

# Médicaments: un prix juste?

**Samia Hurst**

Dr med., Institut Ethique Histoire Humanités (iEH2), Faculté de médecine, Genève



On raconte qu'un homme, cherchant à traverser un lac gelé, loua un jour les services du propriétaire d'un attelage de chiens de traîneaux. C'était la fin de l'hiver. A mi-chemin sur la glace, elle se mit à craquer. L'homme pris peur. «Plus vite!» ordonna-t-il. Les chiens accélérèrent, mais la glace était de plus en plus fragile, la course de plus en plus dangereuse. «Plus vite!» répéta l'homme, rongé par l'angoisse «je vous paierai ce que vous voulez!». Ils arrivèrent sains et saufs à bon port, de l'autre côté du lac. «Alors, combien vous dois-je?» demanda l'homme. Le conducteur lui répondit alors: «Je me contenterai d'un dixième de ce que vous étiez d'accord de me payer quand nous étions encore sur le lac.»

Pour sauver notre vie, nous sommes prêts à payer nettement plus que pour obtenir d'autres sortes de biens. De nos jours, cette réalité s'exprime dans le prix des médicaments. Entre 2007 et mi-2016, le prix de l'EpiPen® a été multiplié par 6. Ce cas fait ces temps-ci l'objet d'une indignation importante, mais ce n'est qu'un exemple car ce cas est loin d'être isolé. C'est devenu une stratégie financière d'acquiescer les droits d'un médicament et d'augmenter massivement son prix, avec une indifférence cynique pour les personnes qui n'auront plus accès au médicament concerné. Ces décisions se fondent toujours sur le même raisonnement: les prix augmentent parce que les fabricants en ont le droit, parce qu'ils peuvent se permettre de le faire.

## **Pour sauver notre vie, nous sommes prêts à payer nettement plus que pour obtenir d'autres sortes de biens.**

Devraient-ils l'avoir, ce droit? C'est là que se situent les questions intéressantes. Demander une fortune (dans le cas de l'EpiPen®, 600 USD pour le set de deux seringues recommandé) à des personnes qui ne pourront pas se le payer, est-ce du racket? Et sur quels principes fonder un «juste prix» pour un médicament? A la première question, on peut être tenté de répondre que non. Ce n'est pas du racket. Le fabricant n'a aucune responsabilité pour l'état de santé du patient. Il n'a usé ni de menace, ni d'intimidation, ni de violence. On pourrait, cela dit, discuter cette réponse. Le fabricant, après tout, profite de la détresse d'autrui pour lui demander une somme importante, faute de quoi il ne

pourra pas être secouru. L'analogie n'est pas tant celui qui sortirait un couteau pour exiger de l'argent, c'est celui qui demanderait d'être excessivement payé pour vous venir en aide. Si le prix est excessif, ou rend inaccessible une chose à laquelle vous avez droit, alors il peut effectivement y avoir exploitation. Ce n'est pas techniquement de l'extorsion, mais on s'en approche. Personne ne dispute le droit d'accès à l'EpiPen® pour une personne sévèrement allergique; c'est justement son caractère indispensable qui permet au fabricant d'en augmenter le prix. A partir de quand, donc, le prix est-il excessif? A cette question, nous avons oublié qu'il faudrait répondre. Nous sommes d'accord que faire du profit en découvrant, en développant, et en vendant des médicaments, est légitime, mais nous n'avons jamais été clairs sur *pourquoi* ni *combien*. Peut-être

## **Les prix augmentent parce que les fabricants en ont le droit, parce qu'ils peuvent se permettre de le faire.**

considérons-nous que les efforts que cela implique méritent une rémunération. Peut-être voulons-nous encourager le développement de meilleurs traitements. Peut-être voulons-nous maintenir l'accès aux médicaments en encourageant leur fabrication. Peut-être même que nous nous méfions d'une réglementation du prix car nous pensons que le marché fera tout cela mieux que nous.

Dans les cas comme celui de l'EpiPen®, pourtant, ces justifications ne fonctionnent clairement pas. Il s'agit de médicaments anciens, dont l'investissement initial a été largement rémunéré il y a longtemps. Les fabriquer coûte toujours de l'argent, mais ce coût n'a aucun rapport avec le prix demandé. Plutôt que de garantir l'accès, ce prix devient un obstacle explicitement assumé. Si le marché est ici en train de faire mieux, on voit mal ce que «mieux» veut dire. En plus, c'est le résultat d'une situation de monopole.

A la fin de l'histoire du lac gelé, le conducteur fait preuve de retenue. Nous l'entendons avec un certain soulagement, conscients qu'il aurait pu faire autrement. Dans le cas des médicaments, c'est cette retenue qui s'efface. Dans ces circonstances, nous n'allons pas pouvoir continuer d'ignorer ces questions impunément.

samia.hurst[at]saez.ch