

# Convention on Health Analysis and Management

## CHAM 2016

### Quel prix un médicament vaut-il vraiment ?

*Éric Baseilhac, Agnès Buzyn, Laurent Degos, Dominique Polton, Christian Saout  
Modérateur : Yves Juillet*

Le prix du médicament est connu, mais qu'en est-il de sa valeur ? Le coût de production n'est absolument pas déterminant. La valeur renvoie davantage aux progrès thérapeutiques que le médicament permet. Elle peut également être appréhendée au travers des coûts de prise en charge que le médicament permet d'éviter. Les efforts de recherche sont constitutifs du prix de médicament. Enfin, l'importance de la population visée par un médicament permet de jouer sur le prix.

#### **1. La méthode de fixation du prix par l'industriel : la grande inconnue**

Les règles de fixation du prix par les pouvoirs publics sont simples et connues. En revanche, la manière dont l'industriel fixe le prix de son médicament reste méconnue. Le médicament est le fruit d'un parcours de recherche à la fois long, risqué et coûteux. Douze années s'écoulent entre le premier investissement et la mise sur le marché. Les taux d'échec lors de ce parcours restent très élevés. De ce fait, la fixation du prix ne peut pas être déterminée de manière analytique. Même en tenant compte de la somme de R&D, l'approche ne peut pas être réalisée médicament par médicament, de nombreux parcours de recherche n'étant pas couronnés de succès.

#### **2. La méthode de fixation du prix par l'industriel : place à l'imagination**

Les industriels ne pouvant pas présenter de manière claire et pédagogique leur méthode de fixation du prix du médicament, le citoyen est en proie à l'imagination et a le sentiment d'un phénomène de financiarisation du secteur pharmaceutique. L'argent de la solidarité semble détourné au profit du capital.

#### **3. La méthode de fixation du prix par l'industriel : les autres facteurs**

Étant un acteur économique privé, l'industriel intègre différents facteurs dans la fixation du prix. Ce dernier ne vient pas nécessairement valoriser la R&D ayant été nécessaire à la fabrication d'un médicament, mais peut également viser à supporter la R&D de futurs projets. L'industriel peut également donner une traduction concrète à la valeur thérapeutique du produit. Enfin, le prix peut tout simplement résulter du rapport de forces entre l'offre et la demande. À l'image d'un iPhone, le prix du médicament peut être élevé parce qu'il existe un marché et que celui-ci est capable de payer.

#### **4. La place des États-Unis dans la fixation du prix**

Le prix de nombreux médicaments se fait aux États-Unis, où le système n'est pas régulé et où tous les patients n'ont pas accès au médicament considéré. Toutefois, il existe un écart grandissant

entre les prix pratiqués aux États-Unis et en Europe. Fort heureusement, l'Europe conserve son propre système de fixation du prix.

### **5. L'introduction d'un nouvel acteur dans le processus de fixation du prix**

En Europe, le prix est fixé par le régulateur et l'industriel. Il semble nécessaire de convier la société civile dans cette discussion, afin de trouver le meilleur équilibre entre les intérêts des différents acteurs. La rentabilité économique et la capacité à réinvestir de l'industriel permettent de fixer un prix plancher. Le niveau d'acceptabilité par la société civile permet quant à lui de fixer un prix plafond. Entre ces deux bornes, le prix pourrait varier en fonction de la valeur thérapeutique du produit telle que perçue par le régulateur.

### **6. Le prix des médicaments menace-t-il finalement l'éthique du système de santé ?**

Les médicaments permettent année après année d'améliorer le niveau de survie aux cancers. Si le constat est satisfaisant en soi, des voix s'élèvent pour contester la grande orientation des ressources financières vers les cancers, le coût des traitements étant considérable. Ce débat prend une place grandissante en France, c'est-à-dire un pays dont le modèle repose sur l'égalité.