

Médicament: La demande toujours molle

• **L'effet stimulant de la baisse des prix pas encore visible**

• **L'année s'achèverait avec une croissance proche de zéro**

L'EFFET de la baisse des prix de médicaments n'est pas encore visible sur le volume des ventes. Le cœur des achats dans les pharmacies d'officine se situe sur les produits de moins de 60 dirhams. Ils représentent 92%.

A fin septembre (données IMS Health, Maroc), les ventes des médicaments du marché privé en volume se sont stabilisées, avec une progression de 0,6%. C'est la même tendance observée en valeur: 0,9 point de recul. L'effet stimulant de la baisse des prix sur la demande n'est pas encore visible.

Le chiffre d'affaires cumulé des 9 mois de l'exercice s'est établi à 6,74 milliards de dirhams. Sur l'ensemble de

l'année, les projections le stabilisent à 9 milliards de DH, avec une petite progression de 0,2%.

saient les pronostics des industriels. La «catastrophe» tant redoutée ne s'est pas produite même s'il a fallu pour certains,

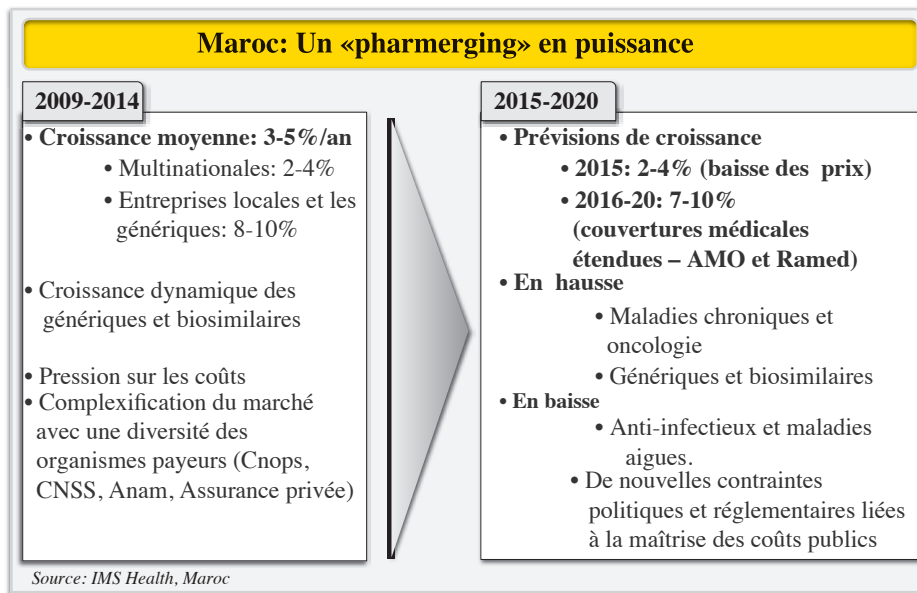
faire hors appels d'offres de l'Etat), assure le délégué général de l'Association marocaine des industries pharmaceutiques, Abdelmajid Belaiche. En volume, la croissance du marché s'établirait à 2,2% en 2014.

Le sujet des prix des médicaments est l'un des rares qui soudent les acteurs de l'industrie pharmaceutique. L'enjeu de la protection des marges en valait le coup. Au printemps, lorsqu'il a fallu négocier avec les pouvoirs publics la réforme de la structure tarifaire, les divergences entre les «nationaux» et les «multinationales», les génériqueurs et les autres ont été momentanément mises en veilleuse. Ces fissures fragilisent la position de l'industrie dans le dialogue avec les pouvoirs publics au point que le ministre de la Santé n'aurait pas exprimé la moindre réserve sur l'abandon du contrats programme du secteur. □

A. S.



Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com



Même s'il va falloir attendre un peu plus de recul pour avoir une évaluation plus détaillée de l'impact de la réforme tarifaire, cette évolution montre que le marché a mieux résisté que ne le prédi-

réviser leurs prévisions. A l'instar de cette multinationale qui a estimé à 20 millions d'euros la moins-value sur ses revenus. Au mieux, l'année devrait s'achever avec une croissance zéro (NDLR: chiffre d'aff-

Désirez-vous conduire une étoile ?

De belles opportunités sur toute la gamme.

