

RECHERCHE

Le vaccin, bien public ou produit commercial ?

Analyse Valentin Dauchot

Un "bien public mondial", voilà peu ou prou à quoi devrait ressembler le futur vaccin contre le Sars-CoV-2 pour apporter une réponse équitable et globale à ce fléau international. Dénué de brevet, ledit vaccin ne serait pas exploité par son développeur, mais mis à la disposition de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) ou toute autre organisation supra-étatique, qui en coordonnerait la production et la distribution. Le critère national ou financier pourrait alors être subordonné à un critère sanitaire, qui consisterait par exemple à cibler en priorité le personnel de santé, les travailleurs en contact permanent avec le public, et les profils les plus à risque, dans chaque pays, avant le reste de la population. Ainsi "extrait des lois du marché", pour reprendre les propos tenus par le Premier ministre français Edouard Philippe à la mi-mai, le précieux sésame pourrait faire l'objet d'une distribution mondiale équilibrée et concertée.

Exclusivité américaine

Malheureusement, la réalité est plus nuancée. La politique, d'abord, s'en est d'ores et déjà mêlée. Il semblerait que la guéguerre observée ces derniers mois pour accéder au matériel de protection contre le virus, soit sur le point de se répéter. Bien que la majorité des États dont l'Union européenne, la Chine et l'OMS, se soit prononcée en faveur d'une solution concertée, Donald Trump y a trouvé une occasion en or de redonner un peu de visibilité à son slogan "America First". Le 13 mai dernier, le directeur général de Sanofi Paul Hudson a en effet déclaré à l'agence Bloomberg qu'en cas de développement fructueux d'un vaccin, les États-Unis seraient livrés en priorité et bénéficieraient de "quelques jours ou quelques semaines d'avance" sur le reste du monde. La raison de ce traitement de faveur ? Les centaines de millions de dollars investis par les autorités américaines dans les différents laboratoires en course pour la découverte du vaccin, dans l'espoir que celui-ci soit fabriqué sur leur territoire.

Pour faire bouger l'Union européenne

Suite au tollé prévisible (et prévu) suscité par cette annonce, Sanofi a modéré la portée de ses propos. "Il est clair que certains gouvernements ont pris de l'avance et cherchent à sécuriser leur accès", analyse pour nous Patrick Dhont, directeur médical de Sanofi Pasteur pour l'Europe du Nord. "On pourrait donc imaginer que les États-Unis soient livrés en premier lieu... Parmi d'autres, Sanofi n'a pas l'intention de privilégier l'un ou l'autre État, nous avons des sites de production dans différentes régions. Les sites de production américains vont probablement livrer les doses aux États-Unis, mais pas uniquement. Et les sites situés en Europe et ailleurs vont naturellement compléter l'offre globale."

La stratégie de Sanofi n'a pas changé en cours de route, l'objectif initial de cette sortie était clair: mettre un coup de pression sur l'Union européenne pour l'encourager à débloquer des investissements et assouplir son cadre réglementaire.

Les États ont de réels leviers de négociation

"Cette situation n'a rien de surprenant", commente l'économiste Izabela Jelovac, chercheuse CNRS au Groupe d'analyse et de théorie économique de Lyon, dont les travaux portent sur la fixation du prix des médicaments et des soins. "Le prix des vaccins fait généralement l'objet d'une négociation entre les entreprises pharmaceutiques et les États, qui décident ensuite des conditions auxquelles ils les mettent à disposition de leur population. D'un côté, on a le prix minimum fixé par le laboratoire, qui tient compte des coûts de développement (que l'on estime souvent à 1 milliard de dollars en moyenne, NdR) et de production. De l'autre, le prix maximum que la société est prête à payer pour ce vaccin. Vous imaginez bien que pour un produit qui pourrait permettre d'éviter une nouvelle vague de contaminations et tous ses effets indésirables, nous sommes prêts à payer très cher." Les producteurs sont indéniablement en position de force. "La valeur de la demande est souvent connue alors que les coûts réels

de production sont rarement divulgués, poursuit Izabela Jelovac. La plupart du temps, le prix du marché correspond exactement à celui que l'État est prêt à payer. Il est donc essentiel de rappeler à ces États qu'ils ont de réels leviers de négociation. Les accords internationaux sur le respect des droits intellectuels reconnaissent la possibilité de lever l'exclusivité imposée par un brevet en cas d'urgence sanitaire. Beaucoup de médicaments et de vaccins remboursés par les États pourraient également ne plus l'être. Je ne dis pas qu'on doit aller jusque-là, mais que l'on peut utiliser ces éléments pour négocier."

