

Médicaments : des prix injustifiables

Selon trois professeurs, l'industrie pharmaceutique est l'un des secteurs les plus rentables pour ses actionnaires, notamment aux dépens des malades du cancer

Par **ALAIN ASTIER, ANDRÉ GRIMALDI**
et **JEAN-PAUL VERNANT**

Grace aux progrès de la biologie moléculaire offrant de nouvelles cibles thérapeutiques, les médicaments innovants du cancer se multiplient depuis quelques années. Parfois générateurs de progrès majeurs, ils apparaissent malheureusement sur le marché à des prix exorbitants. Aux Etats-Unis, la plupart coûtent plus de 120 000 dollars (103 000 euros) par an et par malade, contre 10 000 dollars il y a une vingtaine d'années.

Le prix d'un nouveau médicament devrait, comme par le passé, être déterminé en fonction des investissements de recherche et développement (R&D) engagés par les industriels. Paradoxalement, les prix explosent alors que la recherche est la plus souvent effectuée par des structures académiques financées par des fonds publics, et que la mise sur le marché est de plus en plus rapide, après des essais cliniques portant sur un nombre limité de patients. Aujourd'hui, les dépenses de R&D représentent en moyenne moins de 15 % du chiffre d'affaires des laboratoires, alors que plus de 25 % sont alloués au marketing et que les marges bénéficiaires excèdent 20 %.

Ne pouvant plus justifier l'envolée des prix par leurs dépenses de R&D, l'industrie pharmaceutique argue maintenant de la qualité du service médical rendu. Mais outre que certaines de ces innovations n'offrent pas aux malades de réels progrès, on peut se demander si des progrès même exceptionnels peuvent justifier de tels excès. Si le prix du vaccin contre la poliomyélite, apparu au milieu des années 1950,

avait été défini à l'aune de son remarquable service médical rendu, il n'est pas certain que la poliomyélite aurait cessé aujourd'hui de toucher nos compatriotes.

En réalité, le prix est essentiellement déterminé par l'idée que l'industrie se fait de la solvabilité du marché. Ainsi, le laboratoire Novartis a augmenté en une douzaine d'années le prix du Glivec aux Etats-Unis de 30 000 à 90 000 dollars par malade et par an, uniquement parce qu'il a considéré que le marché américain était capable de tolérer une telle inflation.

MARKETING ET LOBBYING

L'arrivée de génériques ne permet pas de limiter significativement ces dépenses indues. L'industriel adopte souvent une politique de marketing et de lobbying qui lui permet de remplacer un produit générique par un autre qui ne l'est pas encore. Par exemple, le Glivec, indiqué en première ligne dans le traitement de la leucémie myéloïde chronique [un type de cancer des globules blancs], rapportait 4,5 milliards de dollars par an à Novartis avant d'être générique en 2015. Le Tasigna, plus cher et produit par ce même laboratoire, était autorisé dans la même maladie en deuxième ligne, uniquement en cas de résistance au Glivec. Alors que, en dehors de cette situation, le Tasigna n'offre pas d'avantage notable par rapport au Glivec, Novartis est parvenu à obtenir une autorisation de prescription du Tasigna en première ligne. Un marketing énergique auprès des médecins prescripteurs a fait passer les dépenses mondiales de Tasigna de 300 millions de dollars par an à 2 milliards en 2017...

Depuis 2013, les médecins américains ont, par de multiples articles et pétitions, mani-

festé leur émotion devant l'impossibilité, pour plusieurs dizaines de millions de leurs compatriotes, de bénéficier de ces nouveaux traitements. En Grande-Bretagne, certains produits efficaces, largement utilisés dans l'Hexagone, ne sont plus remboursés. Nous avons la chance en France de bénéficier d'un régime de santé solidaire qui semble nous mettre à l'abri de ce problème. Mais pour combien de temps encore ?

Pour couronner le tout, certains anciens médicaments, encore largement utilisés parce que efficaces et jusqu'alors peu coûteux, font l'objet de ruptures d'approvisionnement pour réapparaître ensuite sur le marché à des prix beaucoup plus élevés...

Les patients n'ont pas choisi d'être malades, les médicaments qu'ils sont contraints de prendre ne sont pas des produits de consommation comme les autres. L'industrie pharmaceutique, qui devrait donc être particulièrement éthique, se comporte comme n'importe quelle industrie, préoccupée principalement par sa rentabilité financière. Le palmarès des secteurs les plus rentables aux Etats-Unis, publié en 2015 dans la revue financière *Forbes*, place l'industrie pharmaceutique en tête, loin devant la finance, l'informatique, la communication... Peut-on accepter que la maladie de certains, payée en grande partie par la solidarité publique, génère les meilleurs retours sur investissement pour les actionnaires ? ■



Alain Astier, professeur honoraire de pharmacie ; **André Grimaldi**, professeur émérite d'endocrinologie. Ils déclarent tous deux avoir donné des conférences pour le compte de l'industrie pharmaceutique. **Jean-Paul Vernant**, professeur émérite d'hématologie. Il ne déclare aucun lien avec l'industrie pharmaceutique