l'obtention rapide et au moindre coût des nécessaires autorisations de commercialisation et, in fine, l'augmentation de votre bénéfice.

Revenez maintenant à la réalité : vous êtes un soignant, payé par vos patients-clients (ou leurs représentants) pour les soigner, les conseiller, les aider à faire la part des choses, à séparer l'utile et l'inutile.

En un souci permanent, vous recherchez la solidité et la justesse de vos analyses et de vos propositions. Vous devez alors distinguer d'une part les exagérations voire les mensonges de la publicité industrielle, et d'autre part ce qui constitue un réel progrès thérapeutique.

Neuf fois sur dix, les "nouveautés" industrielles ne constituent pas de véritables progrès : elles n'apportent rien qui vous permette de mieux soigner vos patients. Mais une fois sur dix, il y a au moins un petit quelque chose qui peut leur être bénéfique.

Négliger une innovation utile, de peur d'être trompé, est tout aussi dommageable que délaisser une habitude thérapeutique bien maîtrisée, pour lui préférer les signaux d'un miroir aux alouettes.

Le tri pertinent et la résistance à la tromperie ne sont pas faciles. Ils demandent une analyse critique permanente et des investissements pour une documentation solide, adaptée, indépendante, tel le Système documentaire *Prescrire* auquel vous accordez votre confiance.

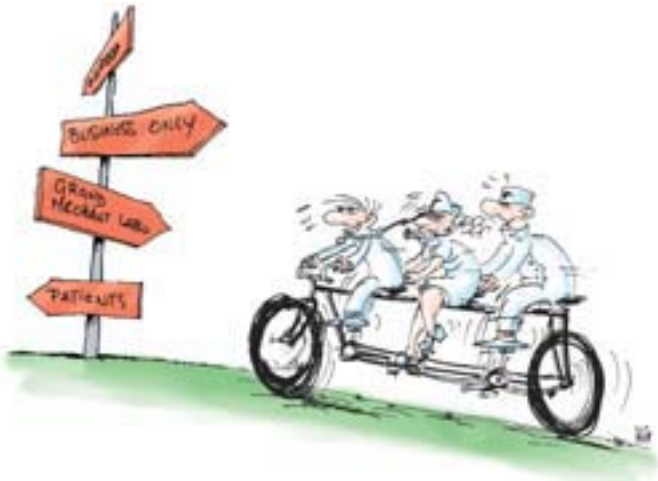
Mais au-delà des garde-fous documentaires mis en œuvre, la question fondamentale qui s'impose à vous comme à chacun est de savoir : pour qui travaille-t-on et de qui défend-on les intérêts au bout du compte ?

La pression médiatique, publicitaire, administrative est tellement envahissante et perturbante qu'on peut perdre le sens élémentaire de la réponse et oublier son b.a.-ba personnel et professionnel.

Mieux vaut se poser souvent cette question.

©Prescrire

Tiré de : *Rev Prescrire* 2008 ; 28 (298) : 566.



Téléchargé sur prescrire.org le 03/05/2024
Copyright(c)Prescrire. Usage personnel exclusivement