Des milliards d'aides pour soutenir l'industrie

Pharmacie ne veut pas dire philanthropie, pas étonnant qu'une société privée tente de dégager des bénéfices. Tout l'enjeu, en l'espèce, tient au fait que marché, santé, deniers publics et investissements privés s'entremêlent, face à une crise sanitaire sans précédent aux enjeux colossaux. Aux centaines de millions de dollars débloqués par les États-Unis depuis quelques mois pour soutenir la recherche privée (1,2 milliard de dollars de subventions pour le laboratoire AstraZeneca, 226 millions pour Sanofi, 456 millions pour Johnson et Johnson), s'ajoutent les aides et crédits d'État (Sanofi recevrait chaque année 130 millions d'euros de l'État français en crédit d'impôt recherche), sans oublier l'intervention de certains réseaux de bailleurs de fonds. L'Union européenne, de son côté, a réuni une "promesse d'aide" de 7,4 milliards d'euros auprès d'une dizaine de pays et autres donateurs "pour soutenir le développement d'outils de diagnostic, de traitements et de vaccins". Cela devrait imposer de facto une certaine responsabilité sociale au secteur pharmaceutique.

"Nous sommes prêts à payer très cher un produit qui éviterait une nouvelle vague."

Izabela Jelovac
Economiste, chercheuse CNRS

"Je ne peux pas dire où nous en serons dans un an, commente Patrick Dhont pour Sanofi, mais on voit déjà que le secteur s'engage à ne pas aller vers un prix élevé. Nous voulons prendre nos responsabilités et ne pas imaginer de bénéfices hors norme."

Plusieurs groupes pharmaceutiques se sont effectivement dits disposés à négocier un prix "plancher" limité aux coûts de production. Mais par le passé, ces coûts ont déjà diminué, sans que le prix demandé soit modifié. Le secteur semble par ailleurs exclure la possibilité de développer un produit non breveté.

Les États moins nantis pourront-ils bénéficier d'un prix adapté à leur réalité économique ? "Généralement, lorsqu'un pays n'a pas les moyens de se procurer une grande quantité de vaccins, notre société, comme d'autres, passe par des tierces parties - associations, fondations ou ONG - qui achètent le vaccin, et notre prix de vente est effectivement adapté."

Quid des pays moins nantis ?

Reste la question de la production et la distribution. "Aucune société pharmaceutique n'est capable de produire assez de vaccins pour couvrir le besoin global actuel", estime le directeur médical de Sanofi Pasteur pour l'Europe du Nord. "Il est évident que nous aurons besoin de collaborer." Une méthode consisterait à faire produire le vaccin "gagnant" par plusieurs sociétés afin d'utiliser toutes les infrastructures existantes. Mais "les vaccins et les modes de production sont différents d'une société à l'autre", répond Patrick Dhont. "On ne peut pas mutualiser les ressources aussi facilement. [...] L'idéal serait que plusieurs vaccins aboutissent, avec des modes d'action et de production différents." Pas question, donc, de partager. Une septantaine de laboratoires sont actuellement lancés dans le développement d'un vaccin, menés par les cinq grands groupes pharmaceutiques. La plupart d'entre eux sont liés à la Chine, le Royaume-Uni, l'Union européenne ou les États-Unis.

Pour Patrick Dhont, "si tout fonctionne parfaitement, l'objectif serait d'avoir un vaccin pour la seconde partie de 2021". Mais si ce vaccin voit le jour, "aucune société ne sera capable de livrer instantanément toute la capacité dont elle dispose. Il s'agit d'un flux de production et de distribution continu". Si on veut éviter que certains pays soient laissés de côté, et que les plus riches emportent la mise, dans un premier temps du moins, il semble essentiel de disposer d'usines de production bien réparties géographiquement, et de réellement mettre en place une stratégie concertée.

