

Cours IASP, 1ère année

Choix des médicaments

Prof. Pascal BONNABRY
Pharmacien-chef

Pharmacie des HUG
Genève



OBJECTIFS

Diapositives
pour l'examen



- Savoir situer le médicament à l'hôpital dans le contexte du marché des médicaments en Suisse
- Avoir compris les notions d'innovation thérapeutique, de médicament essentiel et de médicament à faible valeur ajoutée
- Pouvoir expliquer les intérêts de limiter le nombre de médicaments disponibles
- Connaître les 3 principaux critères de choix des médicaments
- Avoir compris l'impact potentiel du marketing et la notion de conflit d'intérêt
- Savoir expliquer l'importance d'une évaluation indépendante et objective
- Avoir compris les notions de recommandations d'utilisation (« guidelines ») et de suivi des prescriptions

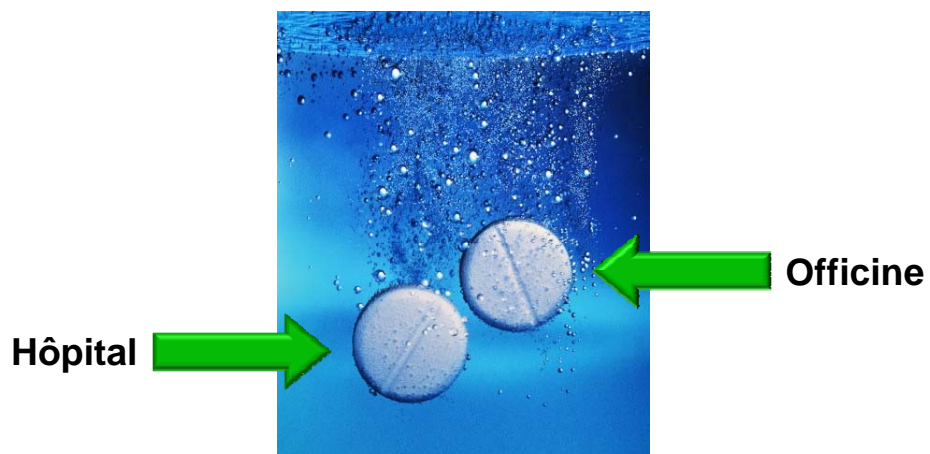
INTRODUCTION

Le médicament à l'hôpital, c'est quoi?

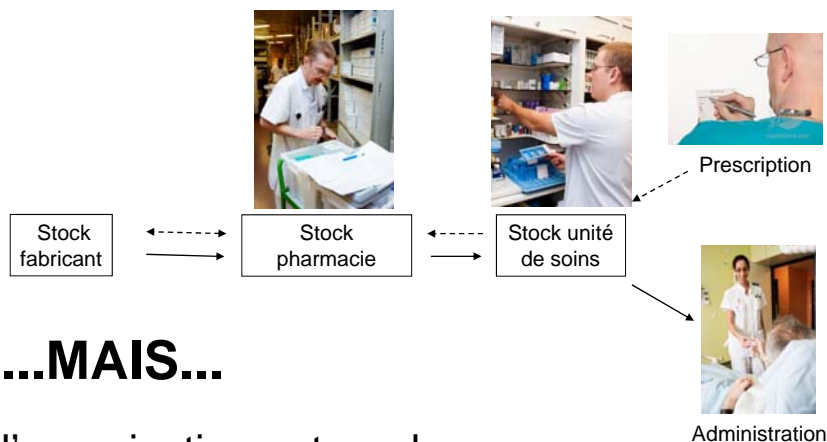


INTRODUCTION

C'est la même chose qu'en officine...



