

pharmaceutiques dans le viseur

Un pharmacien suisse bien contrariant

SILVIO BALLINARI, discret pharmacien suisse, est en passe de devenir un empêchement de faire du business. Car ce pharmacien de 63 ans, installé à Berne, est capable de produire dans le laboratoire de son arrière-boutique un médicament contre la sclérose en plaques qu'il facture 2 500 € par an à ses clients. Or, un grand laboratoire britannique, Biogen Idec, tente depuis l'an dernier d'imposer en Europe un remède jumeau, le Tecfidera, pour... 30 000 € par an et par patient. « A 2 500 €, c'est un prix correct et je fais encore du bénéfice, c'est normal », nous a expliqué dans un français impeccable le pharmacien suisse allemand.

« Il n'y a pas de justification qui tienne à ce niveau de prix scandaleux »

Silvio Ballinari, pharmacien

Il se trouve que la molécule utilisée dans le Tecfidera et la préparation de Silvio est bien connue et ne coûte pas une fortune à produire ; c'est le fumarate de diméthyle, un fongicide (antichampignon) utilisé depuis les années 1950. On le mettait dans les chaussures, notamment, avant qu'il ne soit interdit en 2008 parce qu'il provoquait fréquemment des irritations.

Pourquoi une telle différence de prix ? « Il n'y a pas de justification qui tienne à ce niveau de prix scandaleux, rétorque Silvio. Sur prescription d'un médecin, j'achète le fumarate de diméthyle, je le mets dans une capsule résistante aux sucs gastriques et c'est tout. C'est pas compliqué. La seule chose qu'on peut concéder à Biogen, c'est qu'eux ont dû financer les études cliniques. Mais, dans le même temps, ils vendent à

grande échelle ! » Nous avons contacté le laboratoire Biogen, mais il n'a pas donné suite à notre demande. En France, 80 000 patients souffrent de sclérose en plaques. Si 10 000 patients sont traités chaque année, la facture pour l'assurance maladie atteindra 300 M€.

Pour la petite histoire, en 1994, un (autre) pharmacien suisse, Hans-Peter Strebel, qui avait découvert les vertus de cette molécule contre le psoriasis en a fait un médicament, le Fumaderm. Plus tard, un dermatologue a constaté des effets positifs sur un patient atteint également de sclérose en plaques et s'en est ouvert au pharmacien. D'essais en essais, un dermatologue a découvert que cette molécule était aussi efficace contre la sclérose en plaques.

En 2006, Biogen contacte le pharmacien et prend en charge les recherches cliniques. En 2011, Biogen revendique l'invention du BG12 — devenu Tecfidera — et rachète la petite entreprise suisse pour 146 M€ à son propriétaire. En mai 2012, Royalti Pharma, société américaine spécialisée dans le rachat des droits intellectuels, verse 560 M€ à Strebel en échange de ses futures participations aux bénéfices. C'est dire si Biogen a vite vu dans ce remède à faible coût une poule aux œufs d'or... Poule qui doit rapporter, selon des experts cités par Bloomberg (la chaîne de télévision spécialiste de l'économie), 3,5 Mds€ de bénéfices annuels dès 2017.



Berne (Suisse). Dans le laboratoire de sa pharmacie, Silvio Ballinari fabrique un médicament contre la sclérose en plaques. Le sien est vendu 2 500 € pour un an de traitement. Biogen Idec veut facturer le sien 30 000 €...

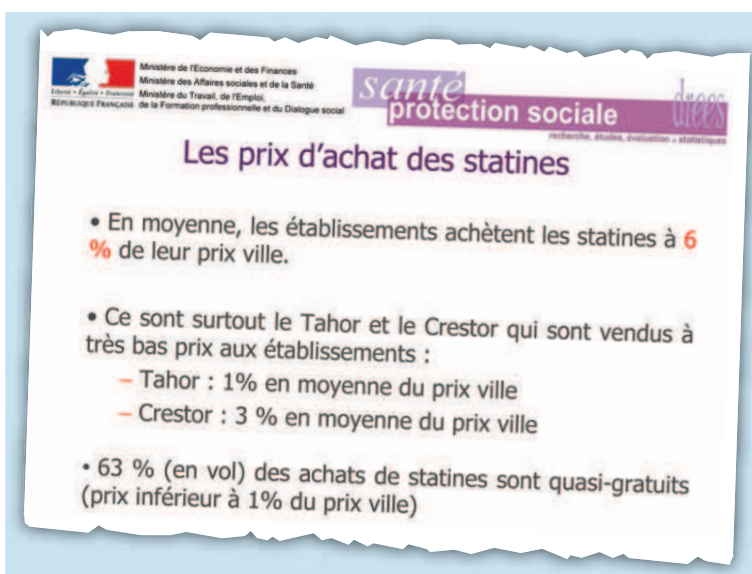
Curieuses pratiques à l'hôpital

L'HÔPITAL EST-IL DEVENU une gondole promotionnelle des médicaments ? Oui, si l'on en croit une étude confidentielle de la Drees* que nous avons pu consulter. Elle s'est intéressée aux vrais prix facturés aux hôpitaux et sur les conséquences des remises incroyables qui leur sont accordées. La Drees s'est concentrée sur la classe dite des statines (réducteurs de cholestérol), en particulier à deux produits parmi les plus vendus en France : le Tahor (Pfizer) et le Crestor (AstraZeneca), des médicaments délivrés sur ordonnance et remboursés à 65 %.

