

Experts ou vendeurs ? Conflits d'intérêts en contexte épistémique

Résumé de 1000 mots

Frédéric Côté-Boudreau
Université de Montréal

Une bonne philosophie de l'expertise doit être sensible aux contraintes pratiques liées à la fonction d'expert, notamment afin de fournir des solutions au problème de savoir dans quelle mesure un non-expert peut déférer envers les experts. Or, dans les faits courants, il n'est pas rare qu'un expert puisse faillir à son rôle lorsqu'il a la possibilité de laisser des intérêts étrangers se substituer à la connaissance qu'il diffuse. Ce phénomène, appelé conflit d'intérêts, est largement traité en éthique des affaires ainsi qu'en éthique biomédicale, mais semble avoir été négligé en épistémologie sociale ainsi qu'en philosophie des sciences en général. Alvin Goldman, dans son article « Experts: Which One Should You Trust ? » (2001) a abordé la problématique, parmi d'autres aspects liés à des caractéristiques des experts. Son propos mérite cependant d'être plus systématisé et analysé.

L'intuition générale est de croire qu'un expert en conflit d'intérêts est moins digne de confiance. Mais le problème est-il aussi simple que cela ? Un chercheur ayant été payé par une compagnie est-il nécessairement moins crédible, moins digne de confiance ? Et si le conflit d'intérêts provenait non pas d'un intérêt financier, mais d'un intérêt moral, devrait-il être traité de la même manière ? L'expert neutre en apparence est-il, quant à lui, réellement dénué d'intérêts ? Et comment un non-expert peut-il s'assurer que ce qu'il pense être un conflit d'intérêts en est vraiment un ?

Un conflit d'intérêts est défini comme suit : « [...] a set of conditions in which professional judgment concerning a primary interest [...] tends to be unduly influenced by a secondary interest (such as financial gain). » (Thompson 1993, 573) L'intérêt primaire, dans la recherche scientifique, concerne l'obtention de résultats valides. L'intérêt secondaire (extra-scientifique) concerne les intérêts financiers, mais aussi les intérêts d'avancement professionnels (prestige, emplois) ainsi que des intérêts moraux ou axiologiques.

À partir de cette définition, il est possible de remarquer que la multiplicité d'intérêts n'est pas problématique en soi. Il est normal, voire même souhaitable, que les scientifiques veulent gagner de l'argent, professionnellement ; et la recherche de prestige est sans doute l'un des grands moteurs de l'innovation scientifique. Le problème intervient plutôt lorsque les intérêts primaires n'ont plus une priorité absolue, dû à l'effet des intérêts secondaires. Cependant, est-ce qu'un non-expert est véritablement en position pour vérifier si les intérêts primaires sont priorisés ? Par définition, il ne possède pas les compétences pour dire si une position scientifique est valable en fonction de sa valeur scientifique ; pareillement, il n'est pas en moyen de discerner si les intérêts scientifiques ont été respectés ou non – sinon, ce serait confondre contexte de découverte et contexte de justification. Malgré tout, il semble souvent raisonnable de permettre aux non-experts d'accorder moins de confiance à certains experts.

La question est donc de savoir par quel moyen un non-expert peut déterminer qu'un expert en conflit d'intérêts apparent est moins digne de confiance. Cinq hypothèses normatives peuvent être dégagées.

1. Hypothèse déductiviste-universelle : « Un expert en conflit d'intérêts n'est pas digne de confiance ». Même si cette hypothèse est intuitivement forte, elle ne réussit pas à tenir compte que tous les experts

sont sujets à une multiplicité d'intérêts. Elle ne réussit pas à expliquer à partir de quand les intérêts secondaires pourraient intervenir avec les intérêts primaires.

