

## **PREMIERE PARTIE: JUSTIFICATION ET FORMULATION DE LA QUESTION DE RECHERCHE**

Si l'argent est le nerf de la guerre, il est le bulbe rachidien de la recherche, dont le clinicien est le cortex. L'argent existe. Il faut le trouver. Pour l'obtenir, il faut argumenter. C'est pourquoi cette première partie: "justification et formulation de la question de recherche" est fondamentale. Il faut se convaincre, d'abord, puis convaincre son entourage, les collaborateurs potentiels, les bailleurs de fond, que le projet de recherche qu'on a en tête mérite d'être réalisé. Il y a dans la justification une démarche de commercialisation car on doit prouver que la réponse à la question de recherche, apportée par le protocole que l'on souhaite exécuter, trouvera preneur sur le marché de la médecine. Et si c'est le cas, on peut trouver un soutien pour l'étude.

On doit donc insister sur le caractère innovant du projet, l'importance du problème considéré, la taille de la population considérée, mais aussi l'impact en termes de conséquences sociales, politiques et économiques. Un projet de recherche clinique a d'autant plus de chances de trouver des commanditaires qu'il présente un caractère multi-disciplinaire.

La logistique, tout comme la méthodologie, est une chose. L'éthique en est une autre. Quatre principes fondamentaux guident le chercheur, pour le plus grand respect des sujets participant à la recherche. Ce sont les principes de l'intérêt et du bénéfice de la recherche, de son innocuité, du respect des personnes, et enfin de la justice. Il est naturel de se demander si le processus de randomisation est éthique pour le patient. Ne risque-t-il pas d'être privé d'un bénéfice éventuel parce qu'il s'est trouvé dans le "mauvais" groupe ? Mais alors il doit être aussi naturel de s'interroger sur le caractère éthique de pratiques médicales qui n'ont jamais fait l'objet de protocoles d'évaluation ou de recherche. Si l'éthique est un garde-fou de la recherche, elle en est aussi par elle-même une justification.