

Conseil national

03.1032

Question ordinaire Leutenegger Oberholzer

Comparaison par distributeur du prix des médicaments

Texte de la question ordinaire du 21 mars 2003

Quelle est l'influence du canal de distribution des médicaments (remise par le médecin pro-pharmacien ou vente en pharmacie) sur l'évolution des coûts?

1. Quelle est en particulier son influence sur:

- la quantité,
- les prix,
- le type de médicaments remis ou prescrits (préparations originales ou médicaments génériques).

2. Quel est le canal de distribution le plus favorables aux économies?

Réponse du Conseil fédéral

1. Les données ci-dessous communiquées par IHA-IMS Health (Institut d'étude de marché, Hergiswil) mettent en évidence – de manière approximative, puisque toutes les données ne sont pas saisies – un accroissement disproportionné du chiffre d'affaires des médicaments remis sur ordonnance par le canal de distribution des médecins propharmaciens, alors que l'accroissement est insignifiant dans le canal des pharmaciens. Dans le premier, les quantités ont varié d'environ 6 % de 2000 à 2002, dans le second de 0,4 % seulement. Du point de vue du chiffre d'affaires, la variation dans la propharmacie était de 17 % pour la même période alors que, dans la pharmacie, elle atteignait tout juste 8,5 %. Pour un indice de prix constant dans le panier de consommation correspondant (source : Office fédéral de la statistique), l'augmentation du chiffre d'affaires relevée dans le canal des propharmaciens est donc le double de celle relevée dans le canal des pharmaciens.

Evolution du marché des médicaments remboursés par les caisses en Suisse, sans les hôpitaux

(LS, groupes A + B, chiffres d'affaires (CA) en CHF, quantité en millions d'emballages)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Variat. 97/99	Variat. 00/02	Variat. 97/02
CA, prix public (en millions)									
Total	2'210.7	2'347.9	2'580.2	2'833.0	3'014.9	3'065.3	8.03%	4.02%	6.76%
		6.2%	9.9%	9.8%	6.4%	1.7%			
Médecins	672.4	702.3	767.4	861.8	977.6	1'015.0	6.83%	8.52%	8.58%
		4.5%	9.3%	12.3%	13.4%	3.8%			
Pharmaciens ¹⁾	1'538.3	1'645.6	1'812.8	1'971.2	2'037.2	2'050.3	8.56%	1.99%	5.91%
		7.0%	10.2%	8.7%	3.3%	0.6%			

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Variat. 97/99	Variat. 00/02	Variat. 97/02
CA, prix de fabrique (en millions)									
Total	1'267.9	1'357.6	1'499.4	1'663.3	1'878.7	2'060.4	8.75%	11.30%	10.20%
		7.1%	10.5%	10.9%	13.0%	9.7%			
Médecins	381.1	400.9	440.1	499.8	603.5	686.4	7.47%	17.19%	12.49%
		5.2%	9.8%	13.6%	20.7%	13.7%			
Pharmaciens ¹⁾	886.8	956.7	1'059.3	1'163.5	1'275.3	1'374.0	9.30%	8.67%	9.15%
		7.9%	10.7%	9.8%	9.6%	7.7%			

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Variat. 97/99	Variat. 00/02	Variat. 97/02
Volume (évolution des quantités)									
Total	48.4	49.8	51.8	52.6	55.0	55.1	3.42%	2.36%	2.62%
		2.9%	3.9%	1.6%	4.6%	0.2%			
Médecins	15.8	16.0	16.5	17.0	18.7	19.2	2.08%	6.33%	3.97%
		1.2%	3.0%	3.1%	10.0%	2.8%			
Pharmaciens ¹⁾	32.6	33.8	35.3	35.6	36.3	35.9	4.06%	0.41%	1.94%
		3.8%	4.3%	0.8%	2.0%	-1.2%			

¹⁾ avant déduction de la contribution destinée à stabiliser les coûts

Dans le secteur des médicaments remis sans ordonnance, les ventes des propharmaciens ont augmenté chaque année depuis 1995 presque deux fois plus vite que celles des pharmaciens. On peut en conclure que les médecins propharmaciens jouent un rôle toujours plus actif dans la vente des médicaments, l'une des raisons de ce phénomène étant probablement que leur revenu dépend aussi beaucoup de la quantité des médicaments qu'ils prescrivent et remettent.

L'interdiction d'octroyer et d'accepter des avantages matériels (art. 33 LPth) qui renvoie au droit pénal, et l'obligation relevant du droit des assurances sociales de répercuter les avantages (art. 56, al. 3, en corrélation avec l'art. 92, let. d, LAMal), constituent, depuis le 1^{er} janvier 2002, un instrument efficace pour lutter contre la prescription et la remise de médicaments non indiqués du point de vue médical. Par ailleurs, l'introduction, le 1^{er} juillet 2001, de la rémunération des pharmaciens basée sur la prestation et la restructuration des prix de la LS qu'elle impliquait visaient à supprimer les incitations en matière de prix et de quantités. La conclusion de la convention tarifaire entre la SSph et santésuisse et les mécanismes de contrôle qu'elle prévoit ont également joué un rôle positif dans ce sens. Tandis que, dans le canal de la pharmacie, il n'y a en principe plus d'incitation à remettre des médicaments plus chers, l'augmentation du chiffre d'affaires et les effets pervers dans le canal de la propharmacie doivent être contrecarrés dans le cadre d'une application cohérente des dispositions (pénales) du droit des assurances sociales et des médicaments mentionnées plus haut.

Le marché des génériques a augmenté de près de 16 % entre 2001 et 2002, (Source : IHA-IMS Health), et il augmente proportionnellement plus vite que le marché des préparations originales. Comme le salaire des pharmaciens – contrairement à celui des médecins propharmaciens – ne dépend plus du prix des médicaments, la part de génériques dans le canal des pharmaciens augmente plus fortement que dans celui des propharmaciens. De plus, la modification du système des marges des génériques va dans le même sens.

2. D'après ce qui vient d'être dit, le Conseil fédéral constate que si l'on veut diminuer les coûts, il faut privilégier le canal des pharmaciens. Il ne faut pas non plus perdre de vue qu'en Suisse également, la santé des patients peut être garantie de manière plus efficace – comme c'est le cas dans la plupart des pays de l'UE – par une séparation conséquente entre la prescription des médicaments et leur remise.