2. Hypothèse déductiviste-proportionnelle : « La crédibilité d'un expert s'évalue en fonction du poids de ses intérêts potentiellement en conflits. Plus les intérêts secondaires sont nombreux ou importants, moins l'expert devrait être tenu en confiance. » Cette hypothèse a l'avantage de permettre une comparaison entre deux experts, dans le cas d'un conflit entre experts. Par contre, la condamnation des experts ayant de nombreux intérêts secondaires semble être un procès d'intention.

3. Hypothèse inductiviste : « En général, les études financées par des intérêts privés ont tendance à donner raison aux investisseurs. Il est donc raisonnable d'accorder moins de crédibilité à ces positions scientifiques ainsi qu'à ceux qui les défendent. » Plusieurs études ont rapporté une corrélation forte entre les recherches financées par des intérêts privés et les résultats positifs de ces recherches, ce qui est moins fréquent ordinairement (Davidson 1986 ; Friedberg et al. 1999). Cette hypothèse semble donc très efficace dans le cas d'intérêts secondaire financiers, mais il manque d'études pour procéder à des inductions dans les autres types d'intérêts. Et par ailleurs, il est probable que cette hypothèse soit de moins en moins efficace si les institutions publiques continuent à être progressivement ouvertes aux intérêts privés.

4. Hypothèse sceptique : « Un non-expert n'a pas à se prononcer sur la valeur épistémique d'un expert en conflit d'intérêts. En revanche, il peut tout à fait s'appuyer sur d'autres aspects pour vérifier la crédibilité des experts. » Si tous les experts sont à risque de conflits d'intérêts, peut-être est-il plus sage d'accorder à tous le bénéfice du doute. Les autres points discutés par Goldman (2001) pourraient être plus utiles pour déterminer à quel expert il faut vouer le plus confiance. En revanche, cette hypothèse trahit l'intuition que certains intérêts peuvent miner la crédibilité des experts ; et s'abstenir de juger peut, ironiquement, accorder plus d'importance aux fraudeurs.

5. Hypothèse axiologique : « Un non-expert a accès aux valeurs, qui sont comprises dans les intérêts extra-scientifiques, et peut évaluer la crédibilité des experts à l'aide de celles-ci. » Cette hypothèse permet de faire une distinction normative entre les enjeux financiers et les enjeux à caractère moral. Un conflit d'intérêts réel ne devrait jamais être toléré, mais jusqu'à ce que celui-ci soit confirmé, il semble raisonnable d'avoir moins confiance en des experts payés par des multi-nationales que par des experts engagés par des groupes d'intérêts. Car si les premiers ont raison, le gain est surtout pécuniaire, alors que si les deuxièmes ont raison, c'est leur cause qui mérite plus d'attention. Donc, un plus grand bénéfice du doute semble légitime. Le phénomène du risque inductif penche également vers cette même conclusion. Bien sûr, cela transforme un débat scientifique en un débat moral.

Conclusion : Aucune hypothèse n'est à elle seule suffisante pour toutes les situations de conflits d'intérêts. Néanmoins, des hypothèses mixtes et contextualisées peuvent s'avérer très utiles pour guider les non-experts face aux discours des experts.

Note : Une bibliographie exhaustive peut être fournie.

- Goldman, Alvin I. 2001. « Experts: Which Ones Should You Trust? » *Philosophy and Phenomenological Research* 63 (1) (juillet 1): 85-110. doi:10.1111/phpr.2001.63.issue-1, 10.1111/j.1933-1592.2001.tb00093.x.
- Davidson, Richard A. 1986. « Source of funding and outcome of clinical trials ». *Journal of General Internal Medicine* 1 (3) (mai): 155-158. doi:10.1007/BF02602327.
- Friedberg, Mark, Bernard Saffran, Tammy J. Stinson, Wendy Nelson, et Charles L. Bennett. 1999. « Evaluation of Conflict of Interest in Economic Analyses of New Drugs Used in Oncology ». *JAMA: The Journal of the American Medical Association* 282 (15) (octobre 20): 1453 -1457. doi:10.1001/jama.282.15.1453.