

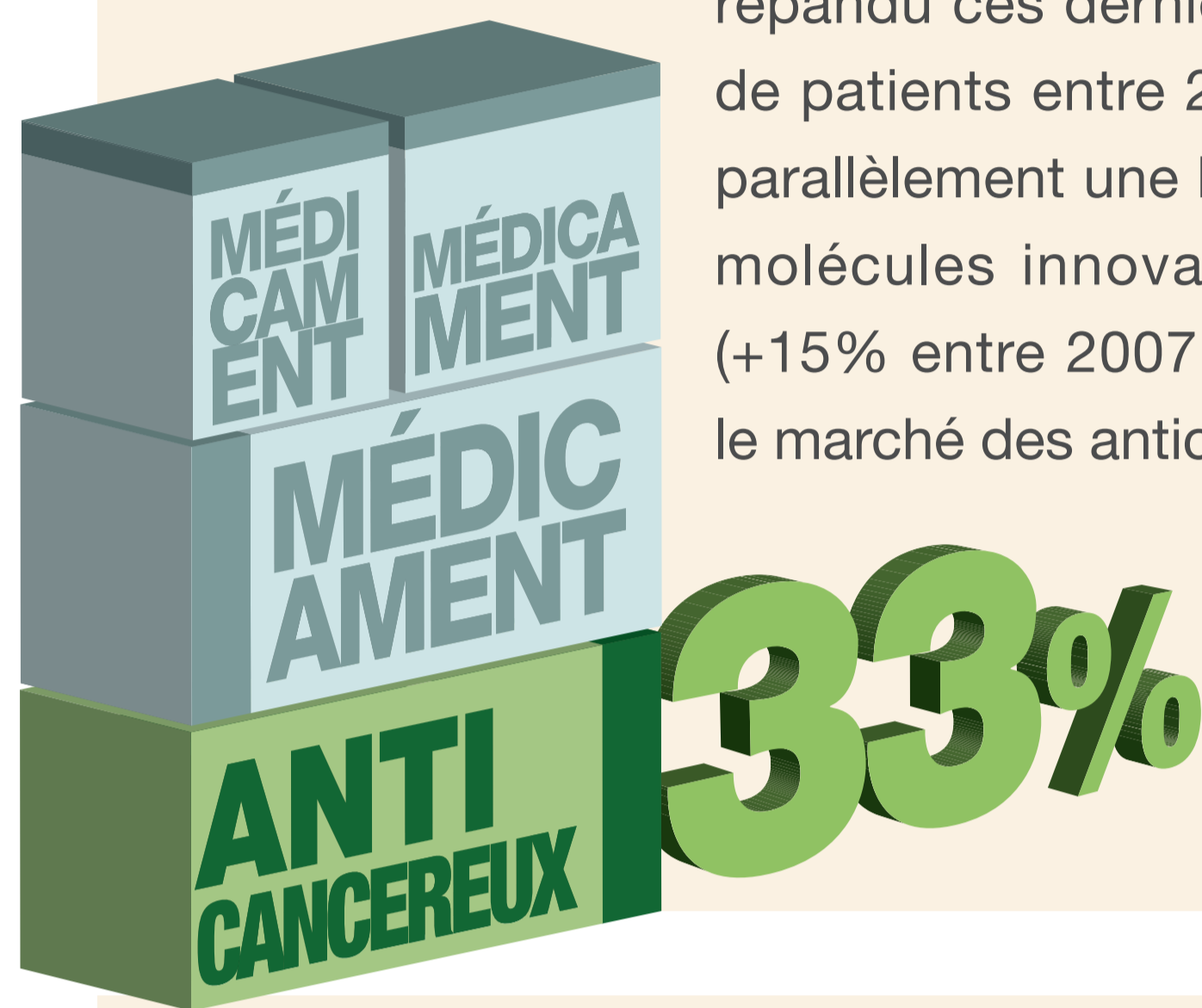
# MISE EN CONCURRENCE DES ANTICANCÉREUX INJECTABLES BILAN DE 5 ANS DE PROCÉDURES D'APPEL D'OFFRES

AURÉLIE LE BRIS  
AURELIE.LEBRIS@GMAIL.COM

CHRISTINE PLARD  
CORALIE RYBAUT  
NICOLE POISSON

## INTRODUCTION

Selon le dernier rapport de l'Institut National du Cancer (01/12/2009), le recours aux anticancéreux s'est largement répandu ces dernières années (+10% de patients entre 2006 et 2008), avec parallèlement une hausse du coût des molécules innovantes et coûteuses (+15% entre 2007 et 2008). En 2007, le marché des anticancéreux à l'hôpital représentait 33% du chiffre d'affaire des médicaments en France.



