

Comment expliquer la résistance de certaines marques aux génériques ?

Étude pilote réalisée en France

Mai 2010



Smart Pharma Consulting

1, rue Houdart de Lamotte - 75015 Paris - France
Tel.: +33 6 11 96 33 78 - Fax: +33 1 45 57 46 59
E-mail: jmpeny@smart-pharma.com

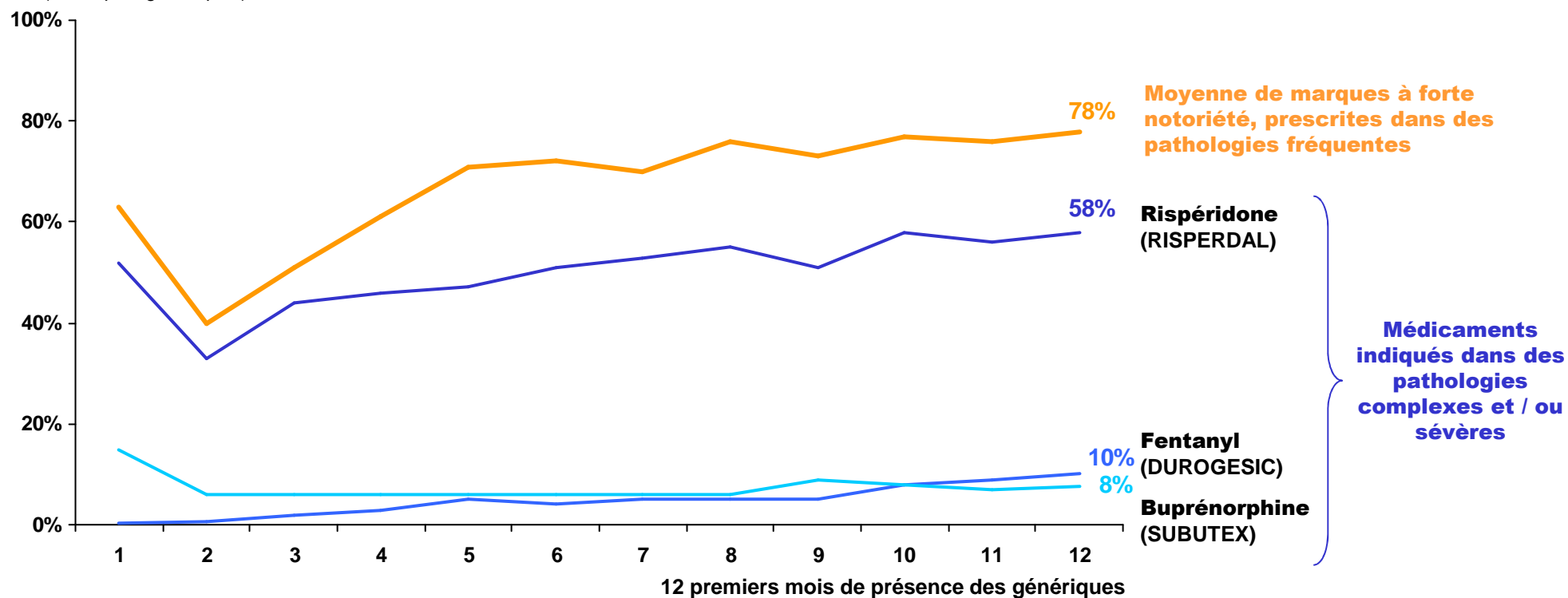
1. Introduction

La pénétration générique de la rispéridone, de la buprénorphine et du fentanyl s'avère inférieure à celle observée pour des molécules plus largement prescrites

Contexte de l'étude

Niveaux de pénétration des génériques en France

En % du total des volumes
(Princeps + génériques)



Source : GERS – Analyses Smart Pharma Consulting

¹ Amlodipine (AMLOR), pravastatine (ELISOR/VASTEN), simvastatine (ZOCOR/LODALES) et venlafaxine (EFFEXOR)

1. Introduction

Cette étude vise à comprendre les facteurs sous-jacents de la moindre dynamique de pénétration des génériques de la rispéridone, de la buprénorphine et du fentanyl