INTRODUCTION



...MAIS...

l'organisation autour du médicament est très différente

INTRODUCTION

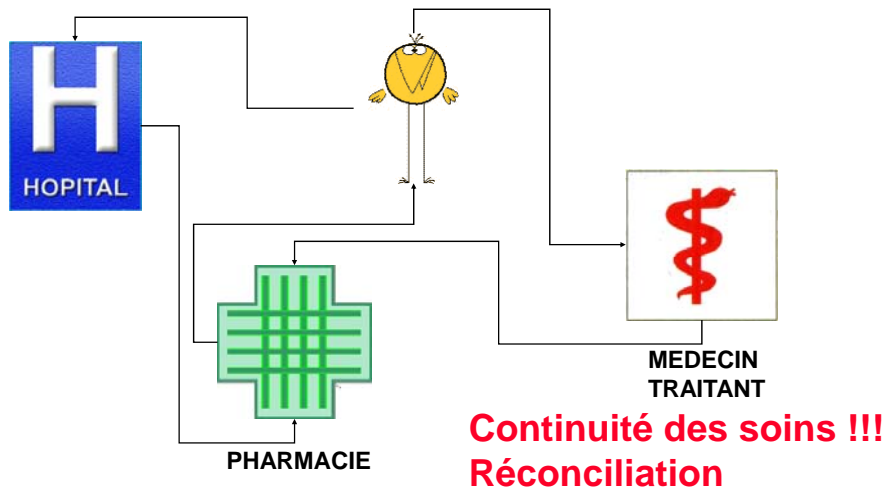
Il est possible de définir des règles internes à l'hôpital ...



... et de limiter le nombre de médicaments utilisés

INTRODUCTION

Quant aux patients, ce sont les mêmes!!!



MARCHE MONDIAL DU MEDICAMENT

856 milliards de dollars en 2012

PRINCIPALES CLASSES THÉRAPEUTIQUES EN 2012
(classification ATC de niveau 3, en % du marché mondial)

Source: IMS Health.

Antinéoplasiques	4,3%
Anticholestérolémiants	3,6%
Antulcéreux	3,0%
Anti-TNF	2,9%
Antipsychotiques	2,7%
Insulines humaines	2,4%
Antiviraux HIV	2,2%
Antidépresseurs et stabilisateurs de l'humeur	2,2%
Antiépileptiques	1,7%
Antagonistes de l'angiotensine II	1,6%

Ces dix classes représentent 27 % du marché mondial en valeur.

www.leem.org/article/marche-mondial-0

MARCHE MONDIAL DU MEDICAMENT

856 milliards de dollars en 2012

LES 10 PRODUITS LES PLUS VENDUS DANS LE MONDE EN 2012

Source : IMS Health.

Produit	Laboratoire	Classe thérapeutique	Part de marché mondiale en 2012
SERETIDE	GSK	Antiasthmatiques	1,0%
HUMIRA	ABBOTT	Anti-inflammatoires	1,0%
CRESTOR	ASTRAZENECA	Anticholestérolémiants	1,0%
ENBREL	PFIZER	Anti-inflammatoires	0,9%
NEXIUM/NEXIUM	ASTRAZENECA	Antiacides	0,9%
REMICADE	MERCK/COO	Anti-inflammatoires	0,9%
ABILIFY	BMS/OTSUKA	Neuroleptiques	0,8%
LANTUS	SANOFI	Antidiabétiques	0,8%
MATHERA	ROCHE	Antihypertenseurs	0,7%
CYMBALTA	LILLY	Antidépresseurs	0,7%
TOTAL			8,6%

www.leem.org/article/marche-mondial-0

MARCHE MONDIAL DU MEDICAMENT

856 milliards de dollars en 2012

LES 10 PREMIERS GROUPES PHARMACEUTIQUES MONDIAUX EN 2012

Source : IMS Health.

