

**FORTE HAUSSE DES PRIX DES VACCINS EN  
VUE ?**

**BIG PHARMA S'APPRÊTE À PILLER  
NOTRE SÉCURITÉ SOCIALE**



Même les firmes pharmaceutiques qui s'étaient engagées à ne pas faire de profits sur la pandémie refusent de libérer leurs brevets. Apparemment, il y a une stratégie derrière tout cela. Réunis avec leurs actionnaires et investisseurs, portes closes, les PDG des firmes pharmaceutiques dévoilent leurs plans pour faire grimper les prix des vaccins dans un avenir très proche. Pour la période post-pandémique, les dirigeants de Pfizer évoquent déjà des prix de 150, voire 175 dollars par dose. Johnson & Johnson et AstraZeneca ont promis de vendre leur vaccin au prix coûtant, mais seulement « le temps de la pandémie ». Ils ont négocié leur liberté de décréter eux-mêmes quand la pandémie serait terminée, pour embrayer ensuite directement sur une hausse des prix. Les firmes disent s'attendre à peu d'opposition de la part des gouvernements. Fort de ces révélations, le PTB exige la fin du monopole des géants de l'industrie pharmaceutique, et que le vaccin soit considéré comme un bien public.

## **150 DOLLARS PAR DOSE, LE PRIX « NORMAL » D'UN VACCIN ?**

Il y a encore très peu de transparence sur le prix exact que nous payons actuellement pour les différents vaccins. À la fin de l'année dernière, la secrétaire d'État au budget Eva De Bleeker en donnait toutefois involontairement un indice en dévoilant sur Twitter les tableaux budgétaires des prix de livraison dans le monde entier. Les grandes différences de prix entre le vaccin Astrazeneca (1,78 € par dose), par exemple, et Pfizer (12 € par dose) étaient déjà troublantes en soi. Ces prix n'étaient pourtant que la partie émergée de l'iceberg. Par exemple, au total, le vaccin Pfizer n'est pas facturé au prix de livraison de 12 euros indiqué dans les tableaux, mais bien à 15,50 euros, selon des documents internes de la Commission européenne.

Et encore, ce n'est rien par rapport à ce que nous devrions payer à l'avenir si nous continuons à dépendre de Pfizer. Il faudra sans doute procéder à des rappels de vaccination réguliers. Dans leurs discussions avec les investisseurs, les PDG des firmes pharmaceutiques parlent de « prix basé sur la valeur », à savoir de prix qui seraient censés refléter la valeur potentielle d'un produit.

Lors de la présentation des résultats trimestriels de Pfizer, le directeur financier du géant pharmaceutique, Frank D'Amelio, a annoncé en privé aux investisseurs et à des banques d'investissement comme Goldman Sachs et Morgan Stanley que, dès que la pandémie serait terminée, les vaccins seraient facturés à des prix « normaux » pouvant aller [de 150 à 175 dollars](#) (128 à 148 euros) par dose.

C'est tout à fait possible, comme en atteste le cas du Pevnar 13, le vaccin de Pfizer contre le pneumocoque, qui coûte plus de 200 dollars sur le marché américain. Le Premier ministre bulgare, Boyko Borissov, vient de remarquer que les nouveaux contrats actuellement négociés par l'Union européenne avec Pfizer prévoient déjà une première augmentation du prix par dose à 19,50 euros. AstraZeneca a d'ores et déjà [sensiblement augmenté les prix](#) du vaccin contre le Covid en Afrique du Sud, au Brésil, au Bangladesh et en Ouganda.

Ces prix soi-disant « normaux » assurent surtout des profits monstrueux aux firmes pharmaceutiques au détriment de la sécurité sociale des pays. [Frank D'Amelio](#) souligne que le coût de production par dose est amené à diminuer progressivement, ce qui offre, dit-il, « une opportunité importante d'augmenter ces marges [bénéficiaires] » dès que la pandémie sera terminée. Selon des estimations obtenues par l'[organisation HealthGap](#), le coût réel de production du vaccin Pfizer tourne autour de 2 à 3 dollars. Des chiffres confirmés par les calculs de [De Correspondent](#). Sachant que le vaccin Pfizer se vend actuellement à 19,50 dollars aux États-Unis, cela donne déjà une première idée des marges bénéficiaires actuelles.

Rien que cette année, Pfizer s'attend à gagner 15 milliards sur les ventes de vaccins, avec une marge bénéficiaire de 25 à 30 %. Les hausses de prix prévues rapporteront encore plus aux actionnaires, au détriment de la sécurité sociale des pays qui achètent les vaccins. Si Pfizer venait à augmenter le prix de son vaccin à 175 dollars par dose, une injection annuelle pour chaque adulte américain coûterait au système de santé américain 44,7 milliards de dollars, selon les calculs de [David E. Mitchell, de l'organisation Patients for Affordable Drugs](#). Cela pourrait augmenter les dépenses annuelles en médicaments aux États-Unis de 9 %. D'autres fonds publics sont également dans le collimateur du géant pharmaceutique : Pfizer a ainsi été accusé d'encourager les pays d'Amérique latine à [mettre en gage des ambassades et des bâtiments gouvernementaux](#) avant de daigner leur vendre des vaccins.