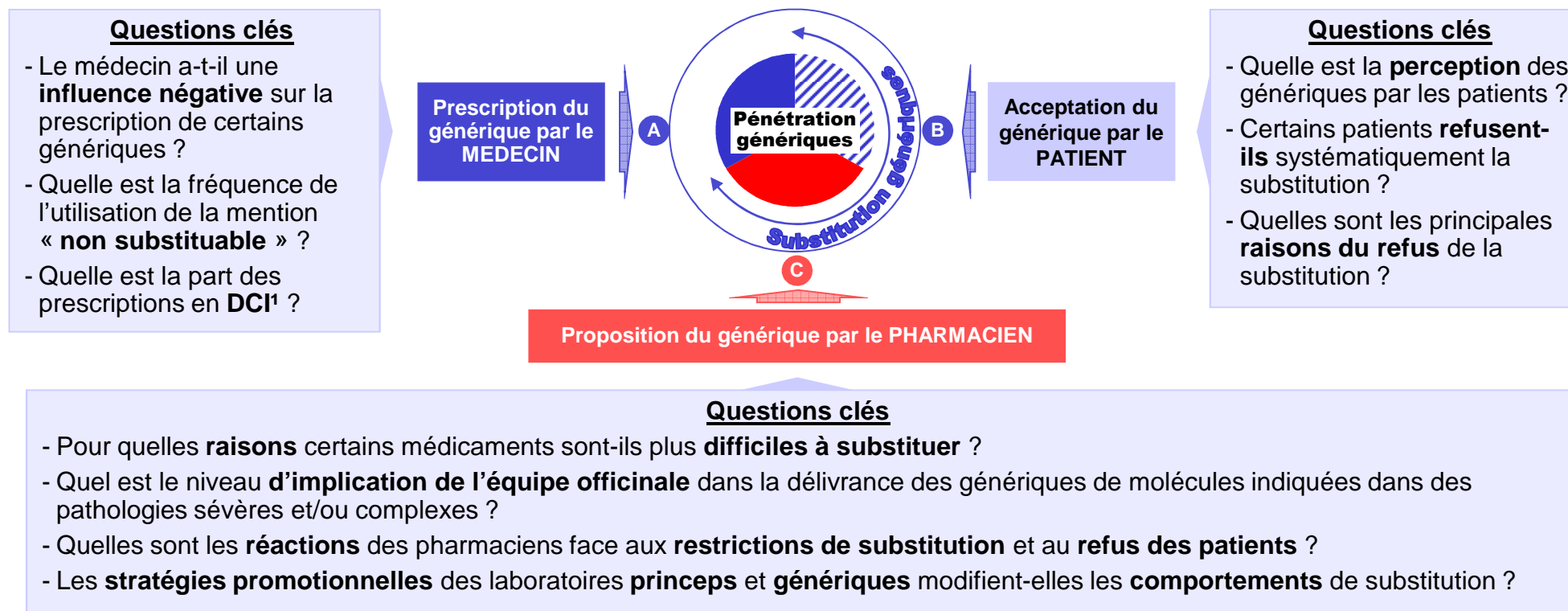
Objectifs de l'étude

- Identifier les facteurs qui déterminent la plus forte résistance de certaines molécules à la concurrence des génériques à partir de l'étude des cas :
 - De la rispéridone (RISPERDAL)
 - Du fentanyl (DUROGESIC)
 - De la buprénorphine (SUBUTEX)
- Analyser les différences observées entre ces molécules
- Comprendre le rôle des différents acteurs (médecins, pharmaciens, patients) dans la dynamique de résistance des princeps
- Identifier les freins spécifiques à la substitution par les génériques pour ces trois molécules
- Anticiper les comportements de substitution et d'achat pour les immunosuppresseurs et anti-Alzheimer prochainement exposés à la concurrence des génériques

1. Introduction

Smart Pharma Consulting a interrogé 50 pharmaciens d'officine afin de répondre à 10 questions clés sur le comportement des médecins, des patients et des pharmaciens

