



ETUDE DE CAS : PHILIPPINES

INITIATIVE RITEMED D'UNILAB : RENDRE LES MEDICAMENTS ACCESSIBLES AUX POPULATIONS PAUVRES

Synthèse

Les prix des médicaments aux Philippines sont parmi les plus élevés au monde : 40 à 70 % plus chers que dans les pays voisins, de l'aveu même du ministère philippin de la Santé. Certains d'entre eux coûtent dix fois plus aux Philippines que dans les nations environnantes. Créée en 1945, United Laboratories, Inc. (UniLab) est la plus ancienne compagnie pharmaceutique du pays et demeure l'une des plus importantes. En 2002, afin de soutenir la campagne des pouvoirs publics visant à abaisser le prix des médicaments, UniLab crée RiteMed, une filiale chargée de commercialiser et de distribuer des médicaments génériques de qualité dans les populations pauvres. La société vend ses produits génériques 20 à 75 % moins cher que leurs équivalents sous marque et a atteint en cinq ans son objectif de chiffre d'affaires de 20 millions de dollars, sans sacrifier sa rentabilité. L'étude de cas présente les tensions sociales, juridiques et stratégiques qui ont accompagné cette initiative, ainsi que les solutions trouvées pour les gérer.



Résultats positifs pour les populations pauvres

- Accès à des médicaments de qualité pour des maladies chroniques (par exemple diabète, hypertension) et des maladies mettant en danger la vie du malade (par exemple tuberculose, affections cardiaques) que les populations pauvres ne pouvaient pas acheter autrement.
- La campagne d'éducation à la santé menée par l'entreprise a accru les connaissances de la population et l'a sensibilisée sur des sujets de santé publique ; elle a également permis de gagner la confiance du public dans les médicaments génériques. Elle lui a aussi permis d'avoir davantage d'options, y compris d'avoir recours aux génériques à moindre coût.

Résultats positifs pour l'entreprise

- La société a enregistré des bénéfices six mois seulement après le début de son activité.
- Entre juillet 2002 et septembre 2005, RiteMed a surclassé ses concurrents dans les ventes, la croissance des ventes et les parts de marché.
- RiteMed a gagné de nombreuses récompenses industrielles pour ses pratiques commerciales et la responsabilité sociale de l'entreprise.



Principales contraintes

- *Informations sur le marché* : Manque de connaissances dans l'industrie pour que des entreprises pharmaceutiques produisent des médicaments génériques de manière rentable.
- *Infrastructures matérielles* : Difficultés de distribution en raison de contraintes liées aux infrastructures.
- *Connaissances et compétences* : Manque de sensibilisation concernant l'efficacité des médicaments génériques.

Stratégies clés

- *Adapter les produits et les processus* : Unilab a développé une filiale « générique » séparée appelée RiteMed et a mis en place une stratégie marketing qui consistait à vendre l'ensemble de la ligne « RiteMed » comme des génériques mais également à produire en petites quantités.
- *Investir dans l'élimination des contraintes* : RiteMed a vendu des médicaments en soulignant la conformité avec les exigences réglementaires et a publié des études médicales conformément et au-delà des exigences de la réglementation.
- *Combiner les ressources et les capacités* :
 - RiteMed a travaillé en coordination avec des hôpitaux locaux afin que les médicaments soient plus accessibles.
 - RiteMed s'est impliquée auprès d'associations médicales (pour faire campagne en faveur des génériques dans les médias), a démarché directement les pharmaciens habilités à fournir les titulaires d'une ordonnance médicale, et a éveillé les consciences dans le domaine de la santé afin de rompre avec l'idée que les médicaments génériques étaient inefficaces.



Grille de stratégies

Stratégies

	RiteMed (Unilab)	Adapter les produits et les processus	Investir dans l'élimination des contraintes pauvres	Tirer parti des atouts des populations pauvres	Combiner les ressources et les capacités de différents acteurs	Se concerter avec les gouvernements sur la politique à suivre
Contraintes	Informations sur le marché					
	Cadre réglementaire					
	Infrastructures matérielles					
	Connaissances et compétences					
	Accès aux services financiers					

Opportunités et défis pour le passage à une plus grande échelle

- RiteMed continuera à plaider pour l'utilisation de génériques de qualité et élargira son portefeuille de produits pour répondre aux besoins non encore couverts pour des soins et des médicaments de qualité à des prix abordables pour les populations pauvres.
- RiteMed cherche des opportunités pour impliquer la communauté dans les opérations de son activité principale en tirant profit de l'expérience d'Unilab dans la création de partenariats avec les communautés autour de ses usines pour réemballer certains médicaments. La société dispense des formations sur la manipulation et l'hygiène et propose des apprentissages dans les postes de travail au sein de la communauté. L'initiative fournit des moyens d'existence permanents et durables pour la communauté depuis plus de dix ans. Le programme a également exploité les services de personnes handicapées par l'intermédiaire de la Tahanang Walang Hagdan, une fondation pour les personnes handicapées qui travaillent à l'emballage des médicaments. RiteMed étudie la possibilité de reproduire ce modèle afin d'apporter une valeur ajoutée à la communauté.
- Unilab examine également la manière dont elle peut reproduire le modèle RiteMed dans d'autres pays où elle opère. Des marchés émergents tels que le Cambodge et le Vietnam, où la pauvreté reste un problème majeur et où les services de santé basiques ne sont pas efficaces en comparaison à d'autres pays du sud-est asiatique, pourraient en bénéficier considérablement ; une éventuelle reproduction du modèle permettrait également à Unilab de croître.
- La société continuera de renforcer ses relations avec le gouvernement, en qualité de partenaire privilégié, ainsi que ses partenariats commerciaux avec les principales pharmacies du pays.