

La pharma prise dans l'étau du double objectif de Donald Trump

COMMERCE Le président américain entend obtenir une baisse des prix des médicaments sur son marché intérieur, mais également un rapatriement de la production sous la menace de droits de douane

ÉTIENNE MEYER-VACHERAND

Pour l'industrie pharmaceutique, le compte à rebours est lancé. Donald Trump a donné jusqu'au 29 septembre à 17 des principales entreprises du secteur pour baisser leurs prix sur le marché américain. Novartis et Roche – par le biais de sa filiale américaine Genentech – sont du nombre. Dans son ultimatum, le président américain reste flou sur les conséquences qu'entraînerait un refus de se plier à ses exigences.

L'industrie pharmaceutique est confrontée à un double objectif de Donald Trump: obtenir une baisse des prix des médicaments aux Etats-Unis ainsi que rapatrier la production sur le sol américain. Pour obtenir gain de cause, le président américain fait planer la menace de droits de douane allant jusqu'à 250% sur les produits pharmaceutiques. Tour des enjeux en trois questions d'un dossier explosif pour la Suisse.

Peut-il obtenir des prix plus bas?

Donald Trump entend obtenir des entreprises pharmaceutiques qu'elles appliquent les prix de la «nation la plus favorisée» sur le marché américain. Autrement dit, qu'elles proposent leurs médicaments au même tarif que les plus pratiqués pour les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) dont le PIB par habitant

représente au moins 60% de celui des Etats-Unis.

Lors de son premier mandat, le président américain avait déjà tenté d'imposer une mesure similaire. Elle visait à réduire les prix des médicaments de la «partie B» du programme Medicare – c'est-à-dire les traitements administrés dans des établissements de santé. La mesure avait cependant été bloquée par la justice américaine.

Aux Etats-Unis, les négociations de prix se font sans limite fixée par le gouvernement

Cette fois, le président américain emploie une approche différente. «Lors de son premier mandat, Donald Trump souhaitait baisser les coûts des médicaments. Cependant, le marché américain repose sur la liberté des prix, ce qui a donné lieu à des contestations judiciaires. Cette fois, il ne souhaite pas imposer de tarifs, mais demande aux laboratoires pharmaceutiques d'acheter au prix de la nation la plus favorisée et attend de voir leur réaction», souligne Stefan Schneider, analyste chez Vontobel. Comme, selon les laboratoires pharmaceutiques, une baisse des prix ne profiterait pas aux patients – en raison des particularités du système de santé américain –, l'industrie pharmaceutique ne cédera probablement pas facilement.

Le président américain pourrait également obtenir gain de cause en utilisant l'outil législatif. «Les deux Chambres sont majoritairement

tenues par les républicains», rappelle Nicolas Bürki, analyste gérant chez Reyl Intesa Sanpaolo, à Genève. Mais si l'on en croit les dirigeants de Roche et Novartis, aucune aucun grand changement à court terme n'est envisageable sans modification de la loi.

■ Les prix sont-ils si élevés aux Etats-Unis?

Selon une analyse du laboratoire d'idées américain Rand publiée en février 2024, le prix brut des médicaments sur ordonnance était en moyenne 2,78 fois plus élevé aux Etats-Unis que dans 33 pays membres de l'OCDE. Une différence qui est de 4,22 fois pour les médicaments originaux (par opposition aux génériques).

A la différence des pays européens où les prix des médicaments sont fixés après des négociations entre les autorités gouvernementales et les industriels, le marché américain est libre, ce qui explique en grande partie cette différence de prix. Les négociations des prix se font donc avec une multitude d'assureurs, sans limite fixée par le gouvernement. Sous l'administration Biden, les Etats-Unis se sont dotés d'un instrument de négociation des tarifs de certains traitements pour le programme Medicaid dans le cadre de l'Inflation Reduction Act. Une mesure que l'actuel président américain a cependant critiquée à plusieurs reprises, la jugeant inefficace.

«Il y a un point sur lequel les pharma et Donald Trump se rejoignent: les intermédiaires et la quote-part payée par les patients américains», relève Nicolas Bürki. Lors des présentations des résultats semestriels, Roche et Novartis ont indiqué souhaiter faire baisser la somme payée par les patients. Les

gestionnaires de prestations pharmaceutiques, des intermédiaires auxquels font généralement appel les assureurs pour négocier les prix, sont dans le viseur aussi bien de l'industrie que du gouvernement américain. Leur rôle dans les coûts de la santé aux Etats-Unis a été récemment pointé du doigt par Vas Narasimhan, directeur de Novartis. Parmi les mesures demandées par Donald Trump dans sa lettre adressée aux entreprises du secteur, il réclame notamment la mise en place de systèmes de vente directe qui permettraient de contourner ces intermédiaires.

■ Roche et Novartis en difficulté?

Face aux menaces de droits de douane, l'industrie pharmaceutique a rapidement annoncé à grand bruit des investissements en dizaines de milliards sur le sol américain. Roche a promis 50 milliards de dollars (40,5 milliards de francs) sur cinq ans, tandis que Novartis a présenté un plan de 23 milliards (18,7 milliards de francs) sur cinq ans également. Mais la mise en route des nouveaux sites de production souhaités par Donald Trump demandera du temps.

Dans cette situation, qui de Roche ou de Novartis est la mieux positionnée? «Pour répondre à cette question il faudrait savoir ce que Roche et Novartis produisent précisément aux Etats-Unis, une information que les entreprises ne divulguent pas», indique Stefan Schneider. A mon sens Roche est un peu moins exposée que Novartis grâce à Genentech. Mais Roche réalise une part plus importante de ses ventes aux Etats-Unis donc est plus sensible à la problématique de la pression sur les prix. ■