Méthodologie

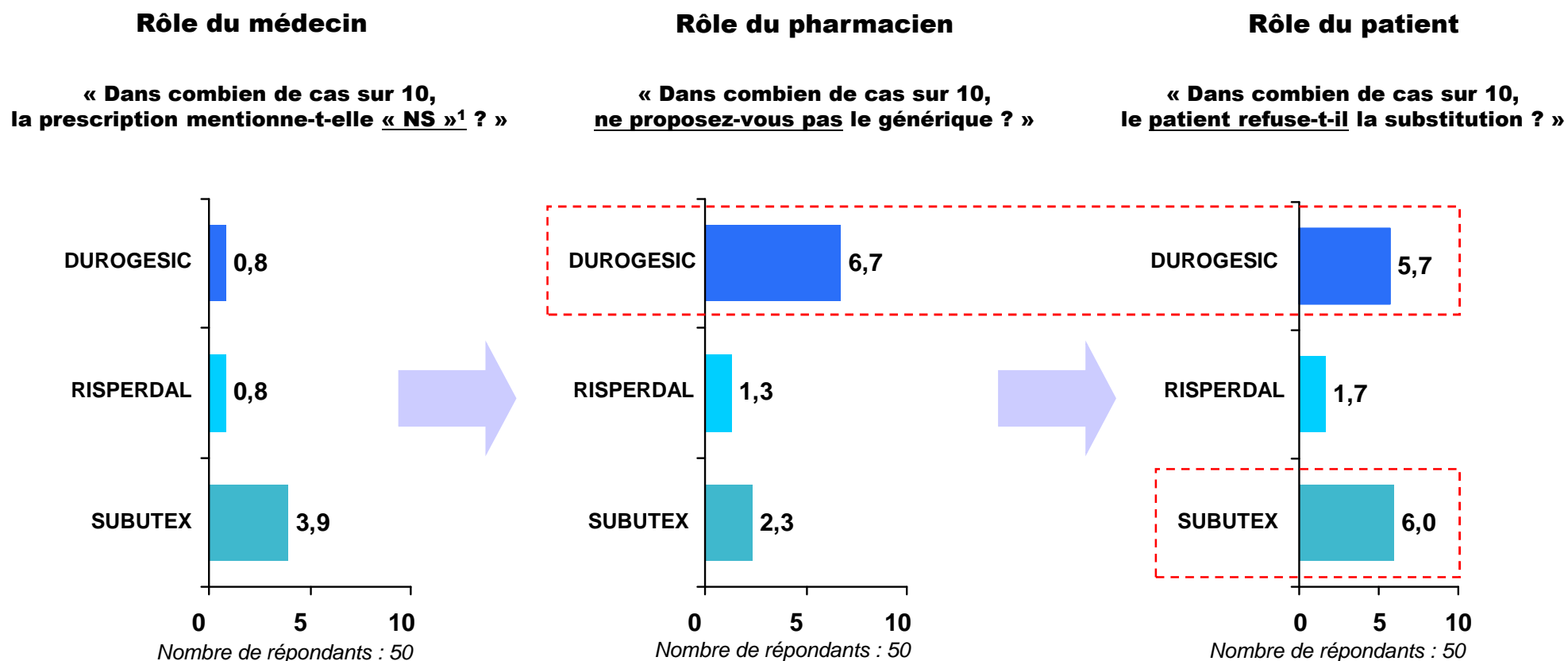


Réalisation de 50 entretiens téléphoniques en avril 2010 auprès de pharmaciens d'officine (étude pilote)

2. Evaluation des comportements actuels

Les freins à la pénétration des génériques de DUROGESIC émanent surtout du patient et du pharmacien, tandis que pour SUBUTEX le patient est de loin le principal obstacle

Rôle des acteurs dans la faible pénétration générique



Source : Entretiens téléphoniques avec 50 pharmaciens d'officine (mai 2010) – Analyses Smart Pharma Consulting