La maîtrise des dépenses de chimiothérapie anticancéreuse est donc un point fort de la politique de santé actuelle. L'arrivée des génériques dans ce secteur est un des moyens pour y parvenir. Depuis la fin des années 1990, des procédures d'appels d'offre (AO) sont réalisées pour les anticancéreux. Dans ce contexte et en tant que centrale d'achats de l'AP-HP, il est apparu intéressant d'évaluer l'impact financier depuis 2005 de la mise en concurrence des génériques.

## MATÉRIEL & MÉTHODE

Pour chaque AO et afin de garantir un niveau de qualité satisfaisant, les critères qualité représentent 70% de la notation (forme galénique, stabilité et conservation, conditionnement, décontamination, information médicale, qualité de la réponse, développement durable...). Pour toute première mise en concurrence d'anticancéreux injectables, une étude sur la variation des prix et des attributaires du marché a été menée. Les raisons des rejets et attributions ont été également relevées.



## RÉSULTATS

A l'AP-HP en 2009, 16 spécialités d'anticancéreux injectables étaient en marché d'AO. Pour une première mise en concurrence suite à la perte du brevet, 9 spécialités ont été mises en AO depuis 2005 (correspond à 6 AO, 10 lots pour 24 présentations).

Moyenne des remises  
obtenues par rapport au prix  
avant AO

**-47%**

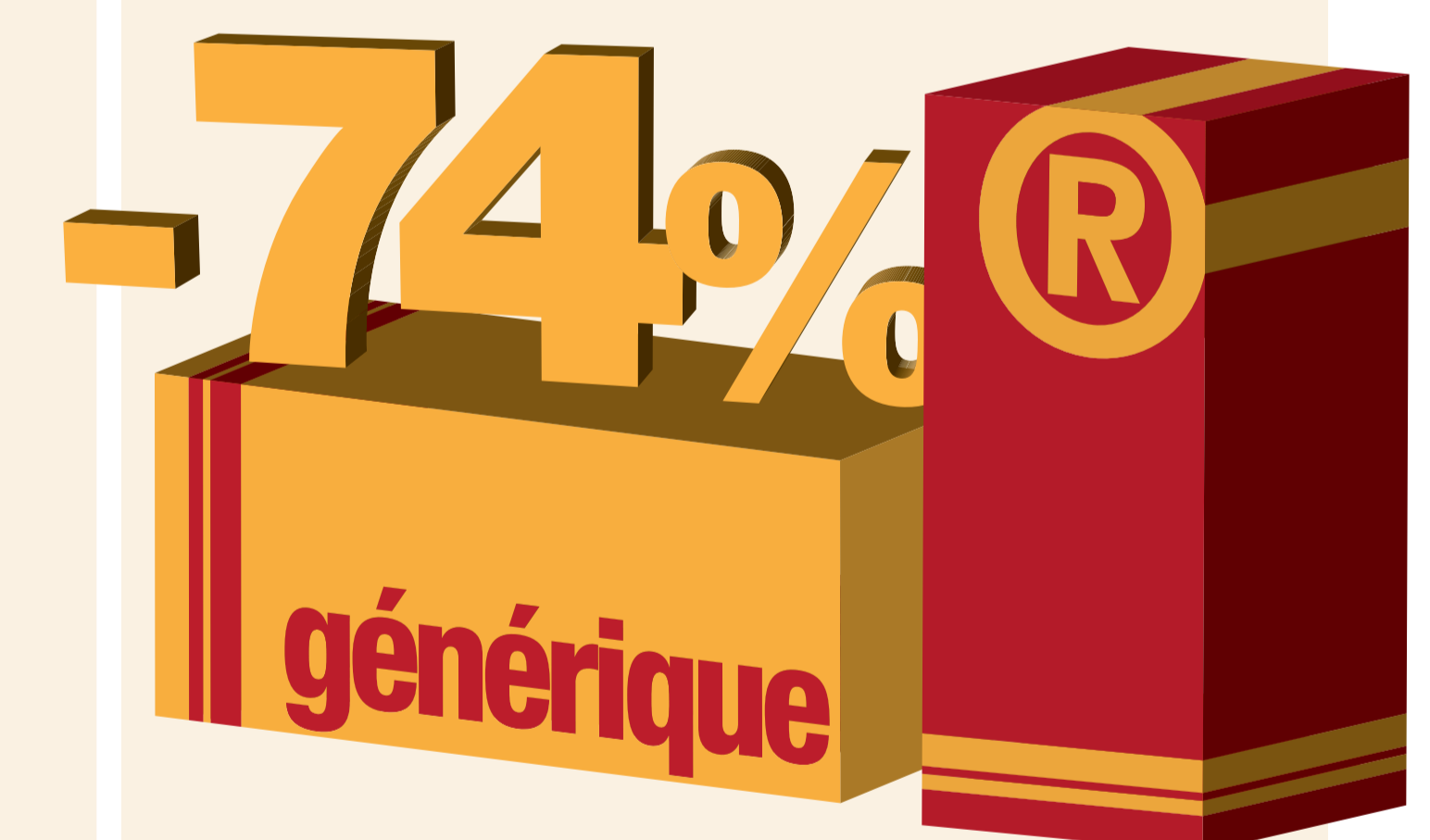
[ 0 - 20% ] n = 2 spécialités  
[ 20 - 50% ] n = 1 spécialité  
[ 50 - 85% ] n = 6 spécialités