Un cadeau qui rapporte à long terme

Première énorme surprise : le prix de vente aux hôpitaux par les laboratoires. « En moyenne, les établissements achètent les statines à 6 % de leur prix en ville (NDLR : en pharmacie) », rapporte la Drees. Mais il y a mieux : pour le Crestor, c'est « 3 % en moyenne du prix de ville » et pour le Tahor c'est même « 1 % en moyenne » ! Ainsi, la boîte de 30 comprimés de Tahor 10 mg, vendue en pharmacie 25,08 €, est facturée aux hôpitaux... 0,25 €. Et encore s'agit-il de moyenne. A côté, les statines génériques sont vendues à l'hôpital avec une remise d'à peine plus de 30 % par rapport aux tarifs en pharmacie.

Logiquement, les établissements (sous pression pour faire des économies) se ruent sur le Tahor et le Crestor. En 2011, le Tahor représentait à lui seul 66 % des volumes de statines



L'étude — dont nous reproduisons ci-dessus un extrait — décortique les effets pervers des tarifs très bas auxquels les laboratoires vendent leurs médicaments aux hôpitaux.

achetés par les hôpitaux. Si les établissements n'avaient acheté que des génériques, la facture globale pour ces médicaments aurait été de 3 M€. En choisissant les moins chers, ils n'ont finalement déboursé que 180 000 €. Soit une économie de 2,82 M€. On a envie d'applaudir. Sauf que, lorsque les patients sortent d'un établissement avec une prescription de Tahor ou de Crestor, ils paient le plein tarif dans les pharmacies. La Drees a ainsi calculé que si tous les patients sortis de l'hôpital avaient consommé un générique

plutôt qu'une de ces deux marques prescrites, l'économie pour l'assurance maladie aurait atteint... « 60 à 120 M€ ». On comprend mieux la politique des remises importantes accordées par Pfizer et AstraZeneca, les deux grands gagnants de cette subtile stratégie commerciale.

D.R.

* Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques. Il s'agit d'une direction de l'administration publique centrale française, spécialisée dans les domaines sanitaire et social.

D'autres produits sur la sellette

Les médicaments pour traiter la sclérose en plaques ou l'hépatite C ne sont pas les seuls produits pharmaceutiques à faire réagir les parlementaires. Voici quelques exemples.

■ **Lucentis : coûteuse entente.** Leader dans le traitement de la dégénérescence maculaire liée à l'âge (DMLA), Lucentis de Roche est facturé à la Sécu 800 € l'injection. Un équivalent reconnu existe, c'est l'Avastin, anticancéreux produit par Novartis et facturé... 24 € l'injection. Cependant, Novartis refuse qu'on l'utilise contre la DMLA. Et pour cause : il est actionnaire de Roche ; les deux firmes suisses se sont entendues pour se partager le marché. L'Italie les a condamnées. En France, les autorités sont friileuses. Pis : elles continuent d'interdire l'utilisation de l'Avastin contre la DMLA. Jeudi, en revanche, les députés ont voté un amendement déposé par le socialiste Gérard Bapt. Ce texte crée le « motif de santé publique et économique » pour autoriser l'Avastin. Gain espéré : environ 300 M€ par an.

■ **Les Naco : ils ne font pas mieux, mais sont plus chers.** Les nouveaux anticoagulants oraux (Naco), comme Pradaxa et Xarelto, ambitionnent de remplacer les antiva-

mines K utilisées pour prévenir la formation de cailloux dans le sang. La Haute Autorité de santé a néanmoins considéré que ces nouveaux venus n'apporteraient aucune amélioration du service médical rendu. Pourtant, Pradaxa et Xarelto ont obtenu un prix de vente cinq fois plus élevé que leurs concurrents...

■ **Médicaments déguisés : ressuscités au prix fort.** Du jour où ils sont génériques, des médicaments reviennent sur le marché déguisés. Leurs fabricants ajoutent une vitamine, changent le dosage... et le nom. Pravastatin, anticholestérol de BMS, par exemple, est un mélange de pravastatine et d'aspirine. Générique, la pravastatine est notamment vendue par Zentiva à 25,01 € la boîte de 81 comprimés en 40 mg. Pravastatin, lui, vaut 54,65 € les 90 comprimés. Voilà de l'aspirine payée à prix d'or par l'assurance maladie.

D.R.



(DR.)