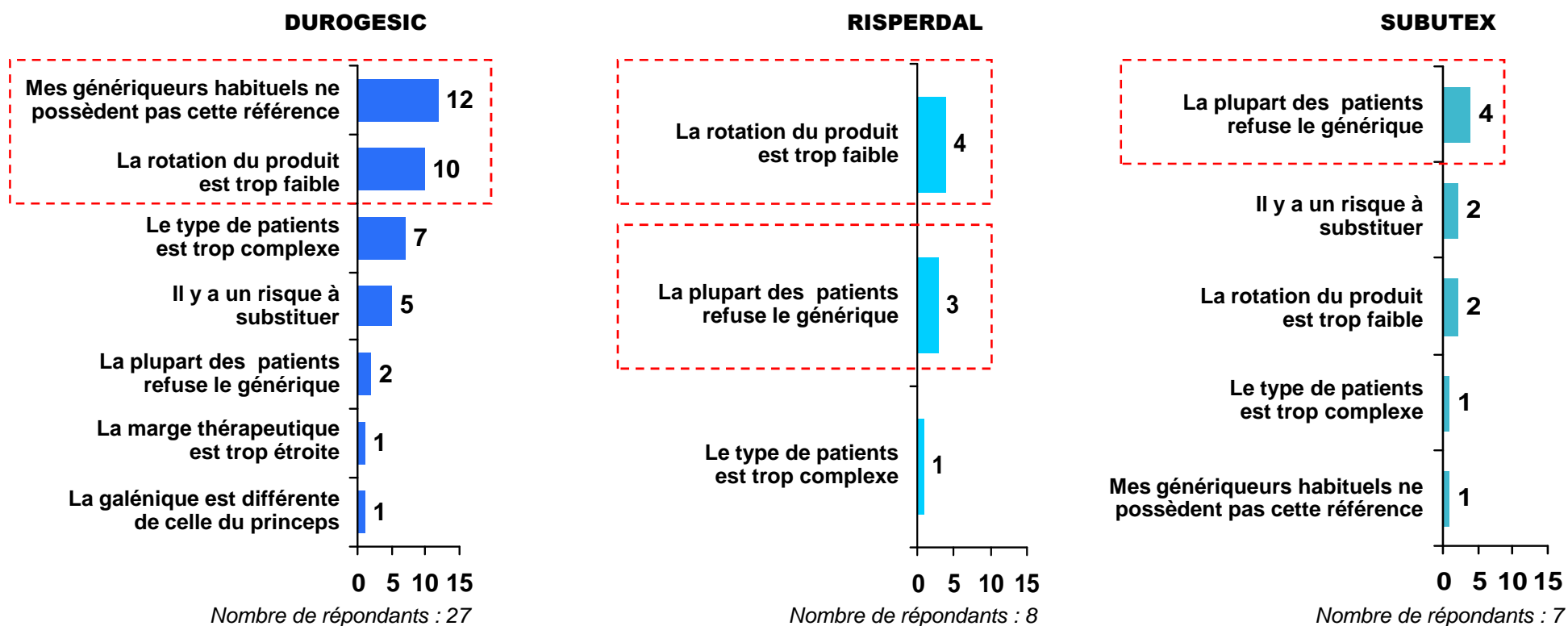
¹ Non substituable

2. Evaluation des comportements actuels

La non-proposition des génériques de DUROGESIC et RISPERDAL vient surtout de l'absence de stock et celle de SUBUTEX du refus fréquent des patients toxicomanes

Raisons de la non-proposition du générique par le pharmacien

« Pour quelle(s) raison(s) ne proposez-vous pas la substitution¹ ? »



Source : Entretiens téléphoniques avec 50 pharmaciens d'officine (mai 2010) – Analyses Smart Pharma Consulting