		Chiffre d'affaires (en Mds)	Part de marché
1	NOVARTIS (Suisse)	50,7	5,9%
2	PFIZER (Ets-Uis)	46,9	5,5%
3	MERCK & CO (Ets-Uis)	40,2	4,7%
4	SANOFI (France)	37,8	4,4%
5	ROCHE (Suisse)	34,7	4,1%
6	GLAXOSMITHKLINE (Royaume-Uni)	32,7	3,8%
7	ASTRAZENECA (Royaume-Uni)	32,0	3,7%
8	JOHNSON & JOHNSON (Ets-Uis)	27,8	3,2%
9	ABBOTT (Ets-Uis)	26,8	3,1%
10	TEVA (Israël)	24,7	2,9%
	Dix premiers laboratoires	354,5	41,4%

www.leem.org/article/marche-mondial-0

MARCHE SUISSE DU MEDICAMENT

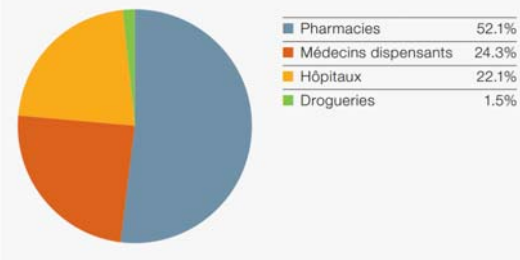


- **En Suisse**

- 7'800 médicaments enregistrés
- 19'000 unités de vente différentes

Marché suisse des médicaments en valeur

Volume de marché en 2012:
5 082,6 mio CHF (en termes de prix de fabrique, 100%)



Source: IMS Health GmbH, Hergiswil, 2013.

Interpharma, Le marché du médicament en Suisse 2013

QUESTIONS

- Est-il nécessaire d'avoir autant de médicaments à disposition ?
- Pourquoi y en a-t-il autant ?



ME TOO / GENERIQUES

- **Objectif: gagner des parts de marché** dans des domaines lucratifs
 - hypercholestérolémie
 - hypertension artérielle
 - dépression
 - maladies inflammatoires
 - reflux gastro-oesophagien, ulcères
 - ...

ME TOO



- Concurrencer des molécules protégées par un brevet
- Molécules proches, mais différentes
- Effort de recherche à rentabiliser
- Prix similaire
- **Apport thérapeutique: en général faible**

ME TOO

		Nombre DCI	Nombre spécialités
Antihypertenseurs	anticalciques	9	29
Antihypertenseurs	IECA	11	25
Antidépresseur	ISRS	6	34
Antiulcéreux	IPP	5	12
Hypolipémiants	statines	5	21

GENERIQUES



- Concurrencer des molécules dont le brevet est échu
- Molécules, dosage et forme pharmaceutiques identiques
- Pas d'effort de recherche (uniquement bioéquivalence)
- **Prix inférieur**
- **Apport thérapeutique: nul**

GENERIQUES

		Nombre spécialités	Nombre préparations
paracétamol	Panadol	21	84
AAS	Aspirine	11	20
diclofénac	Voltarène	18	155
ibuprofène	Brufen	21	79
TOTAL		71	338

MEDICAMENTS DE CONFORT

- Destinés à traiter des pathologies mineures
- Efficacité pas toujours démontrée
- Apport sur le plan de la santé publique discutable
- Souvent en vente libre
- **Apport thérapeutique: confort**

MEDICAMENTS DE CONFORT

- **Exemples**
 - comprimés à sucer contre le mal de gorge
 - crème / comprimés contre les jambes lourdes
 - expectorants

QUESTION

- Combien de médicaments sont au minimum nécessaires ?



NOMBRE DE MEDICAMENTS



- **Médicaments essentiels OMS**

- Correspond aux besoins minimaux en médicaments pour un système de soins de santé de base
- Maladies prioritaires choisies sur la base de leur intérêt actuel et futur du point de vue de la santé publique



www.who.int/medicines

NOMBRE DE MEDICAMENTS



- **Médicaments essentiels OMS**

- **Liste principale:**
env. 300 médicaments
- **Liste complémentaire:**
env. 100 médicaments
nécessité:

< 400

- d'installations diagnostiques
- d'installations de surveillance de soins médicaux
- d'une formation spécialisée



www.who.int/medicines

STRATEGIE A L'HOPITAL



- Multiplicité des médicaments disponibles
 - Utilité parfois proche, parfois faible
 - Evolution des dépenses
- **Sélection de médicaments de référence**
- Publication d'une liste
- Utilisation d'autres médicaments soumise à condition

NOMBRE DE MEDICAMENTS

- **Hôpital - HUG**
 - 1'100 articles dans la liste des médicaments
 - 2'000 articles en stock

= juste milieu?



