

Créer des marchés pour les vaccins – Quelques idées

Par Owen Barder*

Introduction

Les vaccins ont sauvé des millions de vie dans le monde au cours des cinquante dernières années. Peu coûteux, fiables et faciles à administrer, les vaccins constituent l'un des moyens les plus efficaces d'améliorer la santé et de réduire la pauvreté.

De manière assez remarquable, un ensemble standard de vaccins atteint trois quarts des enfants du monde et les protège de maladies d'enfance graves telles que la polio, la coqueluche et la diphtérie. Ces vaccins sauvent 3 millions de vie chaque année et empêchent l'apparition de handicaps et de maladies chez bien plus encore.

Même si les pays pauvres ont bénéficié des vaccins développés à l'origine pour le monde industrialisé, il n'existe pas encore de vaccins pour certains des plus gros 'tueurs' actuels tels que la malaria, le virus HIV et la tuberculose. Les 5 millions de personnes qui meurent chaque année de ces maladies, pratiquement toutes

originaires des pays pauvres, n'ont pas les moyens de s'acheter les médicaments nécessaires. En outre, les pays en voie de développement ne peuvent pas se permettre d'acheter de nombreux vaccins existants (comme ceux de l'hépatite et de la pneumonie), ce qui entraîne 3 millions de décès supplémentaires par an dus à des maladies pour lesquelles il existe des vaccins.

Les nouveaux médicaments sont généralement financés par un mélange de fonds publics, de donations philanthropiques et d'investissements privés. Les investissements privés sont particulièrement importants pour payer et gérer les stades avancés des recherches cliniques, les approbations régulatrices et les investissements dans les capacités de production. Mais pour les maladies qui concernent principalement les personnes des pays en voie de développement, les perspectives de vente sont faibles et insuffisantes pour justifier commercialement un investissement à grande échelle nécessaire au développement de nouveaux produits.

Un engagement de marché

Pour accélérer le développement des vaccins pour les maladies concentrées dans les pays en voie de développement, les donateurs pourraient émettre un engagement obligatoire de payer pour un certain vaccin

Ce dossier est le second d'une série publiée par le Global Health Policy Research Network (Réseau de recherche politique pour la santé mondiale) du CGD.

* Owen Barder est associé principal du programme au Center for Global Development. Ce dossier est une synthèse des conclusions du groupe de travail du CGD sur les engagements de marché.

© Center for Global Development. Tous droits réservés.

si et quand le vaccin est développé. Cet engagement de marché signifierait que les sociétés pourraient investir dans la recherche d'un vaccin en étant assurées qu'en cas de réussite, un marché s'ouvrirait pour le produit.

Si le marché des vaccins pour les maladies négligées était comparable en taille au marché des médicaments pour les pays riches, les entreprises des secteurs biotechnologiques et pharmaceutiques pourraient, dans le cadre de leurs

activités normales, investir dans le développement de nouveaux vaccins afin de combattre les problèmes de santé les plus urgents.

Les investissements privés complèteraient les fonds publics et philanthropiques de recherche scientifique de base et complèteraient également les efforts de partenariat privé-public pour développer la demande et promouvoir le développement d'un vaccin.

Ce dossier résume les conclusions d'un groupe de travail réuni par le Center for Global Development (Centre pour le développement global) avec le soutien de la Bill & Melinda Gates Foundation (Fondation Bill & Melinda Gates), pour examiner une proposition selon laquelle les donateurs pourraient émettre un engagement à payer pour des vaccins dans des pays en voie de développement. Le groupe de travail a été constitué pour analyser si un tel projet serait faisable légalement et s'il fonctionnerait en pratique. Le groupe a consulté des experts de l'industrie, du gouvernement et des institutions internationales ainsi que des experts en droit et en économie. Il est arrivé à la conclusion qu'un contrat pouvait être conçu sur base d'une pratique légale généralement acceptée et pouvait constituer une valeur intéressante pour les sponsors, tout en créant d'importants stimulants pour le secteur privé pour qu'il investisse davantage dans le développement de nouveaux vaccins. Vous trouverez plus de détails à ce sujet dans le rapport du groupe de travail qui est disponible à l'adresse www.cgdev.org/globalhealth.