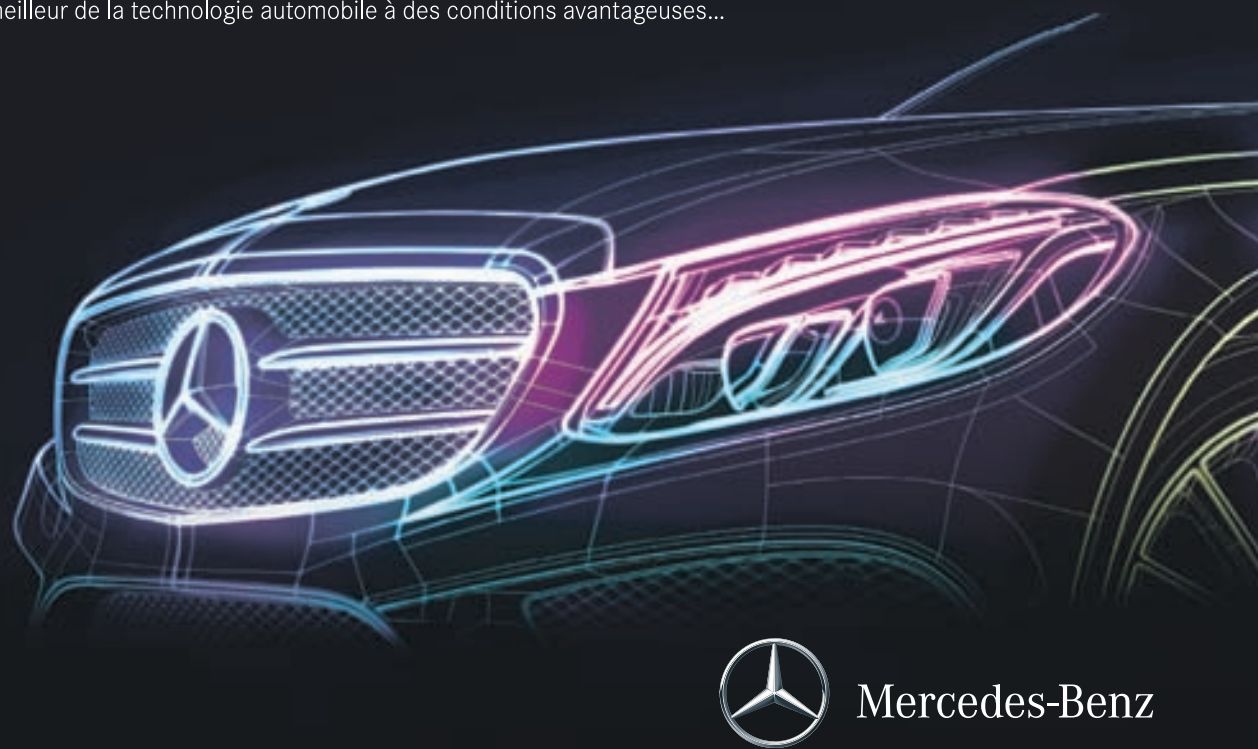
Conduire une étoile est un privilège, une source d'émotion et de plaisir ! Profitez de nos opportunités de fin d'année pour partir au volant de votre nouvelle Mercedes et bénéficier du meilleur de la technologie automobile à des conditions avantageuses...

www.mercedesbenz.ma

Classe B Diesel

dès **259 000** Dh

Jusqu'au 31 décembre



Mercedes-Benz

Auto Nejma
IMPORTATEUR EXCLUSIF

Casablanca : Km 10, Route d'El Jadida - 0522 65 09 90

Rabat : Avenue Hassan II, Lot Vita n°40 - 0537 79 97 99

Réseau : Agadir - 0528 23 98 32 • El Jadida - 0523 37 37 08 • Fès - 0535 74 83 72

