

## Partnerschaft ja ... aber bitte korrekt!



Die Schweizerische Akademie der Medizinischen Wissenschaften (SAMW) hat kürzlich Empfehlungen zu den Beziehungen zwischen der Ärzteschaft und der pharmazeutischen Industrie herausgegeben (Schweizerische Ärztezeitung 2002;83:2165). Diese noch nicht obligatorischen Richtlinien werden von manchen Instanzen als «Empfehlung» bezeichnet; sie bestätigen jedoch ganz besonders die Notwendigkeit einer Reflexion über dieses Thema, welches im Zusammenhang mit Missbräuchen und unkorrektem Verhalten immer wieder zum Ausgangspunkt für ein nicht zu vernachlässigendes Medienecho wird. Es ist bedauerlich, dass sich Ärzte unter bestimmten Umständen auf dieses Spiel der «Liaison dange-reuse» eingelassen haben. Wobei allerdings darauf hinzuweisen ist, dass sich die grosse Mehrheit der Ärzteschaft diesbezüglich mustergültig verhalten hat und dass die Pharmaindustrie nicht per se ein gefährliches, unerwünschtes Verhältnis darstellt. Die zwischen den Ärzten und ihren Partnern im Gesundheitswesen gepflegten Beziehungen beinhalten auch Kontakte mit der Pharmaindustrie. Die Medikamente sind integrierender Bestandteil des therapeutischen Arsenal, genauso wie Laboruntersuchungen für die Diagnostik notwendig sind. In einem System freier Medizin unterliegen diese Dinge den Gesetzen des Marktes und des Wettbewerbs. Es liegt daher auf der Hand, dass Medikamente, wie jedes andere Konsumgut auch, Gegenstand von Werbung sind (einer Werbung übrigens, die für die von der Grundversicherung übernommenen Substanzen stark reglementiert ist). Im übrigen steht es jedem frei, seine eigene Strategie gegenüber der Werbung für ein Produkt zu entwickeln. Dasselbe gilt auch für unsere Beziehungen zur Industrie, hier ist es jedoch geboten, im Umgang mit ihr eine gewisse Korrektheit zu wahren. Dass manche KollegInnen für einen Vertreterbesuch 250.– verlangen, scheint eine unangemessene Reaktion zu sein! Nicht minder unangebracht dürfte es sein, als Bedingung für einen Besuch eine Überweisung an den Sponsoring-Pool dieser oder jener Institution zu verlangen! Die Dienste einer Rendezvous-Firma zu benutzen, die danach dem Pharmaunternehmen 10.– (pro Rendezvous) verrechnet, erfordert eine vorgängige Information durch die KollegInnen, die davon Gebrauch machen! Es mag an dieser Stelle vielleicht überflüs-

sig sein, daran zu erinnern, dass die Fortbildung weitgehend von der Industrie unterstützt wird. Die Teilnahme am SGAM-Kongress 2003 in La Chaux-de-Fonds zum Beispiel würde ohne die – im Rahmen einer klar definierten kommerziellen Kooperationsbeziehung gewährte – Unterstützung durch unsere Partner in der Industrie an die 1500.– kosten. Mit der neuen Regelung und den sich daraus ergebenden neuen Richtlinien schmilzt das Sponsoring wie Schnee an der Sonne; die KongressorganisatorInnen werden künftig Erfindergeist und Originalität an den Tag legen müssen, wenn sie eine ausgeglichene Buchhaltung vorweisen wollen. Mit der ihr eigenen Sorge um Transparenz verlangt die Schweizerische Gesellschaft für Allgemeinmedizin eine Revision der Kongressbuchhaltung (wie übrigens auch ihrer eigenen) durch eine neutrale Treuhandfirma; anlässlich der Jahresversammlung sind den Mitgliedern der SGAM sämtliche Zahlen zugänglich. Die Wichtigkeit der Transparenz gegenüber der «nicht-ärztlichen Öffentlichkeit» sei hier in Erinnerung gerufen.

Unterstreichen wir also die Bedeutung guter Beziehungen zur Industrie, wobei diese weder den Inhalt der Fortbildungsveranstaltungen noch die wissenschaftliche Botschaft beeinflussen darf; die völlige intellektuelle Unabhängigkeit der Redner muss gewährleistet bleiben.

Ein bisschen Korrektheit, bitte, in Ihrem Umgang mit den ÄrztebesucherInnen und deren Firmen. Wenn Sie strikte Besuchsbedingungen festlegen, so seien Sie ehrlich genug, auch an Ihre Vorteile bei anderen Gelegenheiten zu denken. Akzeptieren Sie beispielsweise, für einen «neutralen» Fortbildungstag ohne Murren 500.– zu bezahlen. Denken Sie auch an den derzeitigen Vorstoss der FMH, welcher in der Ärztekammer vom Mai 2003 diskutiert wird; dieser ruft insbesondere zu einer völligen Offenlegung der nicht unmittelbar mit der ärztlichen Tätigkeit verbundenen ärztlichen Einkommen auf. Die Arbeit einiger KollegInnen und öffentlichen Institutionen dürfte dadurch beträchtliche Modifikationen erfahren.