Pour les maladies telles que le HIV, la tuberculose et la malaria, il n'existe pas de vaccins actuellement et aucun n'est en vue. D'autres maladies, telles que les pneumocoques et les rota virus qui, ensemble, tuent presque 2 millions de personnes chaque année, possèdent des vaccins à un stade avancé de développement mais sur base de statistiques

historiques, il faudra de nombreuses années avant que

ces vaccins soient largement diffusés dans les pays en voie de développement. Il existe encore d'autres maladies qui affectent principalement le monde en voie de développement et pour lesquelles il n'existe pas de vaccin, citons notamment la shigella, la schistosomose, la leishmaniose, la trypanosomiase et la dengue.

Créer un marché, pas un prix

Dans les circonstances actuelles, un prix suffisamment bas pour les que les pays en voie de développement puissent se permettre de les acheter est trop bas pour créer des stimulants pour pousser les sociétés privées à investir dans la recherche et le développement. Pour s'attaquer à ce problème, les sponsors d'un engagement de marché souscriraient à un prix garanti pour le fournisseur du vaccin. Les pays en voie de développement pourraient alors décider d'acheter un vaccin à un prix abordable et les sponsors s'engageraient à combler le trou jusqu'au prix garanti, offrant des retours de marché pour le développeur du vaccin comparables à ceux d'autres produits.

Une fois le nombre total de traitements achetés au prix garanti, le fournisseur s'engagerait à vendre des traitements supplémentaires à un prix abordable à long terme. Les pays en voie de développement pourraient alors continuer à se procurer les vaccins une fois les paiements dans le cadre de l'engagement réalisés.

Combien cela coûterait-il ?

Un engagement créant un marché comparables aux recettes d'un nouveau médicament moyen coûterait environ 3 milliards de dollars. Par exemple, des

sponsors pourraient s'engager à souscrire à un prix de 15 dollars par traitement pour un vaccin pour la malaria pour les 200 premiers millions de traitement.

A ce prix, l'engagement de marché serait une aide très efficace, à un coût de 15 dollars pour chaque vie sauvée, une aubaine par rapport à de nombreuses autres dépenses de développement.

Un engagement de marché est en fait un engagement à payer pour des résultats : pas de frais pour les sponsors sauf si un vaccin souhaité est développé.

Accélération des nouveaux vaccins et des vaccins existants

Tout en stimulant la recherche et le développement pour de nouveaux vaccins tels que la malaria, la tuberculose et le HIV, un engagement de marché pourrait être conclu pour de nouveaux vaccins qui se trouvent à des stades avancés de développement. Cela comprend, par exemple, des vaccins pour les infections à pneumocoques et les rota virus. Un engagement de marché créerait un stimulant permettant d'accélérer le test des versions de ces produits adaptés pour les pays en voie de développement et d'investir dans des installations de production suffisantes pour permettre un approvisionnement de grande échelle et peu coûteux.

Présentation d'un engagement de marché dans la pratique

Engagement de marché

Contrats contraignants, exécutoires en droit
Valeur de marché totale plus ou moins égale aux recettes de nouveaux médicaments moyens
Les sponsors souscrivent à un prix spécifique
Le prix garanti s'applique à un nombre maximum de traitements
Les traitements sont vendus dans les pays éligibles
En retour, le développeur garantit de vendre les traitements suivants à bas prix
Les pays destinataires effectuent un co-paiement pour les vaccins qu'ils achètent (ou demandent à un donateur de le faire)
Les développeurs reçoivent 15 dollars par traitement vendu
Les vaccins suivants sont également éligibles pour le prix garanti, s'il est supérieur aux vaccins existants - les pays en voie de développement peuvent changer leur demande pour ces vaccins suivants, supérieurs.
Un comité d'adjudication indépendant supervise l'accord.
* Le groupe de travail a utilisé le vaccin de la malaria comme exemple de travail. Ces chiffres ne représentent pas nécessairement les conditions exactes d'un véritable engagement.