HOPITAL: LE JUSTE MILIEU?

- **Analgésiques non opioïdes**

Liste OMS

ac. acétylsalic.
ibuprofène
paracétamol

Liste HUG

ac. acétylsalic.
ibuprofène
paracétamol
diclofénac
celecoxibe

Commerce

ac. acétylsalic.
ibuprofène
paracétamol
diclofénac
celecoxibe
+ 20 autres

3

5

26

VERS UNE UTILISATION RATIONNELLE



- Constituer une **liste restrictive** des médicaments disponibles = ce que l'on peut utiliser
- Emettre des **recommandations** (=guidelines) d'utilisation = comment il faut les utiliser
- **Suivre la consommation** et évaluer la **compliance** des médecins à la liste et aux directives d'utilisation
- **Faire évoluer** la liste et les directives en fonction des nouveautés

INTERETS D'UNE LISTE RESTRICTIVE



- Permettre un enseignement de la pharmacothérapie aux médecins
- Limiter le risque d'erreurs de dispensation en limitant la gamme disponible
- Faciliter une gestion optimale des stocks
- Obtenir des conditions d'achat avantageuses



COMMISSION DES MEDICAMENTS



- **Missions (ASHP)**
 - Etablir un formulaire, basé sur des critères d'efficacité, de sécurité et de coûts
 - Minimiser le nombre de médicaments ayant le même usage
 - Etablir des procédures pour un usage rationnel (cost-effective)
 - Mettre sur pied des enseignements sur les médicaments
 - Participer à des activités d'assurance-qualité de la prescription, la distribution, et l'administration
 - Suivre et évaluer les effets indésirables
 - Disséminer les recommandations à tout le personnel soignant

ASHP statement, AJHP 1992;49:2008-9

COMMISSION DES MEDICAMENTS



- **Principales missions (HUG, 1995)**
 - Sélectionner les meilleurs médicaments
 - Etablir et tenir à jour annuellement la liste des médicaments admis à la prescription
 - Choisir un petit nombre de médicaments au sein d'une classe thérapeutique, afin de permettre un enseignement de pharmacothérapie raisonné et efficace
 - Emettre des directives
 - Procéder à des contrôles d'utilisation

COMMISSION DES MEDICAMENTS

- **Composition**
 - Multidisciplinaire (moyenne: env. 10 pers.)
 - médecins: toujours
 - pharmaciens: toujours
 - infirmières: parfois
 - acheteurs: parfois
 - directeurs: parfois
 - Présidée le plus souvent par le pharmacien ou le pharmacologue clinique (hôp. UNI)
 - Représentative des différentes disciplines cliniques
 - Experts externes

CRITERES DE CHOIX DES MEDICAMENTS



1. Efficacité
2. Tolérance, Sécurité
3. Coût

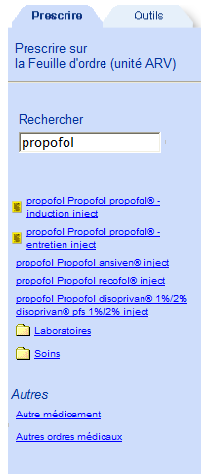
DECISIONS A L'HOPITAL



- Utilisation **justifiée dans tous les cas**, malgré le coût: **promouvoir** l'usage
- Utilisation **justifiée dans certains cas** bien définis: **cadre** l'usage
- Utilisation **non justifiée**: **empêcher** l'usage