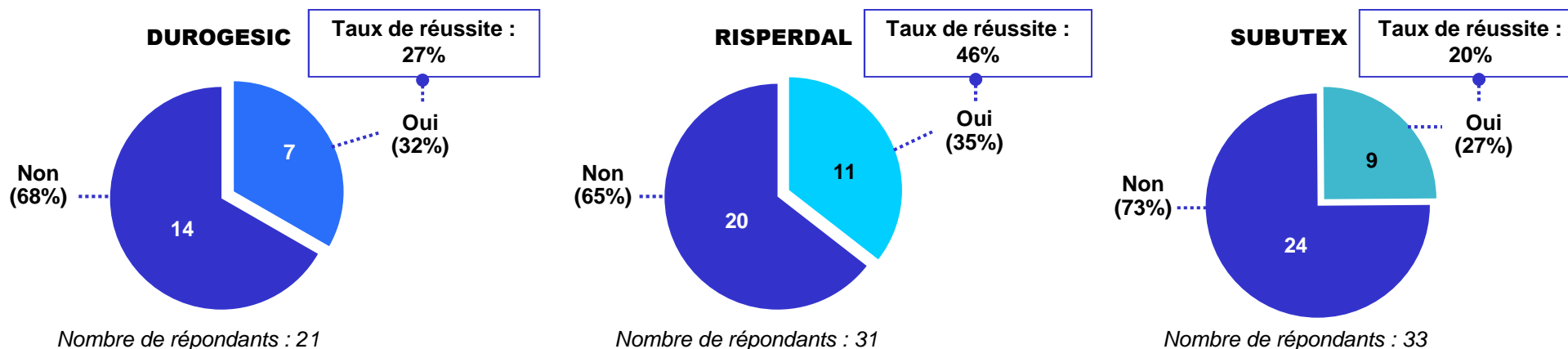
¹ Plusieurs réponses possibles

2. Evaluation des comportements actuels

Les tentatives de conviction des patients d'accepter un générique de SUBUTEX sont limitées et le taux de réussite de la substitution bien plus faible que pour RISPERDAL

Attitude du pharmacien face au refus patient

« Lorsque les patients refusent la substitution, essayez-vous de les convaincre ?
Dans quelle proportion réussissez-vous à les convaincre ? »



Arguments de conviction

- Le prix est un des arguments les plus utilisés par les pharmaciens...
« Je leur dis qu'ils auront droit au tiers payant s'ils prennent des génériques et qu'ils n'auront donc rien à payer » (8)
« J'explique que le générique est moins cher que le princeps » (4)
- ... de même que celui de l'efficacité équivalente
« Je leur dis que le générique est aussi efficace que le princeps » (3)

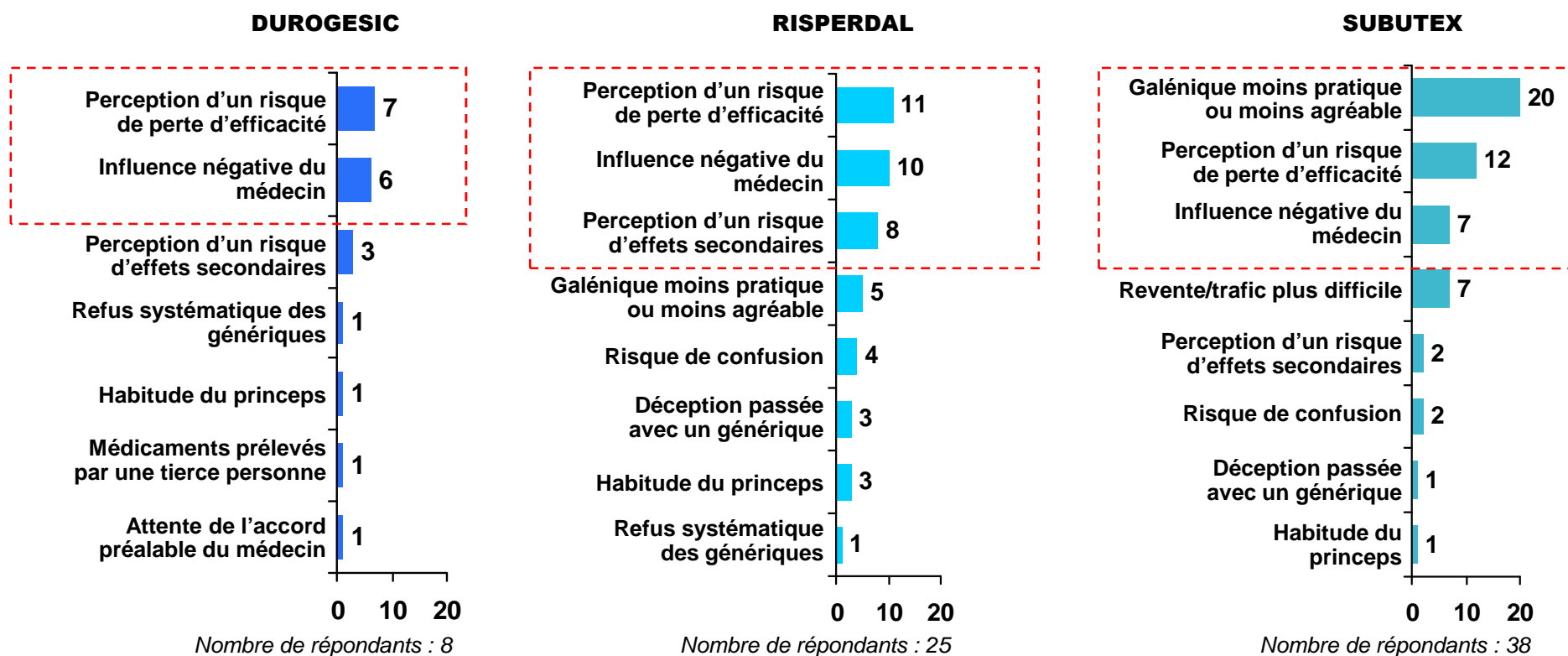
Source : Entretiens téléphoniques avec 50 pharmaciens d'officine (mai 2010) – Analyses Smart Pharma Consulting

