

Assemblée générale de l'IFRIS, 27 janvier 2016

Donner un prix aux médicaments

Bilan d'étape

Jérôme Greffion, post doctorant IFRIS
au CERMES3

L'objet : *Le travail social de fixation
et de régulation de la valeur*

- *entre pouvoirs publics et industrie*
- *entre acheteurs et vendeurs*

- **Étudier le travail réalisé au sein des entreprises, des pouvoirs publics, des hôpitaux et des agences sanitaires permettant de construire les prix sur un marché socialisé, celui des médicaments remboursables.**
- Reconstituer le processus de détermination de la valeur d'échange de produits dont la détermination de la qualité est complexe, dans un système économique hybride, où l'État est omniprésent.
- Examiner le travail de **deux groupes professionnels en interaction, les acheteurs et les vendeurs**, mobilisant des expertises scientifiques réalisées en amont et pris dans des logiques multiples, notamment financières et de santé publique.

Un problème public résultant de la confrontation d'au moins deux logiques concurrentes :

- assurer l'accès à tous les médicaments assurant un progrès thérapeutique (aux innovations), dans une perspective de santé publique et de droit à la santé ;
- équilibrer les comptes sociaux de l'Assurance maladie.

Plusieurs enjeux :

- la capacité d'intervention de l'État sur les prix des marchandises du secteur privé, son « pouvoir de marché »
- les processus de formation des prix d'offre dans les entreprises
- le travail social de construction des prix entre acheteurs d'organisations publiques et vendeurs des entreprises privées, dans le champ de la santé
- la place de l'expertise et de l'évaluation dans ce processus : réduction de l'incertitude sur la qualité

Le terrain prévu dans le projet, à moyen terme :

- un comité du ministère et les commissions d'expertises nationales
- les services d'achats locaux des hôpitaux
- le travail de services spécialisés pour maximiser les valeurs d'un produit chez les industriels

Croisement des méthodes : ethnographie, statistiques, histoire.

Le post doc : un terrain dans un service d'achat d'un groupement d'hôpitaux

- Une négociation longue pour accéder au terrain.
- Sous contrat de confidentialité. Mais accès assez ouvert désormais aux services

Plusieurs services investigués pour comprendre l'ensemble du processus de détermination du prix

Dans le service évaluation :

- observation du travail de construction des dossiers à destination de la commission réalisant le choix sur les médicaments.
- Suivi sur 5 mois. 20 dossiers de médicaments. 10 rencontres avec les industriels. Deux réunions plénières de la commission.
- Entretiens avec les membres de la commission
- Prise de contact avec les industriels

Service achat et négociation.

- Deux grandes procédures : appel d'offres et marchés négociés.
- D'ici avril, une trentaine de réunions de négociation avec les industriels. Déjà quatre d'observées.
- Participations aux réunions du service, discussions informelles, entretiens.

Direction des achats : validation du processus de négociation en amont ; mise en place des marchés publics.

- Terrain non encore commencé. Prévu pour d'avril à juin.

Autres observations/entretiens :

- Plusieurs réunions publiques rassemblant acteurs publics et privés sur le prix du médicament.
- Détermination des positionnements du ministère de la Santé, du syndicat de l'industrie pharmaceutique, des pharmaciens et médecins sur l'évolution du système de régulation du prix.
- Prise de contact et un entretien avec des consultants pour l'industrie pharmaceutique.

Premiers éléments de réflexion

- Le prix n'est qu'un indicateur final qui agglomère d'autres caractéristiques des marchés sur lesquelles portent aussi les négociations, en particulier le volume (ou de chiffre d'affaires), la marge (du côté des vendeurs), d'approvisionnement (rupture de stock, rapidité de livraison) et de qualité.
- Rythme d'enchaînement très important des dossiers en regard de la capacité d'expertise (et du turn-over dans les services), y compris en commission.
- La superposition des expertises (inter)nationale/locale. Quelle prise en compte des expertises nationales ? Quelle spécificité de l'adaptation dans les hôpitaux ?
- Une gestion locale des conflits d'intérêts des experts mobilisés.

- Très fortes hétérogénéités de la valeur des produits. Marché très hétérogène, entre très « gros poissons » et « petits poissons ». Répartition de l'énergie et du travail des acteurs pas proportionnelle.
- Hétérogénéité des acteurs : Négociations ont une forme différente selon la taille des entreprises (importance de leur portefeuille de produits et stratégies différenciés) ou celle des marchés que gèrent les acteurs publics (un plus grand marché conférant un plus grand pouvoir de négociation). Des situations d'évaluation de négociation avec des niveaux de tension très disparates.
- Négociation n'a pas lieu produit par produit : on négocie en bloc des gros ou des petits marchés (ie tous les produits des industriels ne rentrant pas dans les appels d'offre)

- Coopération partielle entre acheteur et vendeur pour produire un travail de compréhension des marchés.
- L'histoire de la relation acheteur/vendeur influence la relation, les négociations.
- Diffusion des techniques d'achat entre centrales d'achat (nouveautés importées du privé ; questions de l'éthique). Situation de concurrence entre centrales d'achat publiques ?

Deux séminaires

- **Avec M. Cassier et G. Krikorian : sur le prix des médicaments.**
- **Avec Soraya Boudia, Jean-Paul Gaudillière, Pierre-André Juven, et Nils Kessel du séminaire *Valuation en santé et environnement*. Séminaire IFRIS**