**Négocier
le prix d'achat**

COMMUNICATION



Prescription



Edition papier



<http://pharmacie.hug-ge.ch/infomedic/listmed.html>



Commande

OBTENTION DES MEDICAMENTS



- **Liste des médicaments**
= disponibles pour tous les médecins
- **Produits spécifiques**
= usage restreint
- **Médicaments hors listes**
= validation préalable

PRODUITS SPECIFIQUES



- **Limitation à:**
 - un service
 - un consultant prescripteur
 - un diagnostic
 - une seconde intention

EMETTRE DES RECOMMANDATIONS



- Comment utiliser les médicaments
 - Au niveau de la commission des médicaments
 - Au niveau des services
 - Par des spécialistes
- **Difficulté principale:**
suivi de la compliance

EMETTRE DES RECOMMANDATIONS

• Infectiologues

DIVISION DES MALADIES INFECTIEUSES
DEPARTEMENT DE MEDECINE INTERNE



RESPIRATOIRE INFERIEURE (1)	Durée (j) (typo/total)	SWITCH		Mesures particulières
		IV(tm)	ORAL	
Bronchite aiguë				Pas d'antibiotiques
Bronchite aiguë sur COPD	05-7/5-7		Co-trimoxazole 1forta/12h ou Clarithromycine 500mg/12h ou Amoxicilline/clavulan 625mg/8h ou Cefuroxime axetil 250mg/12h ou Quinolone respiratoire	
Pneumonie Communautaire hospitalisée	2-3/10- 10/10-15	Ceftriaxone 2g/24h ± Clarithromycine 500mg/12h ou Amoxicilline/clav 1.2g/8h ± Clarithromycine 500mg/12h ou Quinolones Respiratoires Levofloxacine Ivipo 500mg/12h si interaction importante entre macrolides/immunopresseurs (cyclosporine, etc.)/antiviraux ou si résistance élevée à la pénicilline	Céfuroxime axetil 500mg/12h ± Clarithromycine 500mg/12h ou Amoxicilline/clavulan 625mg/8h ± Clarithromycine 500mg/12h ou Quinolone respiratoire	Antigène de légionelles négatif dans les urines, considérer de stopper Clarithromycine S.pneumoniae macrolides R : >20% S. pneumoniae pénit R : 0.1-2mg/L : Amoxicilline/clavulan Ivipo >2mg/L : Vancomycine Iv 1g/12h ou Levofloxacine poiv 500mg/12h + S.pneumoniae : traiter 10 j et 3-5j affortie M. pneumoniae : traiter 2-3 sem Legionelle spp : traiter 2-3 sem +R aux quinolones en augmentation *En l'absence de complications (épanchement pleural)

PRESCRIPTION INFORMATISEE

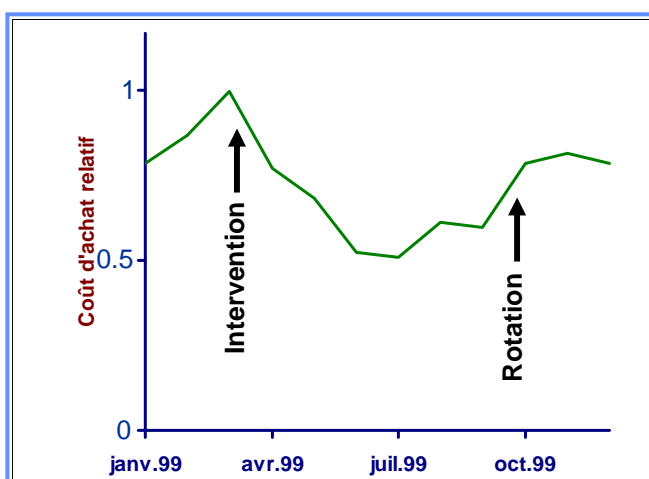
The screenshot shows a medical information system interface for a patient named MILLENEUFCENT Trentesix (né le 01/01/1936, 73 ans, M). The interface includes a navigation bar with options like 'Page de garde', 'Résumé du dossier', 'Notes de Suite', 'Laboratoires', 'Prescription', 'Formulaires', 'Imagerie', 'Accès Dossier', 'Anamnèse', and 'Transmissions CRBées'. A 'Prescrire' sidebar is visible on the left. The main content area displays an 'Alerte méropénem' (meropenem alert) with the following text: 'Vous avez prescrit un antibiotique hors liste des médicaments HUG. Veuillez évaluer si l'utilisation d'un médicament alternatif sans restriction est possible (par exemple impénème ou céfépime)'. Below this, there are 'Indications' for meropenem use, such as 'Infection avec germes résistants à l'impénème et sensible au méropénème'. A 'Continuer' button is present at the bottom of the alert. The footer of the interface shows 'PBON le 23/03/09 à 15:19:18' and 'DEVELOPPEMENT 23/03/09 15:19:48'.