2. Evaluation des comportements actuels

Le refus du patient est motivé majoritairement par la crainte d'une moindre efficacité, du générique, par l'influence négative du médecin et/ou par une galénique différente

Raisons du refus du patient

« Pour quelle(s) raison(s) les patients refusent-ils la substitution¹ ? »

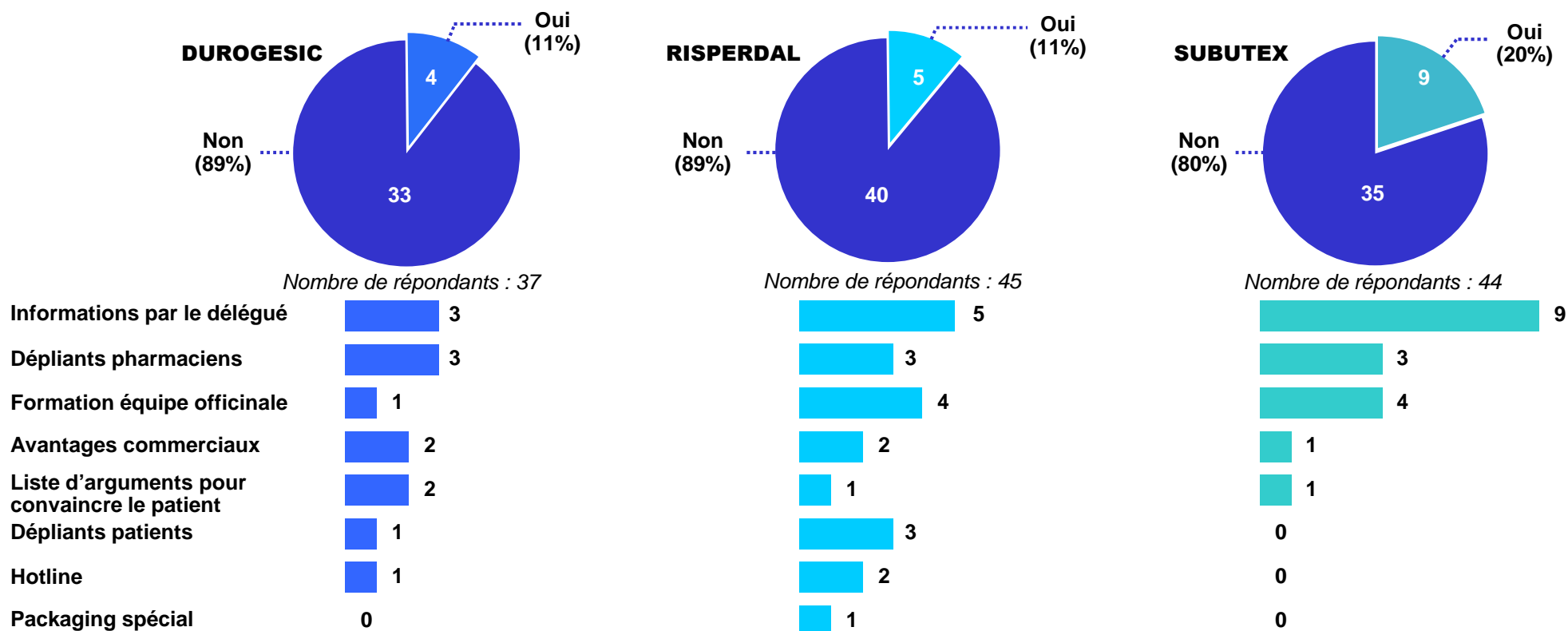


2. Evaluation des comportements actuels

Les initiatives des laboratoires génériques pour faciliter la substitution des molécules sélectionnées dans l'étude semblent relativement limitées...

