

moment où Fuzeon était enfin disponible en France, dans le cadre d'une autorisation temporaire d'utilisation de cohorte, le groupe interassociatif TRT-5 a diffusé un communiqué de protestation contre l'accès réduit au produit, qui reviendrait, selon lui, à instaurer un tirage au sort ou à créer une liste d'attente. Le problème du prix est au centre d'un débat plus profond qui touche aux budgets alloués à la lutte contre le sida. Avec un prix aussi élevé, Fuzeon pourrait contribuer à assécher les caisses de l'État. *«Le prix excessif de Fuzeon va mettre en faillite tous les programmes publics qui distribuent les médicaments aux personnes sans ressources et les assurances de santé privées»*, a assuré John Riley, d'Act Up-New York. Aujourd'hui, les industriels font face, de plus en plus, à une incrédulité concernant le prix de leurs programmes de recherche. *«Les compagnies pharmaceutiques nous mentent depuis des années sur leurs coûts de fabrication. Les mêmes antirétroviraux qui coûtent plus de 15 000 dollars par an aux États-Unis peuvent être fabriqués pour moins de 300 dollars par an via les "génériques" à l'étranger»*, assure Laurie Wen, membre d'Act Up-New York. Malgré la prise en charge des soins et des traitements par la Sécurité sociale, notre pays sera aussi confronté à ce problème. Dans une période où le gouvernement annonce vouloir maîtriser les dépenses de santé, l'urgence liée au sida s'efface pour laisser place à une simple évidence : les budgets n'étant pas extensibles, ce que l'on prend d'un côté doit être économisé de l'autre. Pour donner Fuzeon aux malades qui en ont désespérément besoin, ne devra-t-on pas économiser dans d'autres secteurs de la lutte contre le sida ?

Désengagement de la recherche

Au sein du groupe interassociatif TRT-5, la réflexion a été relancée par Thierry Prestel, l'un des référents thérapeutiques d'Aides, qui se demande si, à force de critiquer l'industrie, on ne risque pas de voir les laboratoires se désengager de la recherche contre le VIH. Certaines associations françaises redoutent qu'un prix trop élevé ne dissuade une partie des médecins et des chefs de service de prescrire le médicament. Les industriels ont beau dire que le prix de leurs antirétroviraux baissent, c'est rarement le cas. Par exemple, malgré sa rentabilité, le prix d'un médicament très ancien comme l'AZT (GlaxoSmithKline) n'a pas diminué depuis des années ! Pour se défendre, le porte-parole de Roche n'ont pas peur de prendre un ton prophétique. Le jour de la mise sur le marché de Fuzeon aux États-Unis, le Dr Jacob P. Lalezari, qui a travaillé sur un essai basé à San Francisco, a déclaré : *«Ceci est un*

grand jour pour les sidéens qui sont en impasse.» «Ce médicament ne va pas seulement aider les malades, il stimulera la recherche vers de nouvelles classes de médicaments», a renchéri Debra Birnkrant, l'une des responsables de la FDA. Olivier Hurstel, directeur de la communication de Roche en France, affirme que le prix de Fuzeon n'empêchera pas qu'on le prescrive : *«Il existe des enveloppes spécifiques dans les hôpitaux pour les produits innovants, dans le domaine du sida comme dans celui du cancer. Il faut rappeler que notre usine implantée à Boulder, dans le Colorado, a bénéficié d'investissements énormes. Il faut toujours 45 t de résines diverses pour fabriquer 1 kg de Fuzeon. Et le produit fini, quand on le donne au malade, ne ressemble à aucun autre antirétroviral. Pour un mois de traitement,*

Roche fournit une valise qui comprend 452 éléments différents.» Le prix serait donc justifié, mais il surprend toujours. Finalement, un médicament comme Fuzeon ne peut pas s'imposer si la majorité des pays n'ont pas les moyens de l'acheter. C'est aussi simple que cela. Si ce produit s'adresse aux 30 ou 40 % des malades avancés qui sont résistants aux traitements déjà existants, même les pays riches, comme la France ou les États-Unis, ne pourront payer l'addition. Pour rentrer dans ses frais, Roche doit rentabiliser la commercialisation de son médicament dans un temps record, car, dans deux ans, Fuzeon devrait être supplanté par un autre produit de la même classe, plus facile à prendre. Pour l'instant, Fuzeon est administré par piqûre sous-cutanée deux fois par jour, ce qui exige une rotation des sites d'injection (bas-ventre, bras, etc.) pour éviter les hématomes. Cela semble bien lourd à une époque où beaucoup d'antirétroviraux ne nécessitent qu'une seule prise quotidienne. En France, les réactions des médecins sont souvent critiques. Le Pr Daniel Vittecoq, de l'hôpital Paul-Brousse, qui préside le groupe de travail «Médicaments et sida» à l'Agence française de sécurité sanitaire des produits de santé (Afssaps), ressent *«un malaise, en tant que médecin, chef de service et contribuable. Si j'accepte le prix, c'est parce que Roche possède d'autres produits qui viendront après Fuzeon, mais je n'aime pas la stratégie de la prise d'otages. Et je ne sais pas si Roche obtiendra un retour sur investissement. C'est une situation triste, qu'il ne faudra pas renouveler trop souvent. Mais c'est aux pouvoirs publics de négocier le prix avec le laboratoire.»*

Les administrations se renvoient la balle

Anne-Claude Crémieux, membre du cabinet du ministre de la Santé, Jean-François Mattei, ne semblait pas être au courant du prix de Fuzeon le jour même de l'ouverture de son autorisation temporaire d'utilisation. Les administrations se renvoient la balle pour négocier le prix du médicament avec les industriels, au moment même où le gouvernement Raffarin limite le remboursement par la Sécurité sociale de plusieurs centaines de médicaments. Pour Noël Renaudin, responsable du Comité économique des produits de santé au ministère de la Santé, il n'y a pas de jugement sur le prix de Fuzeon : *«Ma réaction est celle de la prudence. Nous discuterons âprement avec Roche au moment de la négociation du prix pour l'autorisation de mise sur le marché, mais nous sommes dans un contexte de marchandage. Fuzeon est peut-être hors de prix, mais ce prix est peut-être justifié. Il faut rappeler que, pour d'autres pathologies, il existe des médicaments très chers, parfois beaucoup plus chers que dans le sida. Il faut respecter l'équilibre de production de l'industriel.»* Les réactions qui ont accompagné l'annonce du prix record de Fuzeon pourraient, en outre, entraîner une nouvelle mobilisation associative. Sur ce sujet, relayé par les plus grands médias, les énergies peuvent se rassembler. En effet, il est étonnant de constater que cette affaire a soudé à nouveau les associations des quatre coins du monde. Aux États-Unis et en Europe, tout le monde a parlé d'une même voix. Les laboratoires, qui pouvaient se réjouir de voir un tissu associatif moins véhément, ont peut-être provoqué un sursaut de colère militante, exacerbée par le fait que l'accès aux traitements des pays pauvres reste toujours bloqué par l'industrie pharmaceutique. Certains pensent que la rentabilité de Fuzeon n'est qu'un aspect secondaire pour Roche car c'est surtout son image de marque qui bénéficie de l'innovation scientifique. Mais, encore une fois, le géant pharmaceutique s'est mis beaucoup de monde à dos : malades, associations, médias, agences gouvernementales... Fuzeon est la carte maîtresse de Roche dans son arsenal thérapeutique contre le sida. Gageons qu'il ne se transformera pas en maillon faible.

Selon un expert américain, «Fuzeon ne va pas seulement aider les malades, il stimulera la recherche vers de nouvelles classes de médicaments».