SUIVI DE L'UTILISATION



- **Nécessaire de suivre l'utilisation:**
 - pour évaluer la qualité de la prescription
 - pour mesurer la compliance aux directives internes
 - pour maîtriser les coûts
 - pour identifier des évolutions

SUIVI DES CONSOMMATIONS



oméprazole
(Antra®)

Hôpital de gériatrie, HUG, 1999

QUESTION

- Impact de la publicité sur l'action des professionnels ?



CRITERES DE CHOIX DES MEDICAMENTS



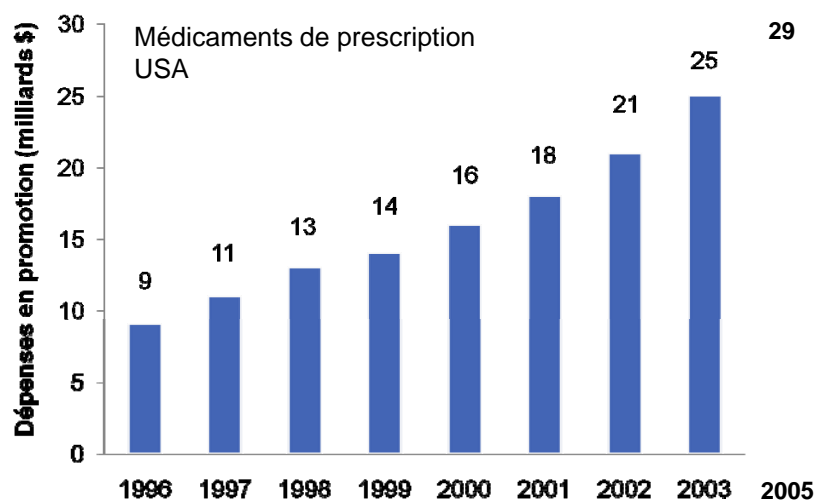
- **Conflits d'intérêts**
 - Une grande partie de la recherche clinique est sponsorisée par l'industrie
 - partenariats leaders d'opinion - firmes
 - Certaines études ont pour seul but d'introduire un produit dans l'hôpital
 - Importance du rôle neutre de la commission des médicaments
 - Séparer clairement recherche et budget hospitalier

IMPACT EXTERNE DE LA LISTE HOSPITALIERE



- **Praticiens**
 - quittent l'hôpital avec leur habitudes
 - l'hôpital reste une référence
- **Industrie**
 - outil de marketing auprès des praticiens
- **Officine**
 - lié à l'influence sur les praticiens