Initiatives des laboratoires génériques

« Les laboratoires génériques font-ils des efforts particuliers pour vous aider à substituer ? »



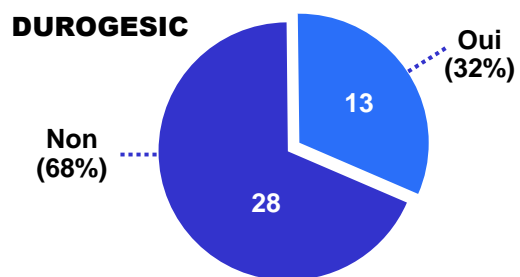
Source : Entretiens téléphoniques avec 50 pharmaciens d'officine (mai 2010) – Analyses Smart Pharma Consulting

2. Evaluation des comportements actuels

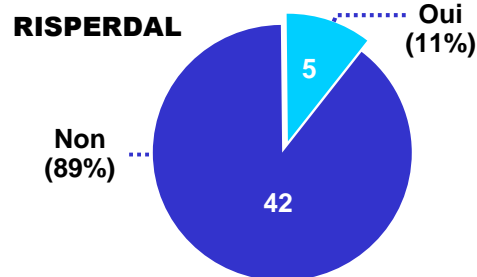
... alors que certains laboratoires princeps tels que Janssen Cilag pour DUROGESIC, se montrent plus actifs auprès des officinaux et des patients

Initiatives des laboratoires princeps

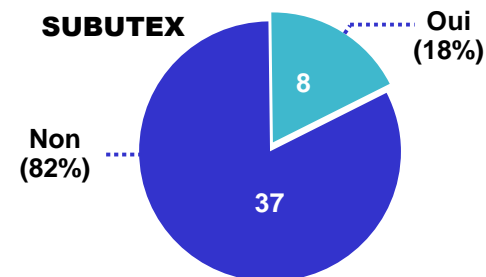
« Les laboratoires princeps mènent-ils des actions particulières sur leurs princeps génériques ? »



