Zeitschrift: Domaine public
Herausgeber: Domaine public
Band: - (1974)
Heft: 293

Artikel: Marché des tranquillisants : un gros poisson ferré en RFA
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1026702

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Siehe Rechtliche Hinweise.

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. Voir Informations légales.

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. See Legal notice.

Download PDF: 12.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Marché des tranquillisants: un gros poisson ferré en RFA

Le verdict, après des mois d'enquêtes, est tombé il y a quelques jours et il ne laisse planer aucun doute sur les convictions des experts : le groupe chimique suisse Hoffmann-La Roche & Co. S.A. est sommé par la commission anti-trust ouest-allemande de baisser le prix de deux de ses tranquillisants, le valium et le librium, respectivement de 40 et 35 % à partir de janvier prochain. Selon les calculs les plus sérieux, les baisses ordonnées permettront d'économiser environ trente millions de marks aux consommateurs et à la Sécurité sociale en RFA.

Cette sanction s'imposait-elle ? A l'évidence oui, si on lit les considérants : « Le librium a été vendu à un prix gonflé en RFA pendant environ quatorze ans, le valium l'a été pendant onze ans, alors que ces deux médicaments étaient offerts à un prix sensiblement inférieur dans d'autres pays ». En fait, ces mêmes produits sont vendus en France et en Italie à des prix de moitié inférieurs, tandis qu'il en coûte trois fois moins en Grande-Bretagne depuis avril 1973, c'est-à-dire depuis le moment où Hoffmann-La Roche a dû baisser, sur une intervention analogue à celle en cours en RFA, ses prix de moitié. En outre, argument majeur, il n'existe, de l'avis de la commission, aucun concurrent pour le valium et le librium, ce qui a permis au groupe chimique, en situation de quasi-monopole, de fixer abusivement haut sa marge de bénéfices.

La sécheresse de ces injonctions ne paraît pas avoir ému outre mesure l'intéressé qui, contestant radicalement les conclusions de la commission anti-trust, se prépare à porter l'affaire devant le tribunal compétent. Aucune critique ne trouve du reste grâce devant les avocats du groupe bâlois : selon eux, les produits en cause ne jouissent en aucune manière d'une situation de monopole, mais sont soumis au contraire à une forte concurrence : les calculs des coûts et des bénéfices publiés à l'occasion de l'enquête ouest-allemande ne reposent sur aucune base sérieuse; même, toujours selon Hoffmann-La Roche, en dépit des coûts toujours plus élevés, de l'inflation générale et des augmentations de prix des produits concurrents, les prix du valium et du librium n'ont jamais été augmentés, afin de soutenir la concurrence sur le marché; c'est ainsi que certains produits pionniers sont actuellement vendus à un prix inférieur à celui des produits concurrents.

Cela revient à dire que sur les quatre points importants préparés pour sa défense, Hoffmann-La Roche reste ferme sur ses positions. De longue date, on savait en effet que les grandes lignes de l'argumentation « bâloise » seraient les suivantes :

a) Situation prédominante sur le marché des tranquillisants : Hoffmann-La Roche fait la différence entre l'effet et l'efficacité d'un produit pharmaceutique. Se fondant sur le premier critère, il soutient que les parts du marché conquis par le valium (10,5 %) et le librium (2,4 %) ne sont nullement impressionnantes.

b) Prix du valium et du librium : depuis l'introduction de ces médicaments sur le marché allemand, les prix n'ont pas été augmentés, et il existe d'autres médicaments plus chers en RFA.

c) Différences de prix sur le marché international: les écarts marquants entre les prix de vente des produits Hoffmann-La Roche sur le plan mondial ne sont dus qu'aux remous monétaires. Et qui pourrait reprocher à Hoffmann-La Roche d'utiliser les bénéfices d'un pays pour boucher les trous ailleurs (où la concurrence ou les contrôles officiels rendent de bas prix inévitables) ?

d) Bénéfices abusifs : Hoffmann-La Roche admet volontiers être la plus rentable des firmes pharmaceutiques allemandes (avec deux mille employés, la filiale atteint un chiffre d'affaires de 400 millions de DM)... mais cette performance est d'abord due bien sûr aux efforts de rationali-

---

1. UN ÉVENTAIL INFINI DE PRODUITS

Parler médicaments, c'est évidemment parler maladies... Dans les registres de l'Organisation mondiale de la santé sont recensées environ cinq cents maladies; on admet que bon nombre d'entre elles peuvent apparaître sous plusieurs formes, tandis que cent cinquante, sur le total, sont considérées comme des affections courantes. De tels totaux pourraient laisser croire que le nombre des médicaments est en définitive facilement calculable. Il n'en est rien, et loin de là ! L'expérience a été tentée aux Etats-Unis; la US Food and Drug Administration s'est lancée dans une campagne d'enregistrement des produits déjà en vente sur le marché pharmaceutique (auxquels s'ajoutent chaque année environ trois mille quatre cents demandes d'autorisation pour la vente de nouveaux produits), mais l'éventail des emballages s'est révélé tellement vaste que l'on n'est pas parvenu à rendre la statistique significative : le nombre des produits pouvant être obtenus sans ordonnance se situerait entre cent mille et cinq cent mille... En tout état de cause, les vieux médicaments sont retirés de la circulation à la même cadence qu'apparaissent les nouveautés sur le marché, alors que l'on sait que, malgré le nombre fantastiquement élevé des préparations accessibles pour le public, ce ne sont que quelque deux cents ingrédients actifs qui sont utilisés pour leur fabrication, soit à l'état pur, soit en différentes combinaisons.