Marrakech - 0524 42 01 47 • Meknès - 0535 52 52 41 • Safi - 0524 46 20 40

Tétouan - 0539 99 30 40



Les «big pharma» redessinent

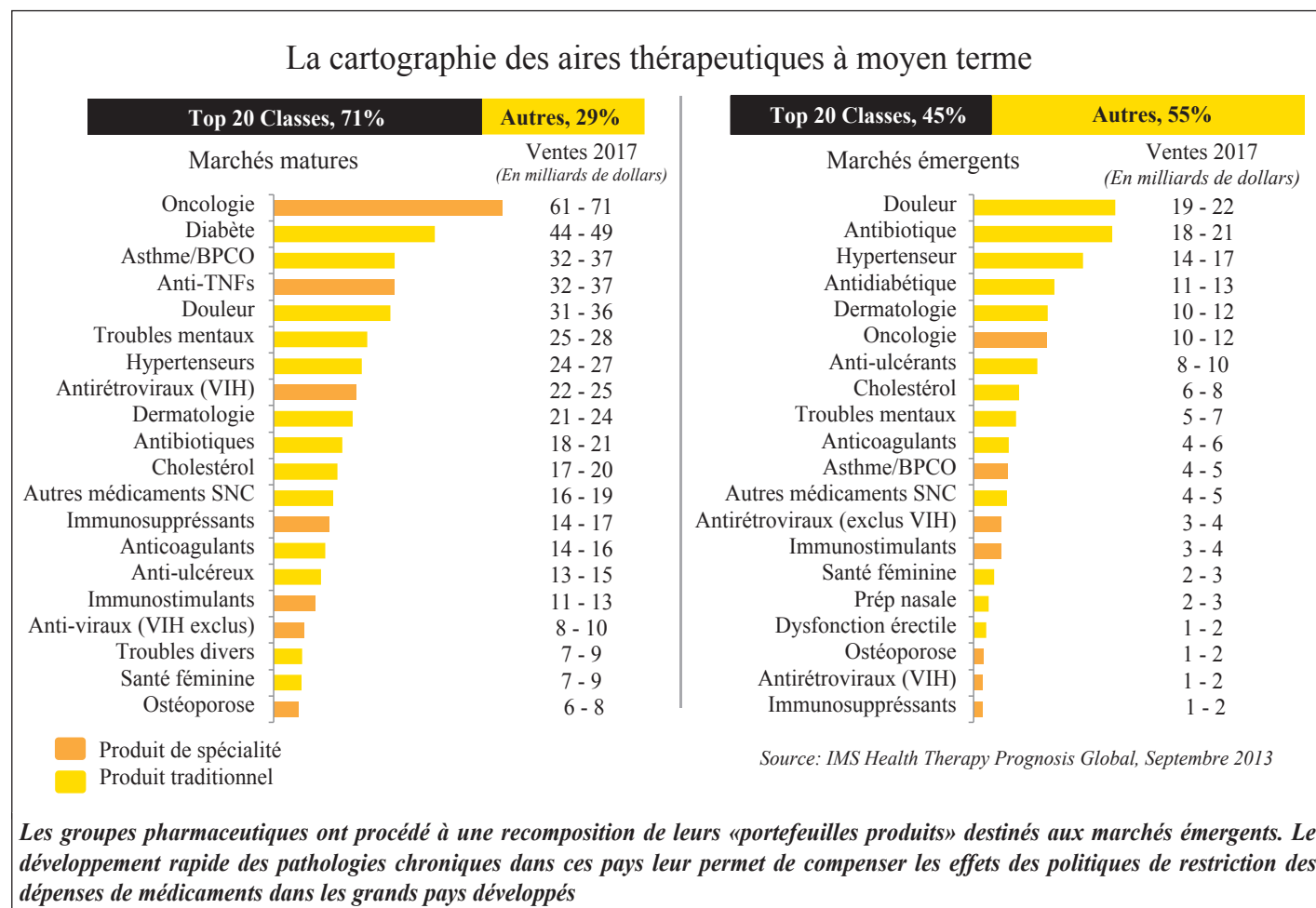
• L'oncologie, priorité numéro 1 dans la R&D des majors

• Accès aux soins vs prix du médicament: «Il n'y a pas de solution miracle»

Claude Le Pen est l'un des meilleurs spécialistes mondiaux de l'économie de la santé. HEC, docteur en épistémologie économique et en sciences économiques, il est professeur agrégé à Paris Dauphine où il dirige le master d'économie de la santé. Claude Le Pen est intervenu à la 18e Journée des pharmaciens fabricants répartiteurs à Casablanca.

- L'Economiste: Au Maroc, au-delà du prix du médicament, il faut gérer le dilemme de l'accès aux soins. Comment concilier ces deux impératifs?