Ich möchte meinerseits, in meinen verschiedenen Funktionen<sup>1</sup>, der pharmazeutischen Industrie für ihre Unterstützung und ihr bereitwilliges Eingehen auf weitere Anfragen zur partnerschaftlichen Beteiligung danken.

Mit den numismatischen Grüssen eines transparenten Kassiers

*Markus Hug,*

Vorstandsmitglied der SGAM

<sup>1</sup> Kassier der Schweizerischen Gesellschaft für Allgemeinmedizin, Mitglied des Organisationskomitees des SGAM-Kongresses 2003, La Chaux-de-Fonds, 4., 5. und 6. September 2003, Polyexpo, Präsident der mit dem Fertigkeitensausweis Praxislabor beauftragten Kommission des Kollegiums für Hausarztmedizin

## Partenariat, oui ... mais dans la correction!



L'Académie Suisse des Sciences Médicales (ASSM) a récemment émis des recommandations sur les relations entre le corps médical et l'industrie pharmaceutique (Bulletin des Médecins Suisses 2002;83:2165). Ces directives encore non contraignantes sont qualifiées de «conseils» par certaines instances mais elles confirment surtout l'utilité d'une réflexion souvent issue d'abus ou de procédés incorrects et dénoncés, avec un support médiatique non négligeable. Il est regrettable que les médecins se soient faits prendre au jeu des «relations dangereuses» dans des circonstances précises et déterminées. Il faut toutefois admettre que la grande majorité du corps médical a un comportement exemplaire dans ce domaine et que l'industrie pharmaceutique ne représente pas une relation dangereuse et perverse par définition. Les rapports entretenus par les médecins et leurs partenaires du système de santé comprennent également les contacts avec l'industrie pharmaceutique. Les médicaments font partie intégrante de l'arsenal thérapeutique, tout comme les examens de laboratoire sont nécessaires à la démarche diagnostique. Dans un système de médecine libérale, ces éléments sont soumis aux lois du marché et de la concurrence. On peut donc aisément comprendre que les médicaments fassent l'objet de publicité, comme tout autre bien de consommation (publicité d'ailleurs très fortement réglementée pour les substances prises en charge par l'assurance de base). Chacun est par ailleurs libre de développer sa propre stratégie face à la publicité pour un produit. Cette affirmation est également valable pour les rapports que nous entretenons avec l'industrie, mais elle nécessite que nous conservions une certaine correction dans notre comportement. Constaté que certains confrères réclament 250.- pour la visite d'un délégué paraît une réponse inadéquate! Demander des versements dans le pool sponsoring de telle ou telle institution comme condition d'accueil paraît tout aussi inconvenant! Utiliser les services d'une société de rendez-vous qui réclament ensuite un montant de 10.- (par rendez-vous) à l'entreprise pharmaceutique nécessite l'information des confrères

utilisateurs! Il n'est pas inutile de rappeler ici que la formation continue est largement soutenue par l'industrie. A titre d'exemple, l'inscription au Congrès 2003 de la SSMG qui se déroulera à La Chaux-de-Fonds coûterait près de 1500.- sans le soutien de nos partenaires de l'industrie, dans une relation commerciale clairement définie de coopération. Le sponsoring fond à vue d'œil avec la nouvelle réglementation et les nouvelles directives qui en découlent; les organisateurs de congrès devront à l'avenir faire preuve d'esprit d'innovation et d'originalité pour atteindre des comptes équilibrés. La Société Suisse de Médecine Générale, dans le souci de transparence qui l'habite, exige la révision des comptes des congrès (tout comme d'ailleurs ses propres comptes) par une fiduciaire neutre; tous ces chiffres sont également disponibles pour chaque membre de la SSMG lors des réunions annuelles. L'importance de la transparence vis-à-vis du public non médical mérite d'être rappelée.

Soulignons donc l'importance d'une bonne relation avec l'industrie et cette dernière ne doit pas intervenir sur le contenu des séances de formation et sur le message scientifique, dans une indépendance intellectuelle totale des orateurs.

Alors, un peu de correction dans vos rapports avec les délégués médicaux et les entreprises qui les emploient. Si vous définissez des critères stricts de réception, soyez assez honnête pour également reconnaître vos avantages dans d'autres occasions. Acceptez par exemple de payer sans rechigner 500.- pour une journée de formation «neutre». Réfléchissez également à l'impulsion existant actuellement au sein de la FMH et qui sera discutée lors de la Chambre Médicale du mois de mai 2003, appelant en particulier à une transparence complète des revenus médicaux pas directement liés à la propre activité médicale. Le travail de nombre de confrères et d'institutions publiques subira des modifications importantes.

Je tiens pour ma part et dans mes diverses fonctions<sup>1</sup> à remercier l'industrie pharmaceutique pour son soutien et pour sa réponse aux diverses demandes de partenariat.

Avec les salutations non numismatiques d'un trésorier transparent

*Markus Hug,*

membre du comité de la SSMG

<sup>1</sup> Trésorier de la Société Suisse de Médecine Générale, Membre du Comité d'organisation du Congrès 2003 de la SSMG, La Chaux-de-Fonds, 4, 5 et 6 septembre 2003, Polyexpo, Président de la commission de formation du Collège de Médecine de Premier Recours chargée du Certificat d'aptitude technique du laboratoire du praticien