

Avertissement : notes prises au vol... erreurs possibles... prudence !

Mardi 21 janvier 2020

Hôpital cantonal de Genève

Les cadeaux entretiennent l'amitié. Les cadeaux de l'industrie pharmaceutique influencent-ils le comportement des prescripteurs ?

Prof. A. Perrier

L'article commenté ce jour c'est "Association between gifts from pharmaceutical companies to French general practitioners and their drug prescribing patterns in 2016: retrospective study using the French Transparency in Healthcare and, BMJ. 2019 Nov 21;367:l6613. doi: 10.1136/bmj.l6613. ».

L'article a pour objectif d'évaluer s'il existe une association entre les cadeaux de l'industrie pharmaceutique et les comportements de prescription des médecins généralistes en France.

C'est une étude rétrospective à partir de 2 bases de données : le SNDS (système national des données de santé), ainsi que la « Base Transparence Santé ».

Le SNDS comporte de multiples indicateurs de performance calculés, notamment de la performance des médecins concernant la prescription (efficacité), liés à des incitatifs financiers (ROSP = Rémunération sur Objectif de santé Publique).

ROSP : Elle consiste à accorder une rémunération supplémentaire aux médecins acceptant de faire évoluer leur pratique sur certains critères aussi bien médicaux qu'économiques : on parle de paiement à la performance.

Parmi les indicateurs d'efficacité des prescriptions en 2016 par exemple, on trouve :

| 11 indicateurs d'efficacité des prescriptions en 2016s |
|---|
| Antibiotiques à des patients de 16 à 65 ans sans maladie chronique (% n 16-65 ans) |
| Benzodiazépines > 12 semaines (% n total de patients) |
| Benzodiazépines aux > 65 ans (% >65 ans) |
| Vasodilatateurs aux > 65 ans (% >65 ans) |
| IEC / IEC + sartans (%) |
| Antiagrégants plaquettaires (% = n patients aspirine / n total patients avec antiagrégants) |
| Antibiotiques génériques (%) |
| Antidépresseurs génériques (%) |
| Antihypertenseurs génériques (%) |
| IPP génériques (%) |
| Statines génériques (%) |

BMJ 2019;3

Les 4 premiers sont liés à « plus d'effets indésirables », les suivants sont liés à « plus de dépenses de santé ».

La « Base Transparence Santé » rend accessible l'ensemble des informations déclarées par les entreprises sur les liens d'intérêts qu'elles entretiennent avec les acteurs du secteur de la santé.

Il y a les « conventions », les « avantages » et les « rémunérations ».

Les « conventions » c'est, p. ex. la participation à un Congrès en tant qu'orateur, avec prise en charge du transport et de l'hébergement.

Les « avantages » c'est tout ce qui est versé sans contrepartie par une entreprise à un acteur de la santé.

Les « rémunérations » sont des sommes versées à un acteur de la santé en contrepartie de la réalisation d'un travail ou d'une prestation.

Quiconque peut faire des recherches sur chaque médecin français et voir combien il a reçu en « avantages », « rémunérations » ou « conventions ».

En Suisse, c'est plus opaque : il faut aller rechercher compagnie par compagnie pour identifier les médecins qui ont reçus des cadeaux.

L'article donc, s'intéresse aux généralistes ayant travaillé en France en 2016. Ils ont été répartis en 6 catégories :

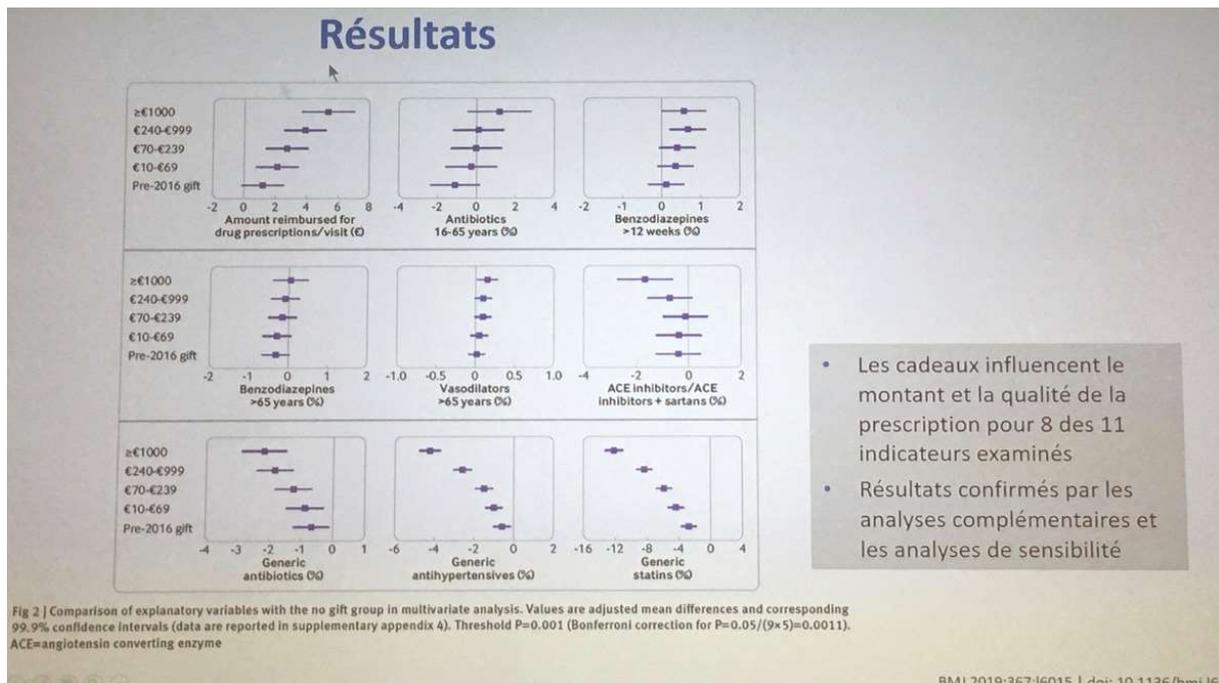
- Pas de cadeaux en 2016 ni depuis 2013
- Au moins un cadeau entre 2013 et 2015 mais pas en 2016
- > 1000 € reçus en 2016 (montants importants)
- Le reste des 3 groupes de dimensions égales (montants peu importants) :
10-69 € ; 70-239 € ; 240 à 999 €.
-