- Claude Le Pen: C'est le grand paradoxe des dépenses de santé en général et des dépenses pharmaceutiques en particulier: d'un côté, elles sont une conséquence du développement économique et social auquel elles contribuent fortement, mais, d'un autre côté, elles sont financées par des fonds publics qui ne peuvent augmenter indéfiniment. Pour faire face à la demande croissante de santé sans trop augmenter les dépenses publiques, les gouvernements ont tendance à jouer sur les prix qui sont faciles à contrôler. Mais une pression excessive sur les prix peut



décourager la production locale, qu'il s'agisse des firmes nationales ou internationales, et menacer l'emploi. C'est une équation difficile à laquelle il n'existe pas de solution miracle. Je crois quand même qu'il existe des politiques meilleures que d'autres, notamment celles qui sont prévisibles, claires, contractuelles et qui regardent vers le moyen-long terme.

Une des leçons de la grande crise mondiale que nous n'avons encore pas fini de traverser, c'est que les pays qui s'en sortent le mieux sont ceux qui ont su préserver une forte base industrielle et un bon équilibre entre des activités industrielles et des activités plus séduisantes mais plus

de près de 35 millions d'habitants, à sa croissance économique, au développement des classes moyennes qui aspirent à une meilleure qualité de vie et à des programmes sociaux du type Ramed visant à «solvabiliser» la demande des plus démunis. J'ajoute une certaine tradition

Les stratégies «caméléon»




LA plupart des pays développés se sont engagés dans une politique de réduction des dépenses de santé et dans la guerre contre la surconsommation de la santé. Les dépenses liées au médicament sont souvent les premières visées par les politiques de maîtrise budgétaire.

En réponse, les groupes pharmaceutiques ont déployé plusieurs stratégies pour s'adapter. La spécialisation dans leur domaine d'excellence est une d'entre elles. GSK a, par exemple, surpris tout le monde en abandonnant la cancérologie, un domaine en croissance, pour se spécialiser dans les vaccins et les médicaments sans ordonnance où le groupe estime avoir plus de chance de succès à l'échelle mondiale, observe le Pr. Claude Le Pen. Novartis, en revanche, s'est orienté vers la cancérologie se jugeant capable de construire une position de leader mondial.

Une autre stratégie est l'innovation et le développement technologique dans les sciences du vivant et de la biotechnologie. Le rachat réussi de la firme américaine Genzyme par Sanofi entre dans ce cadre. Une troisième stratégie – qui n'est pas jouée par tout le monde – est la présence sur les marchés les plus dynamiques notamment en Chine et en Asie du Sud-Est. Mais ce sont des marchés difficiles avec une concurrence des firmes locales et des contextes réglementaires non stabilisés. □

volatiles comme la finance ou le tourisme.
- Où voyez-vous, à moyen terme, les gisements de croissance de l'industrie pharmaceutique marocaine?
- Le Maroc est incontestablement sur la liste des pays candidats à devenir des «pharmerging». Cela tient à sa population

pharmaceutique, puisqu'il existe une industrie locale relativement ancienne et des professionnels de santé bien formés. Ce sont les ingrédients que l'on retrouve dans la plupart des pays ayant percé au plan mondial.


بنك المغرب
BANK AL-MAGHRIB

Avis d'Appel d'Offres ouvert sur offres de prix N° 78/DA/2014
(Séance publique)

Il sera procédé le mercredi 31 décembre 2014 à 10H00 dans les bureaux de la Direction des Achats de Bank Al-Maghrib à Hay Riad à Rabat, à l'ouverture des plis relatifs à la mise à la disposition des ressources en régie pour l'assistance informatique aux utilisateurs et la supervision des plateformes (marché cadre sur 3 ans).

Le dossier d'appel d'offres peut être retiré à la Direction des Achats, Service Gestion des Appels d'Offres, sise Avenue Annakhil, Hay Riad, Rabat, Tél : (05 37 54 89 15/52/54). Il peut être envoyé par voie postale ou électronique aux concurrents qui le demandent.

La garantie à première demande provisoire est fixée à la somme de 25 000 DH (vingt cinq mille dirhams).

