

## **Tout est négociable, même le prix des médicaments**

*Note à l'attention des membres du Comité Economique des Produits de Santé*

*Jean-Claude Salomon*

*Septembre 2016*

L'indignation ou la stupeur suscitée par les prix pharamineux de quelques nouveaux médicaments assez récemment mis sur le marché doit céder la place à une volonté de négocier sérieusement. Tout est négociable, y compris les conditions de la négociation. Plutôt que de laisser planer des soupçons sur l'honnêteté, sur l'indépendance ou sur la bonne foi des négociateurs\*, mieux vaut que chacun(e) se sente soutenu par ceux qu'il (elle) représente. Et qu'enfin soit remis en question tout ce qui doit l'être de façon claire.

Commençons par l'asymétrie absolue des parties en présence : d'un côté les industriels qui représentent le plus souvent des entreprises multinationales, de l'autre les représentants des citoyens, mêlés aux représentants des administrations de l'économie, des finances de l'industrie et de la santé qui ont la charge d'intérêts contradictoires. L'asymétrie est plus sérieuse encore si l'on sait que les industriels sont à tout moment informés des négociations parallèles menées dans chaque pays pour un même médicament, avec tous les participants qui se présentent en ordre dispersé. Les uns sont destinés à savoir, les autres sont muselés par le secret industriel et commercial auquel ils sont soumis. Peut-on parler sérieusement de négociation dans ces conditions ?

On a su mettre sur pied une Agence Européenne des Médicaments, il faut aussi que l'Europe dispose d'un espace unique de la négociation où les représentants des citoyens rassemblés soient en position de tenir toute la place qui leur revient de façon cohérente, concertée et méthodique. Il faut aussi que les entreprises soient représentées par des négociateurs qui siègent à la fois des deux côtés de la table : du côté des producteurs et du côté des patients consommateurs des produits de santé. Dans la situation présente, les producteurs de médicaments sont doublement représentés : d'une part par leurs délégués, ce qui est normal, d'autre part ils sont aussi représentés par les ministères en charge de l'économie et de l'industrie. Si l'on ajoute le poids occulte des lobbys. On voit bien que la demande, c'est-à-dire la santé, pèse peu face à l'offre dans les épreuves que constitue chaque négociation.

*Last but not least*, plutôt que de chanter la chanson de l'« innovation » dont les patients n'ont que faire, mieux vaut évaluer la valeur des progrès dans l'usage des médicaments pour traiter les malades. Ce qui est radicalement différent et impose d'autres conditions à la négociation sur les prix. Et là, le lobbying, le marketing, les jeux d'influence ne pèseront que si persiste chez certains experts une crédulité naïve ou feinte, fondée sur des essais cliniques inappropriés, vite expédiés sur la base d'une nosologie mercantile, construite sur des critères inconsistants et dépourvus de signification pronostique.

\*En France la négociation a lieu au Comité Economique des Produits de Santé (CEPS). Si l'on considère l'ensemble des pays de l'UE, on est en droit de s'interroger sur ce que pourrait être l'action dans l'espace européen d'un organisme indépendant, ayant pour objectif unique de négocier directement avec les puissantes multinationales pharmaceutiques, dans le seul intérêt des 500 millions de citoyens. On ne voit pas du reste ce qui interdirait à cet organisme de négocier aussi les prix des médicaments non remboursés. Resterait à déterminer le statut d'un tel groupe de négociateurs et ses relations avec les mutuelles, les syndicats, les associations de malades et les organismes d'assurance maladie obligatoire. Pourrait-il avoir une légitimité dans l'Europe démocratique et libérale ?