

Éditorial

CAVEAT EMPTOR



Le Dr John P. O'Keefe

À mon avis, le problème le plus grave dans l'édition dentaire d'aujourd'hui est de ne pas déclarer les conflits d'intérêt. Ceci se produit quand les auteurs n'indiquent pas qu'ils ont des intérêts financiers dans les sociétés fabriquant ou distribuant les produits mentionnés dans l'article. Dans cette rubrique, je m'attarde sur certaines expériences personnelles qui m'ont poussé à exercer prudence dans l'interprétation des informations qu'on lit dans les revues et qu'on entend dans les cours de formation continue.

Au début de l'année, j'ai pris la peine de lire attentivement trois articles publiés dans une revue dentaire commerciale. Il était clair pour moi que ces articles avaient été rédigés pour une raison : louer sans réserve des produits particuliers, récemment lancés sur le marché. J'ai cherché pour voir si les auteurs avaient déclaré toute relation avec l'une ou l'autre des sociétés fabriquant les produits cités dans les articles, mais je n'ai rien trouvé. Bien que je n'avais aucune preuve de conflit d'intérêt, j'avais des doutes.

Ces doutes étaient si forts que je les ai partagés avec un groupe de discussion par courriel. J'ai reçu une réponse privée des plus intéressantes du président d'une société de l'industrie dentaire. Mon correspondant me faisait savoir que les renseignements financiers ne sont en effet pas toujours divulgués et que beaucoup d'auteurs et de présentateurs étaient payés par les sociétés. Il poursuit en disant que, selon lui, la plupart des dentistes ne se rendent pas compte que beaucoup de ce qu'ils lisent et écoutent est essentiellement de la publicité. Naturellement, cette réponse ne me livrait aucune preuve ou quantification du problème; elle ne faisait qu'attiser mes doutes.

Je n'ai pas eu à attendre longtemps avant de recevoir une preuve adéquate comme quoi les normes de la transparence dans le monde de l'édition doivent être rehaussées. Un de mes amis m'a envoyé un courriel qu'il avait reçu du directeur en marketing d'une société qui venait de lancer un nouveau matériau. Dans son message, le directeur se demandait si mon ami serait intéressé à écrire certains articles qui mentionneraient favorablement le matériau, en contrepartie de quoi, bien sûr, une bonne compensation lui serait versée. Mon ami m'a signalé que ce type d'entente est plutôt commune.

Un autre entretien sur mes projets de valorisation du *JADC* il y a deux ou trois ans a confirmé cette affirmation. Quand j'ai signalé à mon interlocuteur, qui avait été impliqué pendant longtemps dans l'industrie dentaire, que je voulais faire du *JADC* une publication de bonne qualité, révisée par des pairs, où les intérêts financiers des auteurs seraient déclarés, il m'a prévenu que je m'engageais dans une lutte à contre-courant. Il m'a même regardé droit dans les yeux pour me dire que, durant sa carrière, il avait vu des chèques libellés au nom de chercheurs pour qu'ils changent les résultats de leurs analyses de sorte à ce qu'ils soient plus favorables à un produit.

Ce ne sont là que quelques exemples de la façon dont fonctionne le monde. Bien que je ne connaisse pas l'ampleur du problème de non-divulgaration des renseignements financiers, je suis d'avis que nous devrions prendre garde quand nous nous renseignons sur les nouveaux

produits et matériaux. Pourquoi une telle situation s'est-elle donc produite?

La concurrence se fait féroce. Le cycle de vie des divers produits et matériaux s'est raccourci, et les sociétés sont tenues d'en créer des versions améliorées régulièrement. Le service de marketing a probablement plus d'influence que le service de recherche et de développement de beaucoup de sociétés, et les agents de marketing cherchent de nouvelles façons de transmettre leur message. Dans les cercles professionnels, la légitimité est conférée à un nouveau produit si des cliniciens respectés écrivent des articles en faveur du produit. Dans beaucoup de cas, le clinicien n'a pas à rédiger d'article; des collaborateurs anonymes le font à sa place.

En assumant que les intérêts financiers sont des faits concrets, que peut-on faire à leur sujet? Le *JADC* demande à tous les auteurs de signer une divulgation de renseignements financiers (<http://www.cda-adc.ca/jadc/authoring.html>). Vous voyez ces déclarations dans beaucoup des articles qui apparaissent dans la publication. Nous prenons les déclarations de l'auteur au pied de la lettre. Toutefois, si nous venions à avoir la preuve concrète qu'un auteur a nié avoir des intérêts financiers quand en réalité il en avait, nous n'aurions d'autre choix que de publier cette nouvelle information.

Vous pouvez discuter de la question des intérêts financiers ouvertement en demandant aux auteurs et aux présentateurs de cours de formation continue s'ils sont impliqués dans les sociétés qui fabriquent ou distribuent les produits qu'ils mentionnent. Pour moi, il n'y a rien de mal à avoir de tels intérêts aussi longtemps qu'ils sont déclarés. Les lecteurs et les participants aux conférences sont alors libres de décider ce qu'ils veulent faire de l'information qu'on leur demande de considérer.

Je suis d'avis que, dans le meilleur intérêt à long terme des patients, des cliniciens et de l'industrie dentaire, la transparence prévaut à tous ces égards. Sur cette note d'espoir, je vous souhaite à tous de joyeuses et paisibles fêtes de fin d'année.

John O'Keefe

1-800-267-6354, poste 2297
jokeefe@cda-adc.ca