L'estimation globale du coût des prestations est fixée annuellement au minimum à 2 332 800,00 DH TTC et au maximum à 3 978 000,00 DH TTC.

Le contenu ainsi que la présentation des dossiers des concurrents doivent être conformes aux dispositions de l'instruction relative aux conditions de passation et d'exécution des marchés de la Banque.

Les concurrents peuvent :

- soit déposer contre récépissé leurs plis auprès de la Direction des Achats à l'adresse précitée ;
- soit les envoyer par courrier recommandé avec accusé de réception à l'adresse précitée ;
- soit les remettre au président de la commission d'appel d'offres au début de la séance et avant l'ouverture des plis.

Les dispositions de l'article 8 du règlement de la consultation prévoient la liste des pièces justificatives que le concurrent doit fournir.

la géopolitique du médicament

- Que change, pour les «big pharma», l'extension des pathologies dites de pays «riches» aux pays en développement?

- Traditionnellement, les médicaments les plus vendus dans les pays en développement étaient les antibiotiques, les antiparasitaires et les vaccins. Mais on voit depuis plusieurs années le marché s'orienter vers les pathologies chroniques comme l'hypertension artérielle, le diabète – très prévalent au Moyen-Orient – l'hypercholestérolémie, ainsi que les pathologies dermatologiques ou gastro-intestinales. Cela étant, ces pathologies sont excellentement traitées par des médicaments génériques à faible coût, souvent produits par des firmes locales.

La plupart des grandes innovations ces dernières années visent le cancer ou les maladies auto-immunes comme la polyarthrite rhumatoïde et restent assez largement des médicaments de pays «riches». Ce sont des produits de prix élevés, souvent issus des biotechnologies, destinés à des populations assez restreintes, intervenant souvent en deuxième ou troisième

Les 15 «pays frontières» des marchés émergents			
Croissance attendue des ventes (en milliards de dollars)	Pays	Ventes Pharma 2013 (en milliards de dollars)	Taux de croissance moyenne par an
Asie Pacifique 2,5	Philippines	3	4,5%
	Malaisie	1,6	8,6%
	Bangladesh	1,5	9,8%
Amérique latine 2,5	Chili	2,4	7,8%
	Pérou	1,5	8,2%
	Equateur	1,4	8,8%
Europe de l'Est 0,9	Kazakhstan	1,4	10,5%
Moyen-Orient 2,5	Iran	2,8	4,6%
	Emirats arabes unis	1,6	14%
	Liban	0,8	6,9%
Afrique 2,1	Maroc	1,3	4,4%
	Tunisie	0,8	10%
	Ghana	0,4	11,7%
	Kenya	0,6	17,2%
	Ethiopie	0,5	9,4%

Source: IMS Health Market Prognosis, Données en prix fabricant et hors remises et ristournes

Les «pays frontières» regroupent des marchés qui connaîtront une croissance des ventes de médicaments se situant entre 250 millions et 1 milliard de dollars dans les 5 prochaines années

intention après échec d'une première ligne de traitement et restant d'administration délicate avec, par exemple, la nécessité

de nombreux cancers, et notamment dans le cancer du sein ou celui du colon, a ouvert un champ de recherche

d'un respect rigoureux de la chaîne du froid. Le modèle de croissance des marchés émergents est celui d'un marché de masse à bas coût alors que la R&D de la «big pharma» est plutôt orientée vers des marchés de niche à coûts élevés.

- Vers quelles familles thérapeutiques s'oriente la R&D des majors mondiales de la pharmacie?

- L'oncologie reste sans conteste le premier domaine de recherche international. La découverte de gène de susceptibi-

considérable. Une dizaine de mutations génétiques sont actuellement systématiquement étudiées dans l'espoir de trouver des traitements qui neutralisent leurs effets oncogènes. Le très vaste champ des maladies auto-immunes (NDLR : polyarthrite, spondylarthrite, maladie de Crohn, etc.) reste également un domaine attractif de même que les maladies virales avec l'apparition récente de médicaments susceptibles d'éradiquer le virus de l'hépatite C. Il existe également une recherche importante dans le domaine des vaccins avec l'apparition de nouveaux concepts et de nouvelles techniques de production utilisant le génie génétique. En revanche, peu de recherche en antibiothérapie, faute sans doute de connaissances scientifiques nouvelles, même si le besoin de nouveaux produits reste important. □

Propos recueillis par Abashi SHAMAMBA

Pour réagir à cet article: courrier@leconomiste.com



Là où il passe il laisse des traces





Le vrai sujet c'est l'accès aux soins!