## **DES PLANS CONCRETS POUR FAIRE GRIMPER LES PRIX**

Les comptes-rendus de réunion qui ont fuité révèlent également que les firmes pharmaceutiques ont des plans concrets pour faire grimper les prix. D'ailleurs, en privé, les PDG des sociétés pharmaceutiques ne s'en cachent pas. En matière de prix, nous devons regarder au-delà de l'état de pandémie dans lequel nous nous trouvons. Il est clair qu'une fois sortis de cet état, nous aurons la possibilité de revoir les prix à la hausse. Et, pour répondre à votre question, il est évident que, plus nous augmenterons les volumes de production dans nos usines, plus le coût de chaque dose diminuera. J'y vois donc clairement une opportunité importante d'augmenter ces marges une fois que nous serons sortis de l'état de pandémie actuel.

Lors d'une conférence en ligne organisée en mars par la banque britannique Barclays, [Frank D'Amelio](#) a répété ses intentions. Interrogé sur ce qu'il pensait de la possibilité d'augmenter les prix à terme, le directeur financier de Pfizer s'est montré catégorique : « Si vous regardez comment la demande actuelle et les prix actuels sont déterminés, il est clair qu'ils ne le sont pas par ce que j'appellerais les conditions normales du marché ou les forces normales du marché... Ils sont déterminés par l'état de pandémie dans lequel nous nous trouvons et par les besoins des gouvernements d'obtenir des doses de divers fournisseurs de vaccins. » Une fois que la pandémie sera terminée, il envisage des opportunités importantes pour Pfizer : « Une fois que nous serons arrivés à une situation endémique, il y aura une opportunité pour nous. » Le fait que des doses supplémentaires soient nécessaires constitue « une opportunité

majeure pour notre vaccin, tant du point de vue de la demande que des prix ».

Moderna et Johnson & Johnson ont également annoncé, lors de [discussions avec des investisseurs](#), leur intention d'évoluer vers une « tarification plus commerciale ». Lors d'une conférence annuelle des investisseurs, le directeur financier de Johnson & Johnson, [Joseph Wolk](#), a estimé pouvoir évoluer vers un prix « plus en phase avec les possibilités commerciales d'ici la fin de l'année ». « Ce ne sera peut-être pas encore pour cette année, a-t-il ajouté, mais, d'ici 2022, nous envisageons bien plus le vaccin comme une opportunité commerciale. »

Lors d'une conférence de la banque Barclays, le président de Moderna, [Stephen Hoge](#), a laissé entendre à son tour que les limitations de prix actuelles seraient de courte durée : « Après la pandémie, si la situation évolue vers ce que j'appellerais des épidémies saisonnières (ce à quoi on peut s'attendre avec un virus de type SRAS-CoV-2), nous devrions pouvoir envisager une tarification plus normale, basée sur la valeur », a déclaré S. Hoge.

## **LA PRESSION DE L'OPINION PUBLIQUE MAINTIENT LE NIVEAU DES PRIX**

Si les prix ne se sont pas encore envolés, c'est uniquement grâce à la pression de l'opinion publique. Le [PDG de Pfizer, Albert Bourla](#), n'a jamais caché ses intentions d'engranger des bénéfices grâce au vaccin contre le Covid. À la question de savoir si le géant pharmaceutique américain vendrait le vaccin au prix coûtant, M. Bourla a répondu sans équivoque qu'il pensait que « ce serait une grave erreur et que prétendre une chose pareille aujourd'hui serait particulièrement fanatique et radical ». Les firmes n'ont toutefois pas (encore) osé demander des prix exorbitants. L'opinion publique ne l'accepterait pas, comme l'a également très bien compris [Albert Bourla](#) : « Si nous devons appliquer les principes du marché libre et ouvert pour fixer le prix du produit, nous pourrions aller jusqu'à des montants énormes et néanmoins vendre tout ce que nous serions capable de fabriquer. Mais ce serait contraire à l'éthique, je pense. Nous ne le ferons pas, parce que ce sera vraiment profiter de la situation. Et si vous faites cela, les gens ne l'oublieront pas. »

La pression de l'opinion publique a également poussé d'autres fabricants de vaccins à rester prudents. « Nous ne le faisons pas pour l'argent, mais pour sauver le monde », affirmait Paul Stoffels de Johnson & Johnson, la main sur le cœur. [Le Belge le plus influent du secteur pharmaceutique](#) s'est aussi montré bon prince : « Nous ne le faisons pas pour l'argent. Nous céderons les vaccins au prix coûtant. Il faut commencer par stopper la pandémie et ensuite nous verrons. Nous avons élaboré ce projet en dix jours. Nous y avons mis tout notre cœur. Nous n'avons aucun graphique sur la rentabilité du projet à long terme. »