BAISSE DE PRIX POUR  
8/9 SPÉCIALITÉS, LE PRIX D'UNE  
SPÉCIALITÉ N'A PAS CHANGÉ  
(INCLUDE DANS LE GHS, LE PRIX  
AVANT L'AO ÉTAIT BAS)

67% DES SPÉCIALITÉS ONT  
BÉNÉFICIÉ D'UNE REMISE ≥ 50%  
DÈS LA 1<sup>RE</sup> MISE EN CONCURRENCE

### GAIN D'UNE PROCÉDURE DE MISE EN CONCURRENCE RAPIDE : EXEMPLE DE L'IRINOTECAN

L'irinotecan était une spécialité sous brevet en marché du 01/07/09 au 30/06/10. Les premières commercialisations des génériques en juillet 2009 a permis à l'AGEPS de publier rapidement un AO spécifique avec un début de marché au 01/11/09.



Quatre fournisseurs étaient soumissionnaires. La remise obtenue sur le prix a été de -74%. La mise en place de l'AO sans attendre la fin du marché initial a permis un gain prévisionnel d'environ 2 millions d'euros sur 8 mois, ce qui représente 43% du chiffre d'affaire annuel pour cette spécialité.

### ÉTUDE DE LA VARIATION DES PRIX

- Des différences étaient notables selon que les spécialités étaient inscrites sur la liste « hors GHS » ou non.
- Plus le nombre de soumissionnaires était grand, meilleure était la remise.
- L'étude des AO suivants ont confirmé les baisses de prix déjà amorcées.