Exemple - Vaccin de la malaria*

Offre faire par un groupe de sponsors
Taille totale du marché de 3 milliards de dollars (valeur présente nette, dollars 2004)
15 dollars par traitement (5 dollars par dose pour 3 doses)
Garanti pour les 200 premiers millions de traitements
Pays éligibles pour le fonds des vaccins
1 dollar par traitement
1 dollar payé par le destinataire
14 dollars payés par les sponsors

Avantages et risques des engagements de marché

Pour les sponsors	Pour les sociétés	Pour les pays en voie de développement
<p>Avantages</p> <ul style="list-style-type: none"> - pas de frais tant qu'un vaccin n'est pas développé - peut continuer à investir dans les vaccins et autres programmes de santé dans le même temps - durabilité à long terme - pas un engagement variable pour les donateurs - crée un stimulant pour les sociétés pour le développement de produits de qualité - faible risque : peut d'opportunités pour la maximisation de la rente et la corruption 	<ul style="list-style-type: none"> - grande augmentation de marchés potentiels pour ces produits - plus grande certitude quant à l'approvisionnement futur de vaccins - élimine la pression de vendre des médicaments à perte - cohérent avec les arrangements pour les droits de propriété intellectuelle - retours plus rapides sur les vaccins pour les pays en voie de développement - bonnes relations publiques dues à l'implication dans la réalisation de médicaments pour relever les défis de la santé mondiale 	<ul style="list-style-type: none"> - développement accéléré des vaccins pour les défis de la santé les plus importants - accès abordable plus rapidement aux vaccins lorsqu'ils ont été développés - plus de longs délais - durabilité à long terme grâce aux chutes de prix après l'achat des doses initiales - vaccins supplémentaires à administrer peu chers une fois le système de livraison en place - les pays en voie de développement ont leur mot à dire sur l'achat des vaccins
<p>Risques et éléments à prendre en considération</p>		
<ul style="list-style-type: none"> - besoin d'éviter de pousser les prix des vaccins à la hausse (un contrat en deux étapes est plus rentable au début mais fait diminuer les prix plus rapidement) - contrat conçu pour éviter le risque de voir les sponsors obligés de payer pour un vaccin inadéquat 	<ul style="list-style-type: none"> - besoin d'un engagement contraignant et d'une adjudication indépendante - le contrat ne doit pas créer de stimulants pour les produits copieurs - les donateurs doivent continuer à supporter directement la Recherche et le développement (R&D) 	<ul style="list-style-type: none"> - le contrat doit permettre d'utiliser des produits supérieurs s'ils sont développés - coûts de co-paiement pour les vaccins - le prix à long terme doit être abordable

Est-ce possible en pratique ?

Les gouvernements concluent tous les jours des contrats à long terme, dans tous les secteurs, de l'aviation à la restauration. Il n'existe a priori pas de raisons pour lesquelles les gouvernements et d'autres sponsors ne pourraient pas signer un contrat à long terme pour des vaccins. Pour illustrer le fonctionnement éventuel de ce système, le rapport du groupe de travail comprend des modalités de contrat. Le groupe de travail estime également qu'il n'y a pas d'obstacle budgétaire technique susceptible de dissuader les donateurs de procéder à un tel engagement, pour autant que la volonté politique soit présente.

Que faire alors ?

Pas plus que les finances publiques et philanthropiques seules ne permettraient le développement rapide de nouveaux vaccins, l'engagement de marché doit être considéré comme un complément d'autres mesures essentielles. Parmi ces mesures, citons un plus grand investissement dans les vaccins existants, une mise à niveau des investissements dans les systèmes de santé

Le Center for Global Development est une organisation indépendante, non partisane et sans but lucratif qui se consacre à réduire la pauvreté et l'inégalité via une recherche orientée sur la politique et un engagement actif sur les questions de développement avec la communauté politique et le public. Un des éléments prioritaires du travail du Centre, ce sont les politiques des Etats-Unis et d'autres pays industrialisés qui affectent les perspectives de développement des pays pauvres. Le département Recherche du centre évalue l'impact sur les pays pauvres de la globalisation et des politiques des gouvernements et des institutions multilatérales. En collaboration avec des groupes de la société civile, le Centre

pour améliorer la couverture des vaccins et un investissement public et philanthropique continu dans la R&D pour ces maladies. Toutes ces mesures amélioreraient et seraient favorisées par l'établissement d'un engagement de marché.

Quelles sont les étapes suivantes ?