Les outcomes consistaient en :

- montants remboursés pour les médicaments par l'assurance maladie par consultation
- 11 indicateurs d'efficience de prescription.

A la fin, 41257 généralistes ont été inclus : âge moyen 53.5 ans, 64.5% d'hommes, 31.2% de pratiques rurales, 67% avaient reçu un avantage en 2016, et 88% depuis 2013.

En fonction de la taille du cadeau reçu, on note chaque fois une augmentation de la prescription médicamenteuse, avec plus d'antibiotiques, plus de benzodiazépines, plus de vasodilatateurs après 65 ans, moins de IEC/IEC+ Sartans, moins de médicaments génériques.



- Les cadeaux influencent le montant et la qualité de la prescription pour 8 des 11 indicateurs examinés
- Résultats confirmés par les analyses complémentaires et les analyses de sensibilité

Ces résultats ont déjà été confirmés par plusieurs méta-analyses :

- Association between physicians' interaction with pharmaceutical companies and their clinical practices: A systematic review and meta-analysis. BraxH,PLoSOne. 2017Apr13;12(4):e0175493.doi:10.1371/journal.pone.0175493. Collection 2017.
- Interactions between physicians and the pharmaceutical industry generally and sales representatives specifically and their association with physicians' attitudes and prescribing habits: a systematic review.
- Fickweiler , BMJ Open. 2017 Sep 27;7(9):e016408. doi: 10.1136/bmjopen-2017-016408.).

Il y a même un papier qui met en relation les paiements versés aux médecins et la mortalité par overdose d'opiacés : Association of Pharmaceutical Industry Marketing of Opioid Products With Mortality From Opioid-Related Overdoses, Scott E. Hadland, JAMA Netw Open. 2019;2(1):e186007. doi:10.1001/jamanetworkopen.2018.6007".

Bon, il n'y a pas nécessairement un lien de causalité entre le fait d'accepter des cadeaux et des habitudes de prescription différentes ; ça pourrait aussi refléter une plus grande confiance dans la promotion par l'Industrie, un intérêt pour l'innovation, une image positive des firmes pharmaceutiques, une plus grande confiance dans le médicament comme solutions aux problèmes de santé. Accepter des cadeaux pourrait être un symptôme d'un comportement général plutôt qu'une cause...

En Suisse, sont tolérés les avantages de valeur modeste qui ont un rapport avec la pratique de la médecine, et les dons destinés à la recherche et à la formation continue...

En France, est considéré comme « avantage » tout financement qui n'a pas en contrepartie une prestation de la part du récipiendaire.

En Suisse, l'ASSM stipule que les médecins qui participent à des sessions de formation continue contribuent aux frais dans une mesure appropriée...

Aux HUG, il y a tout une série de règles de gestion des honoraires lors de collaboration avec l'industrie pharmaceutique.

On sait que l'industrie pharmaceutique dépense autant en « recherche et développement » qu'en « promotion » de ses produits...

On nous rappelle qu'il n'y a pas de repas gratuits (There is no such thing as a free lunch. Chest 1992; 102: 270-73).

En conclusion, on nous recommande de nous poser quelques questions :

- Pourquoi recevoir des cadeaux ?
- Est-ce vraiment à l'industrie pharmaceutique de financer ma formation continue ?
- Qu'en pensent mes patients ?

- Dois-je vraiment accepter des honoraires lorsque je donne une conférence sponsorisée ?

- Si je n'en recevais pas, participerais-je à cette formation ?

- A cet advisory board ?

Rien à dire, Arnaud Perrier est un grand maître Jedi...

