

## **Le contexte belge pas favorable au «Kiwi»**

**En Belgique, les médicaments coûtent trop cher par rapport à d'autres pays. Pour réduire les coûts, les mutualités pensent au modèle d'appels d'offres «Kiwi», venu de Nouvelle-Zélande. Les producteurs de médicaments génériques sont contre et le gouvernement acquiesce.**

**VIOLAINE JADOUL**

Infosud

En Belgique, les médicaments sont encore trop chers. Tant pour le patient que pour l'assurance-maladie. Le rapport Morse de l'Inami publié le 3 septembre dernier (rapport interne qui analyse les dépenses pour les médicaments remboursés), montre que le coût des médicaments remboursés délivrés en pharmacie a augmenté de 13,21% en 2008. Plus que prévu.

Des mesures d'économies sont annoncées. Et chacun y va de sa proposition. Les Mutualités socialistes (MS) veulent diminuer le remboursement des médicaments pour lesquels il existe des variantes moins chères. Les MS suggèrent aussi d'augmenter les quotas de prescription de spécialités «bon marché» (en passant de 42 à 50%). Les Mutualités chrétiennes, elles, plaident pour l'instauration d'appels d'offres ciblés. Les MS ne l'excluent pas.

Ce système d'appels d'offres appelé Kiwi est appliqué aux Pays-Bas depuis le premier juillet 2008 à 36 médicaments. Des appels d'offres sont lancés aux firmes pharmaceutiques suite auxquels le médicament le moins cher de sa catégorie bénéficie du remboursement. Les autres pas.

En Belgique, en janvier 2008, un «Kiwi light» a été instauré. Le but était de réduire les dépenses publiques de santé et de promouvoir les médicaments génériques. Il concernait uniquement les médicaments anticholestérol (les statines). Plus d'un million de patients en Belgique en consomment quotidiennement, mais près de la moitié d'entre eux optent pour les marques les plus chères. Alors que ce n'est médicalement pas nécessaire pour la plupart d'entre eux. Le succès de cette procédure est donc tout relatif.

### **Appels d'offres pervers**

Devrait-on dès lors opter, comme aux Pays-Bas, pour un modèle Kiwi plus large et ne rembourser que le médicament le moins cher ? Du côté de Febelgen, la Fédération des producteurs belges de médicaments génériques, on n'y est pas favorable. *«Aux Pays-Bas, le modèle est effrayant. Le modèle Kiwi existe en différentes versions, mais comme il est appliqué chez nos voisins, c'est un dumping organisé. Les prix du marché sont inférieurs aux prix de production. C'est la panique parmi les industries génériques. Plusieurs ont dû mettre la clé sous le paillason»*, explique Joris Van Assche, administrateur délégué chez Febelgen. Cet avis est partagé par le cabinet de Madame Onkelinx, ministre des Affaires sociales et de la Santé publique : *«On n'est pas dans la même situation qu'aux Pays-Bas. Là, ils ont fait des économies en réduisant les marges des pharmaciens de 60%. En Belgique, on n'a pas ces marges»*, précise Anne Hendrickx, conseillère médicaments au cabinet Onkelinx.

*«En tant que secteur, nous sommes prêts à prendre nos responsabilités dans ces temps difficiles au niveau économique, mais pas à n'importe quel prix»*, déclare Joris

Van Assche. La Fédération des génériqueurs belges a proposé de négocier les prix directement avec le gouvernement et l'Inami (l'assurance-maladie). Febelgen envisage des prix jusqu'à 80% inférieurs à ceux des originaux. Les opposants disent que la Fédération entend ainsi éviter de se faire imposer un modèle Kiwi plus large. D'autres déclarent que la baisse de 80% des prix montre que des marges plus importantes existent et qu'elles doivent profiter aux patients et à l'assurance-maladie. Au cabinet de la ministre Onkelinx, on met en garde contre les effets pervers des appels d'offres : *«Un petit fabricant pourrait avoir envie de casser ses prix parce qu'il a des stocks à écouler. Mais, une fois le stock écoulé, est-il capable de répondre à nouveau à un appel d'offres ? Est-ce que ceux qui n'ont pas remporté l'appel d'offres peuvent écouler leurs stocks ? Nous devons voir comment obtenir des prix très bas lorsque les marges existent. Mais nous pensons que cela est possible avec plusieurs acteurs à la fois».*

### **Incitants financiers pour les médecins**

Pour obtenir des baisses de prix, il faut augmenter le volume des génériques sur le marché. Or, en Belgique, leur consommation est encore faible. Si on se base sur le chiffre d'affaires, 9 à 10% des médicaments vendus dans les pharmacies en Belgique sont des génériques. En milieu hospitalier, ils représentent moins de 2% des médicaments utilisés.

Faut-il davantage sensibiliser les médecins et les patients ? Joris Van Assche pense que c'est surtout du côté des médecins qu'il faut travailler. *«Les études montrent que ce sont moins les patients que les médecins qui ont des questions relatives à la qualité des génériques. Ces doutes sont notamment distillés par les sociétés de médicaments de marque, comme cela a été mis en exergue par un rapport de la Commission européenne»*, déplore Joris Van Assche. *«Le marché belge est essentiellement un marché de prescription. Le travail doit donc se faire à ce niveau-là»*, poursuit-il.

Un accord médico-mutualiste conclu en 2009 prévoit que pour cinq classes de médicaments, les médecins doivent prescrire le moins cher dans 80% des cas à l'entame d'un traitement. Sans distinction entre génériques ou originaux. Ensuite, si le médicament prescrit ne convient pas, il peut être remplacé par un autre plus cher.

Un autre moyen possible de promouvoir les génériques est d'inciter financièrement les médecins qui en prescrivent. *«A priori on n'est pas contre. En Allemagne, les expériences sont positives. Mais ça doit se faire paisiblement. Il ne faut pas forcer les médecins. S'ils estiment que c'est éthique d'être rémunéré pour ce travail qui nécessite de s'informer, de réfléchir au meilleur médicament... alors on peut l'envisager»*, déclare la conseillère médicament de la ministre Onkelinx.

Chez Febelgen, on insiste aussi sur la manière de mettre les incitants en place : *«Il faut le faire dans un cadre déontologiquement acceptable. Mais ça devrait fonctionner par là. Les médecins sont partisans».*