• La baisse des prix de médicaments, une condition nécessaire

• Il faut renforcer la transparence sur les commissions d'AMM et de pharmacovigilance

• De gros efforts à faire sur la chaîne logistique

- L'Economiste: Quels premiers retours avez-vous de l'impact de la baisse des prix de médicaments?

- Rachid Lamrini, président du Conseil de l'Ordre des pharmaciens fabricants répartiteurs: C'est très tôt pour évaluer les incidences de cette baisse faute



Rachid Lamrini,
président du
Conseil de
l'Ordre des
pharmaciens
fabricants répartiteurs: «Nous
pouvons toujours
améliorer la qualité des moyens
de transport des médicaments
(Ph. COPFR)

de recul suffisant. Souffrez donc que je ne puisse pas apporter de réponses précises à cette question. Tout ce que je peux vous dire, c'est que beaucoup de spécialistes prévoient une augmentation des volumes de ventes, ce qui pourrait être intéressant. Encore faut-il attendre pour savoir dans quelles proportions.

Par ailleurs, en tant que président du Conseil de l'Ordre des pharmaciens fabricants et répartiteurs, je dirais que l'im-

pect le plus pertinent à mesurer est celui de l'évolution de l'accès des citoyens aux soins. Je rappelle que c'est la motivation principale qui avait guidé cette réforme. Cet accès ne pourra évoluer de façon efficiente que grâce à la généralisation de la couverture médicale qui constitue, selon la Constitution, un droit de tous les Marocains dans le cadre du droit à la santé. Pour le moment, la problématique de l'accès aux soins et aux médicaments

reste toujours posée.

- Il se dit que le processus lié aux AMM serait opaque en plus des soupçons de corruption qui pèsent sur la chaîne...

- Concernant les procédures, la loi 17-04 portant code du médicament et de la pharmacie et la réglementation aujourd'hui en vigueur offrent bien le cadre

pour assurer la sécurité et la qualité des médicaments mis sur le marché. Ce dernier est cependant à nos yeux perfectible étant donné que nous sommes toujours en attente de certains textes d'application

majeurs comme celui de l'AMM, de l'inspection, de la pharmacovigilance et de la publicité des médicaments et des études cliniques entre autres.

D'un autre côté, je travaille personnellement dans le secteur depuis bientôt une vingtaine d'années et je n'ai jamais entendu parler de soupçons de corrup-

tion et il ne me paraît pas «responsable», ni juste de laisser passer un tel message aux lecteurs. Par contre et en termes de transparence, nous n'avons jamais cessé au niveau du Conseil de l'Ordre des pharmaciens fabricants répartiteurs d'appeler à renforcer cet aspect, notamment par la publication en ligne des informations sur les commissions d'AMM, les commissions de pharmacovigilance et sur les ruptures de stocks comme c'est le cas dans tous les pays développés.

- 200 tonnes de produits pharmaceutiques périmés «pourrissent» au dépôt central de Berrechid. Quelle réflexion cela vous inspire-t-il?

- Nous avons effectivement appris au niveau de notre Conseil cette information par voie de presse suite à une déclaration du ministre de la Santé. Il est évident qu'une situation pareille doit être accompagnée de mesures correctives pour y remédier et éviter tout gaspillage. Je ne suis pas habilité à me prononcer sur ce sujet dont je ne connais ni les tenants,

ni les aboutissants. Cependant, la problématique des périmés et des destructions de stocks impropres à la consommation constitue un quotidien pour les industriels et les grossistes répartiteurs.

La maîtrise des outils de la «supply-chain» dont les niveaux de stock et la gestion des prévisions de façon optimale ainsi que celle des approvisionnements et de la planification constituent la clé pour limiter les impacts néfastes de cette problématique. □

Propos recueillis par
Abashi SHAMAMBA

La consommation moyenne des médicaments s'élève à 400 DH/an et par habitant. C'est moins de la moitié de celle des pays du Maghreb

Des changements réglementaires à digérer

L'INDUSTRIE pharmaceutique va devoir absorber des changements importants dans les domaines réglementaires, d'accès aux soins et des prix des médicaments. Les pharmaciens répartiteurs se posent des interrogations légitimes par rapport à leur profession.

