

L'HOMME QUI DÉFIE LES PHARMAS

MÉDICAMENTS Comment faire baisser les coûts de la santé en Suisse? En suivant l'exemple du pharmacien Silvio Ballinari, qui fait un remède contre la sclérose en plaques et le vend 2000 francs contre 55 000 francs pour le même remède vendu par l'entreprise Biogen.

PHOTOS REMO NÄGELI
TEXTE ROBERT HABEL



PRÉPARATION

Dans le petit laboratoire de sa pharmacie, Silvio Ballinari fabrique, avec son assistante Andrea Janickova, son remède contre la sclérose en plaques.



REPLISSAGE A l'aide d'une spatule, Silvio Ballinari commence par mettre la substance active, le fumarate de diméthyle, dans les capsules qui seront vendues aux patients.



RANGEMENT Il place les capsules contenant la substance active contre la sclérose en plaques dans une grille. Celle-ci sera ensuite plongée dans une solution qui solidifie les capsules afin que celles-ci résistent au suc gastrique.



TREMPAGE Il met les gélules dans le liquide quelques secondes puis les fait sécher vingt minutes.

TEXTE **ROBERT HABEL**

Il habite dans sa pharmacie depuis toujours, tout près de la gare de Berne, et il y travaille depuis plus de trente-cinq ans. Il faut dire qu'elle est au rez-de-chaussée de la maison familiale et que c'était déjà celle de ses parents, tous deux pharmaciens, avant de devenir la sienne. Et comme eux avant lui, Silvio Ballinari, 62 ans, a décidé de ne rien changer et de tout conserver en l'état: le décor est resté le même, mais aussi l'esprit et la manière de travailler.

«J'ai une toute petite surface de 18 mètres carrés, dit-il dans un français parfait, mais je suis là, avec mes collaboratrices, pour donner à nos clients ce qui est le plus important: notre compétence, nos conseils, le contact humain.» Toute la journée, il fait le va-et-vient entre son vieux comptoir en bois, où il accueille les gens, et son petit laboratoire à l'arrière, où il prépare ses potions.

Depuis quelques mois, ce pharmacien à l'ancienne,

très sympathique et ouvert, est devenu le grain de sable qui agace l'industrie pharmaceutique. A sa manière tranquille, il prouve en effet qu'il est possible de préparer et de vendre les mêmes médicaments que les grands groupes, mais à des prix beaucoup moins élevés. Il fabrique ainsi un médicament contre la sclérose en plaques, qui est l'équivalent parfait de celui que l'entreprise américaine Biogen commercialise depuis mars dernier aux Etats-Unis sous le nom de Tecfidera.

Silvio Ballinari vend son remède 2000 francs environ (pour un traitement d'une année), tandis que Biogen, qui a demandé l'autorisation de le vendre en Suisse, le vend 55 000 francs environ sur le marché américain. Comment une telle différence de prix est-elle possible? Et quel prix fixera l'Office fédéral de la santé publique?

Pour Silvio Ballinari, l'histoire est toute simple. «Il y a un peu d'un an, explique-t-il, un patient nous a demandé de fabriquer pour lui des gélules gastrorésistantes avec du fumarate de diméthyle.

Cette substance, qui n'est plus brevetée, est utilisée en Allemagne pour le traitement du psoriasis, mais on a découvert par hasard qu'elle était aussi efficace contre la sclérose en plaques. En apprenant cela, Biogen a carrément racheté l'usine allemande, elle a fait de nouveaux tests et changé un peu les dosages pour présenter cela comme quelque chose de nouveau. Puis elle a rebreveté la substance aux Etats-Unis, ce qui ne serait pas possible en Suisse. Donc, on a toujours le droit de l'utiliser dans notre pays. Mon patient m'a apporté une ordonnance, j'ai pu obtenir la substance en qualité pharmaceutique en Allemagne, et je lui ai préparé le médicament. Le plus difficile, c'était de trouver la méthode pour enrober les capsules pour les rendre résistantes au suc gastrique.»

Pour fixer son prix, Silvio Ballinari a tenu compte des règles de l'Office de la santé pour les médicaments remboursables par l'assurance de base: le coût de la substance, le temps de préparation... «On fait tout à la main, explique-

il, c'est artisanal. Le prix correspond au prix qui est généralement remboursé aux pharmacies par l'assurance, c'est un prix correct. Quand je vois les prix que les entreprises pharmaceutiques imposent, je me dis que c'est scandaleux.

Elles disent qu'elles investissent pour la recherche, mais elles dépensent surtout des sommes énormes pour leur marketing et les salaires gigantesques des dirigeants.» Le bouche à oreille a fonctionné, l'émission *Kas-*

sensturz que la télévision allemande lui a consacré l'a fait connaître... Silvio Ballinari vend aujourd'hui son médicament, qui existe en quatre dosages différents, à une bonne quarantaine de patients. Il continue de fabriquer dans son labo les capsules de 30 et 60 mg mais, pour répondre à la demande, il commande les comprimés de 120 et 240 mg dans une pharmacie à Schaffhouse.

A-t-il subi des pressions pour lui faire cesser sa production? «Pas pour l'instant, dit-il en riant. Je vais continuer, j'ai le droit. J'exerce simplement ma profession de pharmacien, c'est tout à fait légal. D'ailleurs, ce n'est pas sorcier: si des pharmaciens me demandent, je leur dis volontiers comment faire ce remède.» A-t-il conscience d'être devenu l'homme qui dérange les grands groupes? «Si c'est le cas, ça ne me gêne pas», dit-il avec un large sourire.

Silvio Ballinari se demande aussi comment l'Office de la santé va gérer la demande d'homologation du médica-

ment de Biogen. Quel prix va-t-il fixer? Pour le groupe américain, l'enjeu est gigantesque: depuis mars dernier, le Tecfidera lui a déjà rapporté

Silvio Ballinari a la rigueur et la méticulosité de l'apothicaire d'autrefois, mais il a aussi la précision et la minutie du comptable. Il regarde dans

«Je vais continuer à faire mon remède»

Silvio Ballinari

200 millions de dollars aux Etats-Unis et, selon des analyses cités par l'agence financière Bloomberg, les profits pourraient atteindre dès 2017 la somme phénoménale de 3,5 milliards de dollars par an.

«Je pense que l'Office de la santé ne pourra pas accepter un prix aussi élevé qu'aux Etats-Unis, à savoir 55 000 francs pour un an de traitement, estime le pharmacien bernois. Ce ne serait pas justifié. Je pense que ce sera plutôt autour de 25 000 ou 30 000 francs.»

ses dossiers, fait ses additions, compare avec les prix des autres médicaments contre la sclérose en plaques. «Il y a le Gilenya de Novartis, la boîte de 98 capsules coûte 7623 francs, ça fait environ 28 000 francs par an. Il y a aussi le Tysabri, de Biogen: une injection par mois à 2369 francs, ça revient aussi autour de 28 000 francs. Les deux sont remboursés par l'assurance de base. Mais comme les patients doivent quand même payer leur quote-part de 10%, ça reste plus cher que ma préparation.»



L'APOTHICAIRE Silvio Ballinari reçoit ses clients dans sa boutique à l'ancienne: derrière lui, on aperçoit le laboratoire où il prépare ses gélules.