## LE MONDE POLITIQUE DANS LA POCHE DES GÉANTS DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE ?

Pour les dirigeants des firmes pharmaceutiques, les actionnaires et les investisseurs potentiels qui craindraient une résistance de la part des milieux politiques peuvent se rassurer. Lors d'une conférence sur les résultats de Pfizer, le PDG de Pfizer [Paul Bourla](#) s'est montré confiant quant au peu de réticences à attendre du monde politique face à une hausse des prix des vaccins : « Grâce aux efforts que nous avons consacrés au traitement et au vaccin contre le COVID-19, nous pensons que le secteur pharmaceutique a su gagner la sympathie à la fois du Congrès et de l'opinion publique. Nous espérons pouvoir compter sur cette bonne volonté en cherchant ensemble une solution. On peut ainsi envisager des moyens législatifs ou exécutifs qui nous permettraient, en tant qu'industrie, de contribuer à faire baisser les frais à charge des patients. »

L'Union européenne, se montre jusqu'ici, elle aussi, plutôt conciliante. La Commission européenne a payé à peu près le prix demandé, mais aussi transféré le risque d'investissement vers le budget européen. Elle a par ailleurs laissé les droits de propriété intellectuelle entièrement entre les mains du secteur privé. En outre, on peut lire dans les contrats européens relatifs aux vaccins, publiés partiellement, que les États membres seront également tenus de dédommager financièrement les firmes pharmaceutiques si les vaccins devaient présenter des vices cachés.

Bien entendu, la clause qui prévoit que les firmes pharmaceutiques ne feront pas de bénéfices « le temps de la pandémie » n'est pas tombée du ciel. La Commission européenne a en effet octroyé au secteur pharmaceutique le droit de décréter la fin de la pandémie et de décider ainsi du moment où il sera libre d'augmenter ses prix. Les contrats signés avec la Commission européenne donnent à AstraZeneca le droit d'augmenter ses prix dès le 1er juillet 2021. Cette date pourra être légèrement repoussée, si « AstraZeneca, agissant de bonne foi, considère que la pandémie de SRAS-COV-2 n'est pas terminée ». En d'autres termes, c'est la firme pharmaceutique qui mène la danse. Les gouvernements impliqués dans les négociations ont signé en toute connaissance de cause.

## QU'EST-CE QUI DÉTERMINE LE PRIX DE REVIENT D'UN VACCIN ?

Cela nous amène à cette question cruciale : qu'est-ce qui détermine les prix des médicaments de nos jours ? Lorsque les PDG des firmes pharmaceutiques évoquent des « prix basés sur la valeur », ils parlent d'une valeur d'un médicament calculée en fonction de son impact sur la vie du patient, sur les soins de santé et sur la société. Mais comment déterminer cette valeur ? Combien vaut une vie humaine, ou combien pourrait-elle rapporter ?

Cette valeur est potentiellement sans limite. Dans son [dernier grand entretien](#), Dirk Van Duppen s'exprimait comme suit à ce sujet : « Savez-vous comment l'industrie pharmaceutique calcule ses prix ? Elle se dit que vous êtes prêt à vendre votre maison pour guérir d'un cancer. Les firmes chiffrent actuellement une année de vie à 50 000 euros. Je vous laisse imaginer à combien elles peuvent évaluer la vie d'un bébé. » Pour lui, notre santé est notre bien le plus précieux : nous ferions n'importe quoi pour la conserver, y compris payer des sommes insensées. C'est cela que l'industrie pharmaceutique exploite. Elle sait que ses produits s'écouleront toujours dans une certaine mesure, même à des prix exorbitants.

Cela explique pourquoi, aujourd'hui encore, le prix du vaccin n'est en rien déterminé par ce que son développement a réellement coûté aux firmes. Elles se contentent de facturer le prix maximum que les patients et l'assurance maladie sont prêts à payer. Ce n'est possible que dans une société où l'industrie pharmaceutique a toutes les clés en main pour traiter notre santé comme une marchandise.

La crise sanitaire sans précédent que nous connaissons aujourd'hui doit nous inciter à nous attaquer aux rouages de ce secteur, pourri jusqu'à l'os. La pandémie qui frappe le monde aujourd'hui est une menace universelle pour l'humanité. Nous ne pouvons la vaincre qu'en y apportant une réponse également universelle. Cela nous place face à un choix de société : voulons-nous continuer à dépendre du bon vouloir d'une poignée d'actionnaires de Big Pharma pour une question aussi vitale ? Ou décidons-nous de confier au service public toutes les ressources nécessaires pour arrêter la pandémie ? Pour nous, la priorité est claire : c'est l'être humain qui doit être au cœur des décisions, et non le profit.

Le PTB appelle à faire du vaccin contre le COVID-19 un bien public, accessible et disponible pour toutes et tous. Une initiative citoyenne européenne, [#NoProfitOnPandemic](#), soutenue par une large coalition d'ONG et de syndicats, exhorte également l'Union européenne à s'engager dans cette voie.