

# La montée en puissance des génériques : quelle stratégie pour l'Industrie Pharmaceutique ?

Claude BOUG• , LEEM  
Pascal BRIERE, GEMME  
Michel CHASSANG, CSMF  
Guy LEBOUVIER, SYNPREFH  
Pierre LEPORTIER, FSPF  
Noël RENAUDIN, CEPS

## **Table ronde**

### *Le générique et le médecin généraliste*

La première prescription d'un médicament se fait de plus en plus souvent à l'hôpital. Les prescripteurs hospitaliers tendent à favoriser les médicaments nouveaux ou innovants. Dans la mesure où le généraliste n'assure que le renouvellement de l'ordonnance au patient, il n'a pas la possibilité de modifier la prescription hospitalière initiale.

### *Le générique et le TFR*

Le marché du générique est principalement porté par le pharmacien, il ne faut donc pas le dissuader de poursuivre son effort. Le TFR est largement vécu comme une sanction et sa mise en œuvre risque de briser la dynamique du marché qui va s'essouffler. Son utilisation devrait être limitée aux groupes du répertoire dont les ventes ne décollent pas. Il ne devrait concerner que les groupes pour lesquels au moins six laboratoires sont en concurrence et pour lesquels on dispose d'au moins un an de recul.

La fixation du TFR se veut une démarche consensuelle. L'objectif poursuivi par le CEPS est conforme à l'esprit de la réforme voulu par l'autorité de tutelle et apparaît suffisamment modéré pour ne pas démobiliser les officinaux mais significatif en terme d'économies générées.

Avant sa mise en place, le TFR doit être vu comme un aiguillon de la substitution. Sa légitimité pour la CNAM réside dans les économies réalisées sur la marge des pharmaciens. En ce sens, le TRF constitue une variable d'ajustement des économies de santé.

### *Le générique : marges arrières et politique en matière de prix*

Les marges arrières représentent un moteur pour le développement du marché des génériques et doivent à ce titre être conservées, cependant la baisse des marges peut générer des économies pour l'assurance maladie : elles pourraient donc être laissées libres à la mise en route du marché puis encadrées quand le générique atteint 60% du marché.

L'objectif n'est pas « d'étrangler » les génériqueurs par une baisse des prix et des marges, la solution passe obligatoirement par une réglementation du marché visant à faire baisser la pression sur le pharmacien qui est soumis à une surenchère par les laboratoires.

D'autres leviers de distribution pourraient également être étudiés.