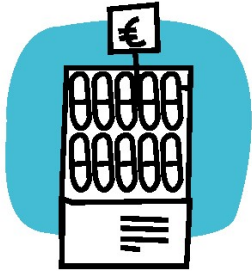


## 2. Les prix européens

- ➔ Bonjour à tous. Mon nom est Izabela Jelovac. Je suis chercheur au CNRS, membre du GATE Lyon Saint-Etienne, et membre affiliée à la chaire Hospinnomics. Je vais maintenant vous parler du prix européen. Pour le comprendre, on étudiera la mise sur le marché de nouveaux médicaments. Au moment de cette mise sur le marché, il y a deux décisions très importantes que prennent les laboratoires pharmaceutiques, en accord ou non avec les régulateurs. Ces deux décisions sont les prix des médicaments et le calendrier de la mise sur le marché des nouveaux médicaments sur les différents marchés. Ces deux décisions, prix et calendrier, sont très importantes pour les laboratoires pharmaceutiques, mais aussi pour les systèmes de soins de santé dans leur ensemble. Ces deux décisions, prix et calendrier, sont aussi très sensibles aux politiques menées par les pays pour tenter de contrôler leurs frais en soins pharmaceutiques. Une politique de contrôle des dépenses qui nous intéresse beaucoup ici est la « politique du prix européen ». En quoi consiste-t-elle ? Pour la fixation d'un prix dans un pays, le prix européen consiste en la prise en compte des prix du même médicament dans d'autres pays, que l'on va appeler « pays de référence ». En France, par exemple, quand on fixe le prix d'un nouveau médicament, on prend en compte, on observe, les prix du même médicament en Allemagne, en Grande-Bretagne, en Italie et en Espagne. Chaque pays a sa liste de pays de référence, qui peut être plus ou moins longue, ou bien vide. Chaque pays adopte sa propre formule pour prendre en compte les prix des pays de référence. Cela peut être une politique de prix minimum ou une politique de prix moyen. Chaque pays peut décider ou non de réviser ses prix régulièrement, pour prendre en compte les variations des prix à l'étranger. On peut d'abord s'attendre à un effet sur les prix. Et, de fait, on observe un effet sur les prix : tout naturellement, on observe une convergence de prix entre les pays européens qui pratiquent ce genre de politiques. Et c'est naturel : à force de se référencer les uns les autres, d'imiter les prix les uns des autres, on finit par avoir plus ou moins le même prix. Cela a donc un premier effet qui s'oppose à la tendance naturelle des laboratoires pharmaceutiques de pratiquer des prix différents sur chaque marché pour essayer de tirer profit des conditions de marché différentes dans chaque pays. On a là un effet de convergence de prix qui s'oppose à la discrimination des prix qui serait plus à l'avantage des laboratoires pharmaceutiques. Mais on identifie aussi un second effet sur le calendrier des mises sur le marché. On soupçonne, et on observe empiriquement, que les laboratoires pharmaceutiques ont tendance à d'abord mettre leurs médicaments sur les marchés les plus juteux et ensuite à les mettre sur les marchés moins intéressants, voire à ne jamais les commercialiser sur les marchés les moins rentables. Cette conséquence est due à la politique du prix européen, ou plutôt à la réponse stratégique des laboratoires pharmaceutiques à la politique du prix européen. Mon collègue Nicolas Houy et moi-même nous sommes penchés sur cette question des réponses stratégiques des laboratoires pharmaceutiques à la politique du prix européen. Nous avons identifié un dilemme central pour les laboratoires pharmaceutiques. On s'est dit qu'à chaque fois que le laboratoire se pose la question de vendre son nouveau produit dans tel pays, il doit mettre dans la balance d'une part les gains des ventes futures dans ce pays, mais aussi les pertes liées à la propagation du prix de ce pays dans tous les autres pays qui auraient payé un prix plus élevé. Grâce à l'identification de ce dilemme central, Nicolas Houy et moi-même avons démontré plusieurs résultats. Nous avons d'abord identifié les rares circonstances dans lesquelles les laboratoires ont intérêt à échelonner dans le temps leur mise sur le marché. Mais on a surtout identifié que,





- la plupart du temps, les laboratoires ont plutôt intérêt à vendre d'emblée leurs produits sur les marchés juteux et plus jamais sur les autres marchés. Toujours grâce à ce dilemme central, nous avons identifié que les politiques de centralisation des autorisations de mise sur le marché, étape qui précède la mise sur le marché, est en réalité à l'avantage des laboratoires pharmaceutiques, et non des pays qui, autrement, pourraient être servis plus souvent, et à des prix peut-être plus faibles. Cette série de résultats théoriques attend une validation empirique. Il nous semblait
- toutefois important de comprendre et d'imaginer les réponses stratégiques possibles des laboratoires pharmaceutiques, afin d'anticiper les effets possibles des politiques du médicament mises en place, idéalement pour contrôler les dépenses de soins de santé. Merci.

## 2. Les prix européens