Notre rôle était de définir si cette proposition était pratique. Nous avons conclu qu'un engagement est faisable et que cela serait très rentable du point de vue de la santé publique. L'exemple numérique est illustratif mais démontre que le concept est pratique. L'implémentation d'un engagement de marché nécessite une analyse plus approfondie de la maladie cible. Les sponsors et experts de la communauté scientifique doivent opérer une série de choix dans la finalisation de l'engagement, notamment au niveau des spécifications techniques, de la conception du contrat et de la tarification. Il conviendrait d'également adapter cette proposition aux médicaments et appareils médicaux ainsi qu'à d'autres technologies.

cherche à identifier des politiques alternatives susceptibles de promouvoir la croissance équitable et le développement participatif dans les économies à faible revenus. Le Centre travaille avec d'autres institutions pour améliorer la compréhension par le public des pays industrialisés des avantages économiques, politiques et stratégiques d'une amélioration du niveau de vie des pays en développement.

Le Réseau de recherche politique pour la santé mondiale (Global Health Policy Research Network, PRN) est un programme du Center for Global Development qui réunit des experts du domaine de la santé publique, de l'économie et d'autres sciences sociales et des domaines techniques pour développer des sujets politiques originaux relatifs à la santé mondiale. Le PRN, qui est soutenu par la Bill & Melinda Gates Foundation, cherche à améliorer le résultat des décisions prises par les donateurs dans le domaine de la santé mondiale en :

- fournissant une vaste base de preuves sur les opportunités politiques et les contraintes pour l'aide publique et privée dans le secteur de la santé.
- Proposant de nouvelles personnes et de nouvelles perspectives tant multidisciplinaires que globales dans l'analyse de la politique de la santé pour augmenter la solidité du débat.
- Supportant le développement de solutions innovantes sur le financement de la santé mondiale et d'autres problèmes politiques.

Outre, l'engagement de marché, d'autres groupes de travail du PRN ont contribué à *Des millions de vies sauvées : réussites dans le domaine de la santé mondiale (Millions Saved : Proven Successes in Global Health)* et étudient :

- Comment développer une base d'informations complète et crédible dans le domaine des flux financiers dirigés à la santé mondiale en réponse aux besoins de données des politiques et des programmes.
- Comment stimuler les agences de développement à réaliser des évaluations d'impact rigoureuses des principaux projets de développement de manière à ce qu'ils contribuent à la connaissance mondiale de ce qui fonctionne.

Pour plus d'informations sur le PRN, visitez le site www.cgdev.org/globalhealth.

Où trouver davantage d'informations ?

Le rapport du groupe de travail est disponible à l'adresse www.cgdev.org/vaccine. Le rapport détaille entièrement notre analyse et comprend une explication plus détaillée de la manière dont peut

être conçu l'engagement de marché. Le site comprend également une feuille de calcul qui permet aux utilisateurs d'analyser la taille et l'efficacité des engagements de marché pour la malaria, l'HIV et la tuberculose dans le cadre d'hypothèses sur les caractéristiques des vaccins et les structures des contrats.

Pour plus d'informations, veuillez contacter Owen Barder au Center for Global Development, par e-mail à obarder@cgdev.org ou par courrier à l'adresse suivante : 1776 Massachusetts Ave. NW, Suite 301, Washington, DC 20036, téléphone : (202) 416-0700.

Membres du groupe de travail

Ruth Levine, Center for Global Development (Co-président); Alice Albright, The Vaccine Fund (Co-président); Michael Kremer, Harvard University, The Brookings Institution, and Center for Global Development (Co-président); Abhijit Banerjee, Massachusetts Institute of Technology; Amie Batson, The World Bank; Ernst Berndt, Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology; Lael Brainard, The Brookings Institution; David Cutler, Harvard University; David Gold, Global Health Strategies; Peter Hutt, Covington & Burling; Randall Kroszner, University of Chicago; Tom McGuire, Harvard University Medical School; Tomas Philipson, U.S. Food and Drug Administration; Leighton Read, Alloy Ventures; Tom Scholar, International Monetary Fund; Raj Shah, Bill & Melinda Gates Foundation; David Stephens, Emory University; Wendy Taylor, BIO Ventures for Global Health; Adrian Towse, Office of Health Economics; Sean Tunis, U.S. Department of Health and Human Services; Sharon White, UK Department for International Development; Victor Zonana, Global Health Strategies.

Les membres du groupe de travail agissent en leur nom personnel et ce rapport ne représente pas nécessairement l'opinion de l'organisation de laquelle ils sont membres.