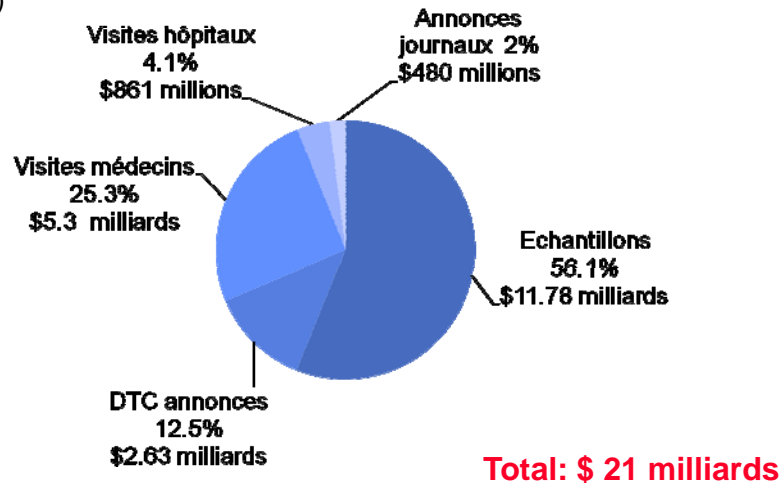
INVESTISSEMENT EN MARKETING



IMS Health

DEPENSES EN PROMOTION

Médicaments de prescription
USA (2002)



ECHANTILLONS

- **Traitement de l'hypertension**

- 92% affirment choisir des diurétiques ou des β -bloquants comme thérapie initiale
- Si des échantillons sont disponibles, 91% des médecins utilisant des échantillons choisissent un médicament différent de leur choix préféré
- Une fois la tension du patient équilibrée, 69% poursuivent la prescription du médicament débuté sous forme d'échantillon

Chew L, J Gen Int Med 2000;15:478-83

FORMES D'EMBROUILLEMENT



- Visites en tête à tête
- Acceptation de cadeaux, voyages, équipements
- Participation à des repas ou événements sociaux sponsorisés
- Participation à des conférences sponsorisées
- Conduite de recherche sponsorisée
- Implication dans ou utilisation de recommandations sponsorisées
- Conseil à une fondation ou groupe de patient sponsorisé
- Fonction de consultant rémunéré
- Participation à des advisory board
- ...

Moynihan R, BMJ 2003;326:1189-92

PUBLICITE: QUE RETENIR ?

- **La publicité a un impact sur le comportement**
- L'industrie est mieux armée que nous
→ **Ne pas être naïf**
- La quantité de publicités est importante
→ **Filtrer**
- Il faut lutter contre la publicité abusive
→ **Publivigilance**

COMMENT SE DEMELER ?



- Restreindre ou interdire la visite médicale
- Restreindre ou réduire la formation sponsorisée
- Favoriser la formation continue et les sources d'information indépendantes
- Faire campagne pour stopper l'acceptation de cadeaux et voyages
- Faire campagne pour stopper l'acceptation d'honoraires pour des conférences
- Eviter que des chercheurs ayant des conflits d'intérêts conduisent des recherches chez l'être humain
- Réduire la dépendance des journaux médicaux à la publicité
- ...

Moynihn R, BMJ 2003;326:1193-6

MESURES INSTITUTIONNELLES

Charte du fournisseur HUG

Charte du fournisseur

«Pour une déontologie dans les relations commerciales»

Cette charte fixe les règles retenues par les Hôpitaux universitaires de Genève pour établir des relations transparentes et exemptes de conflits d'intérêts avec tout fournisseur.

Un accès aux locaux réglementé
Afin de garantir la confidentialité et l'intimité des patients, l'accès aux lieux de soins est réservé aux fournisseurs.

Les visites aux professionnels
Un fournisseur peut rencontrer des collaborateurs occupant une fonction de cadre (administratif, médical, enseignant ou autre) en tant que membre individuel et sur rendez-vous uniquement. Les représentants doivent s'identifier au moyen de badges personnels délivrés aux représentants de sociétés hospitalières ou nominatives pour ceux régulièrement présents dans les HUG.

Des rencontres en groupe avec un fournisseur peuvent être mises sur pied par un cadre des HUG ou en dehors des modalités. Aucune collation n'est offerte par le fournisseur dans le cadre de ses présentations (démontre réservée l'organisation des congrès).

La qualité de l'information fournie
Les informations fournies et les présentations faites par un fournisseur dans tout domaine (médical, pharmaceutique, technique, informatique, etc.) doivent être par des personnes ayant une formation de base suffisante et des connaissances étendues dans le domaine auquel les produits et les prestations présentés s'appliquent.