#### Type de financement

GHS n = 2 spécialités  
HORS GHS n = 7 spécialités

**-5%**      **-67%**

LES AO D'ATK CONCERNENT  
MAJORITAIREMENT LES MOLÉCULES  
INSCRITES SUR LA LISTE EN SUS

#### Nombre de fournisseurs soumissionnaires

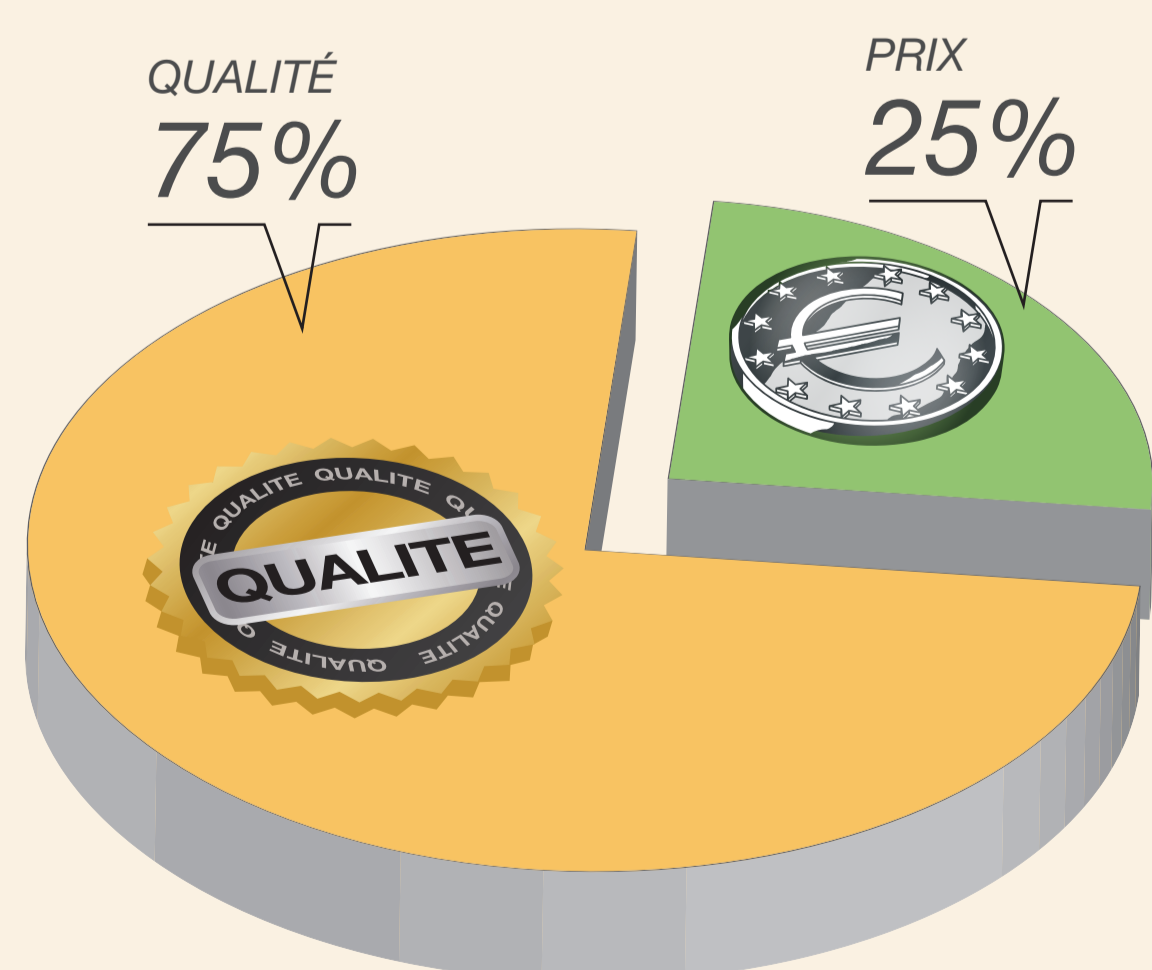
≤3 n = 4 lots  
≥4 n = 6 lots

**-24%**      **-70%**

EN MOYENNE 5 FOURNISSEURS POUR  
LES MOLÉCULES FACTURABLES EN  
SUS, 2 POUR LES AUTRES

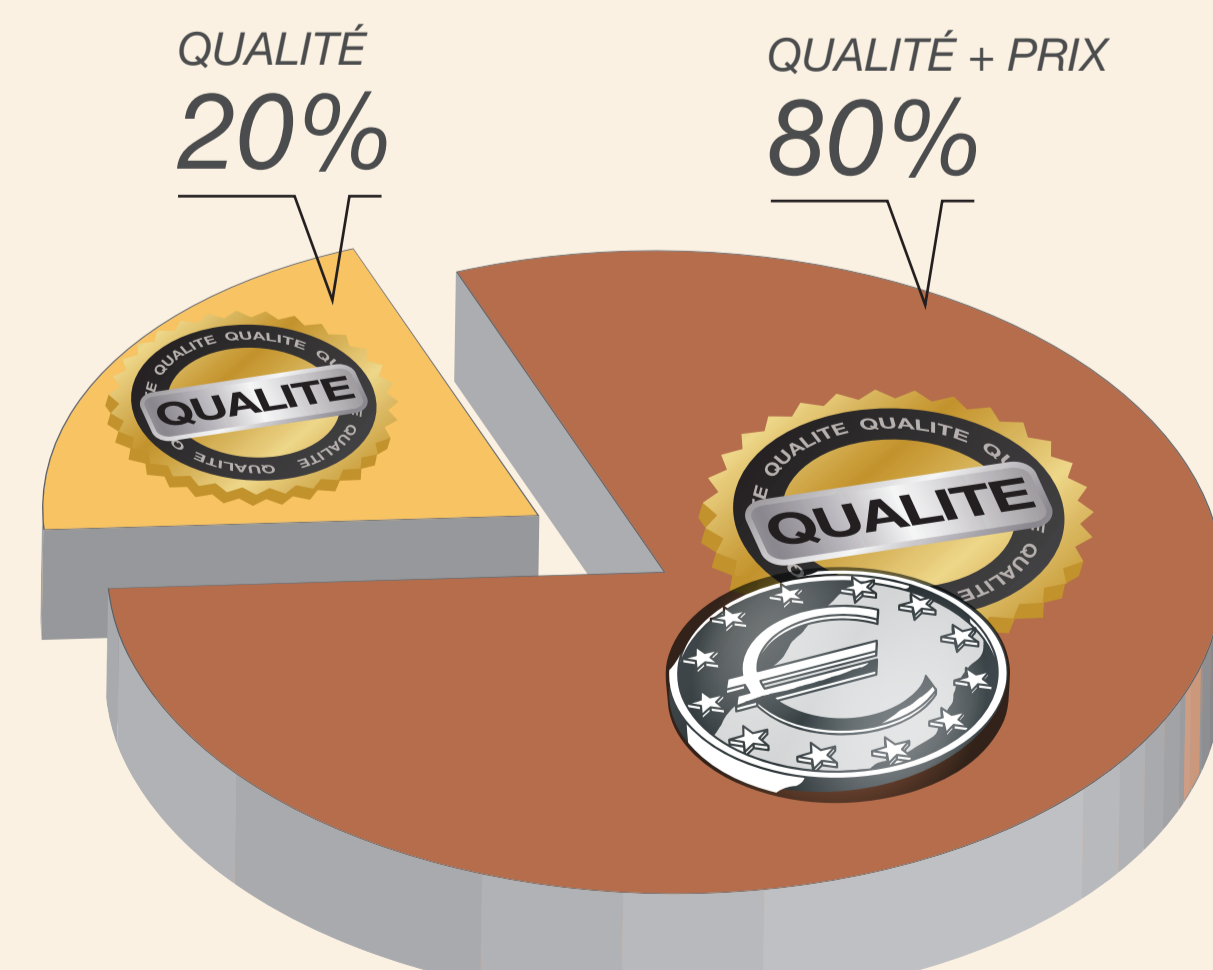
### CRITÈRES DÉTERMINANTS DU CHOIX

- La sécurité du conditionnement primaire et secondaire (sécurité d'utilisation, encombrement, etc), la lisibilité de l'étiquetage et la stabilité étaient les principaux critères qualité pour lesquels étaient retenus les fournisseurs princeps et génériqueurs.



#### Laboratoires princeps (4/9)

Les marchés ont été conservés par les laboratoires princeps dans 4/9 cas, soit sur des critères qualité, soit sur le critère prix, tout en conservant une qualité satisfaisante.



#### Laboratoires génériqueurs (5/9)

Les laboratoires génériqueurs ont été retenus sur des critères qualité et prix, ou uniquement sur la qualité.

## CONCLUSION

La mise en place d'un AO dès la commercialisation des génériques permet des gains importants, sans négliger la qualité des produits. C'est sûrement dans ce contexte que le ministère de la santé a publié le 01/03/10 un arrêté radiant plusieurs anticancéreux génériques de la liste « hors GHS ». Les conséquences restent à évaluer en terme de prise en charge des patients, même si cette mesure permettra d'intégrer, sans dépassement de budget majeur, de nouvelles spécialités coûteuses sur la liste « hors GHS »