En axant les débats de leur 18e journée sur l'impact de la baisse des prix sur l'industrie et la répartition pharmaceutique, les pharmaciens fabricants et répartiteurs se sont attaqués à un sujet stratégique pour tout le secteur. Le Conseil de l'Ordre des pharmaciens a, au passage, réussi le tour de force de réunir plus de 250 personnes émanant de toutes les composantes de l'industrie

pharmaceutique. Une véritable prouesse dans une activité minée par de graves dissensions.

Deux conférenciers de marque, le Pr. Rachid Mrabet, consultant et ancien directeur général de l'Iscae et le Pr. Claude Le Pen, expert international et économiste de la santé (voir entretien en pages 16 et 17) étaient conviés à la manifestation. Le premier a présenté l'état des lieux et les perspectives d'avenir de l'industrie pharmaceutique au Maroc et le second a apporté un regard international de ces problématiques. □

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

Fonds des Nations Unies pour l'Enfance (UNICEF) Rabat-Maroc Annonce de Recrutement « Communication Assistant » – grade GS6

Description des tâches

Sous la supervision du « Communication Specialist » du bureau de l'UNICEF, la ou le « Communication Assistant » aura pour principales tâches :

- Mettre à jour le site web et les plateformes des médias sociaux de manière innovante dans l'objectif d'en renforcer l'impact vis à vis des audiences clés en respect des guidelines de l'organisation
- Appuyer la mise en œuvre du plan de communication
- Assurer l'interface avec les prestataires de services et suivre les commandes engagées
- Gérer la photothèque du bureau et la documentation électronique (collection, stockage, reproduction, diffusion).
- Assurer l'appui administratif et logistique de la section communication, participer aux visites de projets et appuyer l'organisation des événements et assurer leurs documentations
- Assurer la documentation des rencontres avec les partenaires et en faciliter l'organisation et le suivi, drafte les correspondances de la section et répondre aux sollicitations de routine qui lui sont adressées.
- Assurer le traitement financier des requêtes des partenaires y compris au niveau du système interne de gestion, assurer le suivi des avances et des liquidations faites aux partenaires en coordination avec ces derniers et préparer des rapports réguliers sur la situation financière des engagements
- Assurer toute autre tâche liée à la section communication sous la supervision du chef de la section.

Qualifications et expérience requises:

- Diplôme de Baccalauréat complété, de préférence, par deux années d'études techniques ou universitaires dans un domaine lié à la mission de l'Organisation
- Six ans d'expérience démontrant une progression au niveau des responsabilités techniques avec une expérience en matière de communication (média, annonceur, agence...). L'expérience dans la gestion des plateformes de médias sociaux constituera un atout.
- Langues requises: Arabe – Français - Anglais

Valeurs	Compétences transversales	Compétences Fonctionnelles
<ul style="list-style-type: none"> • Engagement • Intégrité • Respect des cultures différentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Travail en équipe • Communication • Recherche de performance et gestion axée sur les résultats 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacité d'Analyse • Capacité de recherche et d'apprentissage • Planification et organisation • Expertise technique

Conditions de travail :

- Durée : Contrat de 24 mois renouvelable selon disponibilité des fonds;
- Le travail se base au bureau de l'UNICEF Maroc à Rabat, avec de fréquents déplacements nationaux;
- Le salaire est fixé selon la grille de staff national du Système des Nations Unies au Maroc (grade GS6).

Les candidat(e) s'intéressés sont invités à faire parvenir leurs candidatures (CV détaillé et lettre de motivation) au plus tard le 28 décembre 2014,

par email à l'adresse : ssadeq@unicef.org en copiant l'adresse : ylaasri@unicef.org
ou par courrier à l'adresse : 13 bis, rue Jâafar As Sadik, Agdal, Rabat, Maroc

Les candidatures doivent porter la mention : **Recrutement Communication Assistant**

Seuls les candidat(e)s présélectionné(e)s seront appelé(e)s à un entretien avec les responsables de l'UNICEF au courant du mois de janvier 2015, avec un test écrit.

L'UNICEF encourage les candidatures féminines.