Aucun cadeau ni échantillon de médicaments acceptés
Aucun cadeau ou échantillon de médicaments ne peut être remis par les fournisseurs.

Accord avant toute communication
Le fournisseur qui souhaite, dans le cadre de sa communication, informer sur ses relations commerciales avec les HUG, doit obtenir préalablement l'accord écrit des HUG, via le secrétariat général. L'utilisation du logo des HUG est strictement réservée.

Le secret à respecter
Le fournisseur est tenu de garder le secret envers quiconque sur les informations de quelque nature qu'elles soient, dont il a eu connaissance, dans ses rapports avec les HUG.

Une clause de contrat
En devenant partenaire commercial des HUG, le fournisseur s'engage à respecter les règles définies dans cette charte et à en transmettre le contenu à ses collaborateurs. Le non-respect de ces principes entraîne une suspension, voire une rupture des relations commerciales.

11/11/11

HUG
Hôpitaux Universitaires de Genève

CHARTRE DU FOURNISSEUR HUG

Un accès aux locaux réglementé

Afin de garantir la confidentialité et l'intimité des patients, l'accès aux lieux de soins est interdit aux fournisseurs.

Les visites aux professionnels

Un fournisseur peut rencontrer des collaborateurs occupant une fonction de cadre (administratif, médical, soignant ou autre), ceci de manière individuelle et sur rendez-vous uniquement. Les représentants doivent s'identifier au moyen de badges génériques délivrés aux réceptions centrales des sites hospitaliers ou nominatifs pour ceux régulièrement présents dans les HUG.

Des rencontres en groupe avec un fournisseur peuvent être mises sur pied par un cadre des HUG qui en définit les modalités. Aucune collation n'est offerte par le fournisseur dans le cadre de ses présentations (demeure réservée l'organisation des congrès).

La qualité de l'information fournie

Les informations fournies et les présentations faites par un fournisseur dans tout domaine (médical, pharmaceutique, technique, informatique, etc.) doivent l'être par des personnes ayant une formation de base suffisante et des connaissances étendues dans le domaine auquel les produits et les prestations présentés s'appliquent.

CHARTRE DU FOURNISSEUR HUG

Aucun cadeau, ni échantillon de médicaments acceptés

Aucun cadeau ou échantillon de médicaments ne peut être remis par les fournisseurs.

Accord avant toute communication

Le fournisseur qui souhaite, dans le cadre de sa communication, informer sur ses relations commerciales avec les HUG, doit obtenir préalablement l'accord écrit des HUG, via le secrétariat général. L'utilisation du logo des HUG est strictement réservée.

Le secret à respecter

Le fournisseur est tenu de garder le secret envers quiconque sur les informations de quelque nature qu'elles soient, dont il a eu connaissance, dans ses rapports avec les HUG.

Une clause du contrat

En devenant partenaire commercial des HUG, le fournisseur s'engage à respecter les règles définies dans cette chartre et à en transmettre le contenu à ses collaborateurs. Le non-respect de ces principes entraîne une suspension, voire une rupture des relations commerciales.

QUESTION

- Quelle implication pour l'officine ?



IMPLICATION POUR L'OFFICINE



- Critères de choix peuvent être appliqués
 - conseil OTC
 - prescription, en collaboration avec les médecins
- Utile de comprendre le fonctionnement à l'hôpital

CONCLUSIONS



- Beaucoup de médicaments sur le marché: libre concurrence, mais pas utile pour bien traiter les malades
- Sélection des médicaments nécessite:
 - des critères thérapeutiques, pratiques et économiques
 - une grande indépendance
- Indispensable de suivre l'utilisation, sur le plan de la qualité de la thérapeutique et des coûts

ROLE DU PHARMACIEN A L'HOPITAL



- Participation au choix
- Logistique
- Application de la politique
- Suivi de l'utilisation
- Information

**= rôle central en partenariat avec
médecins et infirmiers**