2. UNE CLEF, LA PUBLICITÉ

Dans ces conditions, on comprend que la publicité joue un rôle primordial dans l'essor de l'industrie pharmaceutique. Si l'on se base sur des chiffres caractéristiques cités par Charles Levinson [1] « 8 % du chiffre d'affaires d'un fabricant

[1] Op. cit.

sation dans l'entreprise (« la production est moins chère que celle des concurrents parce que les investissements dans la recherche sont plus élevés et l'appareil administratif moins lourd) !
En tout état de cause, il ne peut être question de trancher à distance la question en quelques lignes (la commission anti-trust ne pourra, elle, justifier totalement ses décisions qu'en faisant la preuve du monopole de fait dont bénéficient le valium et le librium dans la vente des tranquillisants en RFA). Et la discrétion d'Hoffmann-La Roche sur lui-même obscurcit encore, si c'est possible, les données du problème. Des enquêtes existent pourtant qui permettent de fixer quelques points de repère dans le maquis du marché des produits pharmaceutiques [1].

[1] Lire, pour de plus amples renseignements, deux ouvrages remarquables très récemment parus, « Les trusts du médicament » de Charles Levinson (Seuil, 1974) et « L'invasion pharmaceutique » de J.-P. Dupuy et S. Karsenty (collection Sociologie, Seuil 1974) dont nous tirons la majeure partie des renseignements publiés ici.

pharmaceutique sont dépensés en recherche, 12 % en emballages, 15 % en promotion de vente et en publicité, et 15 % en amortissement » (soit « en admettant que le fabricant fasse un modeste bénéfice avant impôt de 10 %, un coût de fabrication réel de 1,93 dollars pour un produit pharmaceutique vendu 10 dollars au détail »).
Les sommes impressionnantes consacrées à la promotion et aux techniques de ventes expliquent certainement en grande partie l'augmentation importante des dépenses de médicaments dans presque tous les pays du globe : 10 à 15 % par an (la moyenne annuelle des dépenses de médicaments est actuellement d'environ 35 dollars en Europe et elle se rapproche de plus en plus de celle des Etats-Unis qui affleure les 50 dollars). Inutile de décrire les effets pesants de cette politique des grands conglomérats chimico-pharmaceutiques sur les budgets publics de la santé. Dans ce domaine, l'initiative la plus radicale a été prise par le gouvernement suédois qui n'a pas hésité à nationaliser la vente au détail des produits pharmaceutiques « afin de confronter les fabricants avec un seul gros client qui regardera à la dépense et cherchera à abaisser les prix » (la prochaine intervention suédoise devrait se situer dans le secteur de la fabrication, mais elle se heurtera certainement à des difficultés diplomatiques sans nombre).

3. LE CASH-FLOW DE HOFFMANN-LA ROCHE

Si l'on revient maintenant à Hoffmann-La Roche, lui-même, le diagnostic de Charles Levinson est clair :
« Hoffmann-La Roche, une des entreprises les plus secrètes et autocratiques actuellement existantes, est devenue la plus grande entreprise pharmaceutique du monde sur la seule base de l'autofinancement rendu possible par le cash-flow. Depuis sa création par un petit groupe de familles, elle n'a jamais fait appel au marché monétaire privé pour un seul franc de capital frais. C'est pourquoi une seule action, par la suite divisée, se vend à l'heure actuelle au prix stupéfiant de 53 000 dollars environ. L'essentiel des bénéfices dégagés par les techniques de prix de transfert sert à des investissements permettant la création d'établissements à l'étranger. Bien qu'on ne dispose pas de statistiques, on peut raisonnablement supposer qu'une part plus importante du cash-flow a été utilisée pour l'expansion à l'étranger que pour la recherche de nouveaux médicaments et autres produits.
» Un autre fait intéressant est que Hoffmann-La Roche emploie actuellement plus de 30 000 personnes dans 60 entreprises réparties dans 32 pays, et qu'elle possède 6 grands centres de recherches, 42 usines pharmaceutiques et 26 usines chimiques. Avec des ventes de l'ordre de 2 milliards de dollars (environ 765 millions de livres), elle s'appuie sur un système compliqué de paradis fiscaux qui facilitent ses techniques de prix de transfert et abritent des bénéfices des méfaits de l'imposition. »

4. LE PACTOLE DES SERVICES PUBLICS DE SANTÉ

Le paradoxe de l'industrie pharmaceutique est d'être un secteur privé extrêmement prospère, tout en tirant la plus grande partie de son chiffre d'affaires de fonds publics ou semi-publics. Une rapide revue des pays européens montre que les assurances maladies (sécurité sociale) sont les plus gros clients des fabricants de remèdes :
La *Suisse* constitue un cas exceptionnel par rapport aux autres pays européens du fait qu'elle n'a pas de système d'assurance-maladie obligatoire.
Allemagne : le pharmacien est payé directement par l'assurance, l'assuré ne payant qu'une taxe de prescription nominale.
France : selon le type de médicament prescrit, la Sécurité sociale rembourse 70 à 90 % des frais pharmaceutiques. En moyenne, elle rembourse 60 % des frais de médicaments.
Italie : tout le système d'assurance-maladie est en constante évolution. D'une manière générale, l'INAM paie approximativemment 80 % des frais pharmaceutiques.
Pays-Bas : comme en Allemagne, les produits pharmaceutiques prescrits par un médecin sont gratuits.
Belgique : l'assuré paie 50 F b. pour chaque ordonnance. Le reste est versé par la Sécurité sociale.
Angleterre : les produits pharmaceutiques prescrits par un médecin sont payés par le Service national de la santé. Toutefois, l'assuré verse une taxe fixe de $ 0,5 par ordonnance.
Scandinavie : dans les trois pays scandinaves, l'assurance-maladie paie les médicaments prescrits, l'assuré ne devant verser une partie des frais que dans des cas exceptionnels.
Finlande : l'Etat paie 50 % des frais de médicaments.