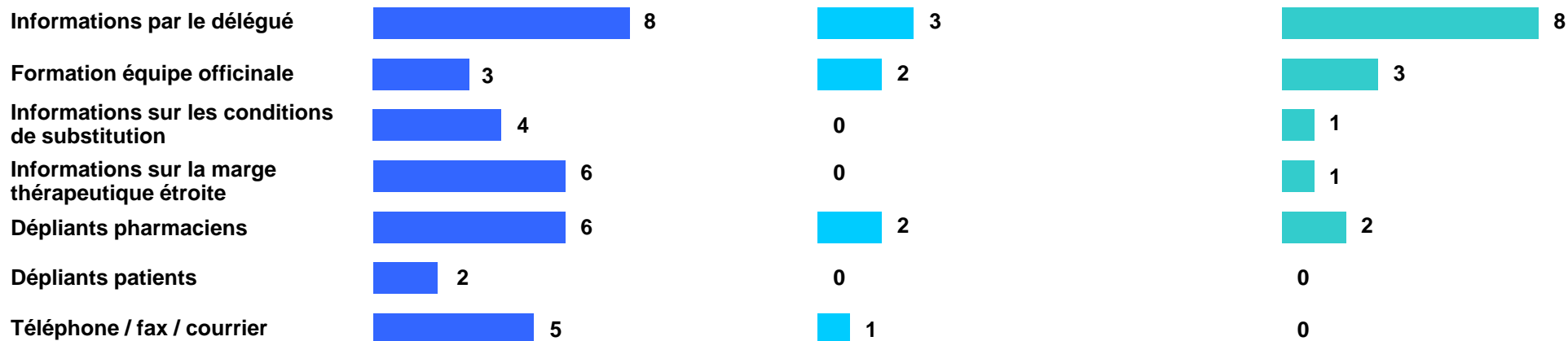
Nombre de répondants : 41



Nombre de répondants : 47



Nombre de répondants : 45



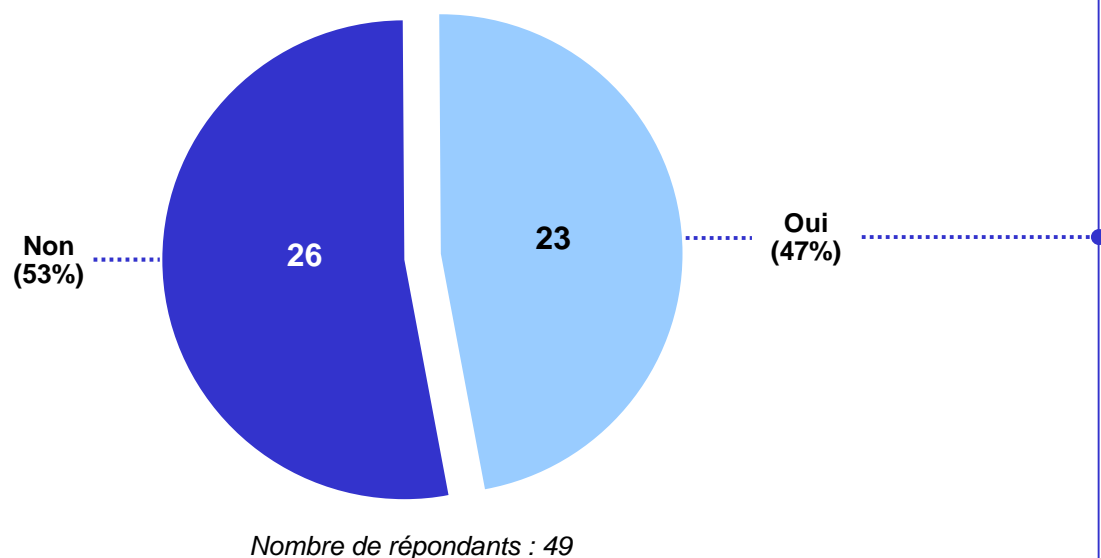
Source : Entretiens téléphoniques avec 50 pharmaciens d'officine (mai 2010) – Analyses Smart Pharma Consulting

2. Evaluation des comportements actuels

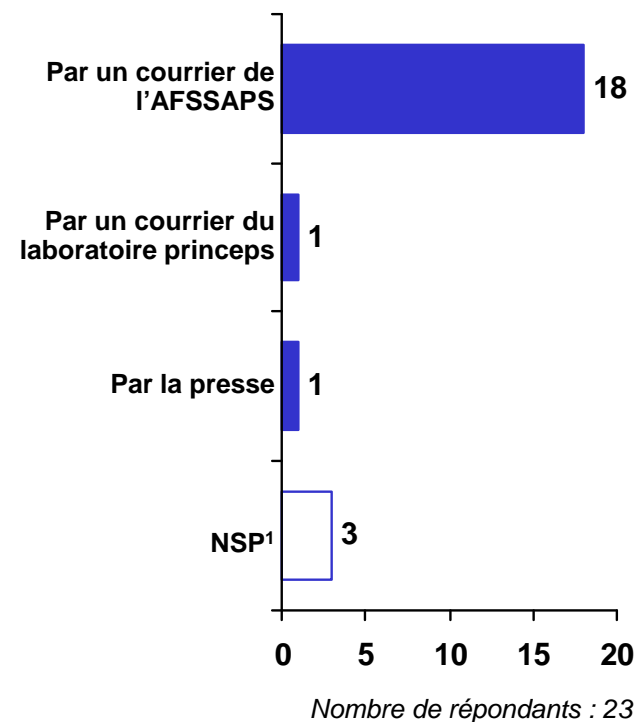
Plus de 50% des pharmaciens interrogés ignorent les restrictions de substitution du fentanyl, telles que mentionnées dans le répertoire des génériques de l'AFSSAPS

Connaissance des restrictions à la substitution de DUROGESIC

« Concernant DUROGESIC, avez-vous été informé(e) des restrictions à la substitution imposées par l'AFSSAPS ? »



« Comment avez-vous été informé(e) ? »

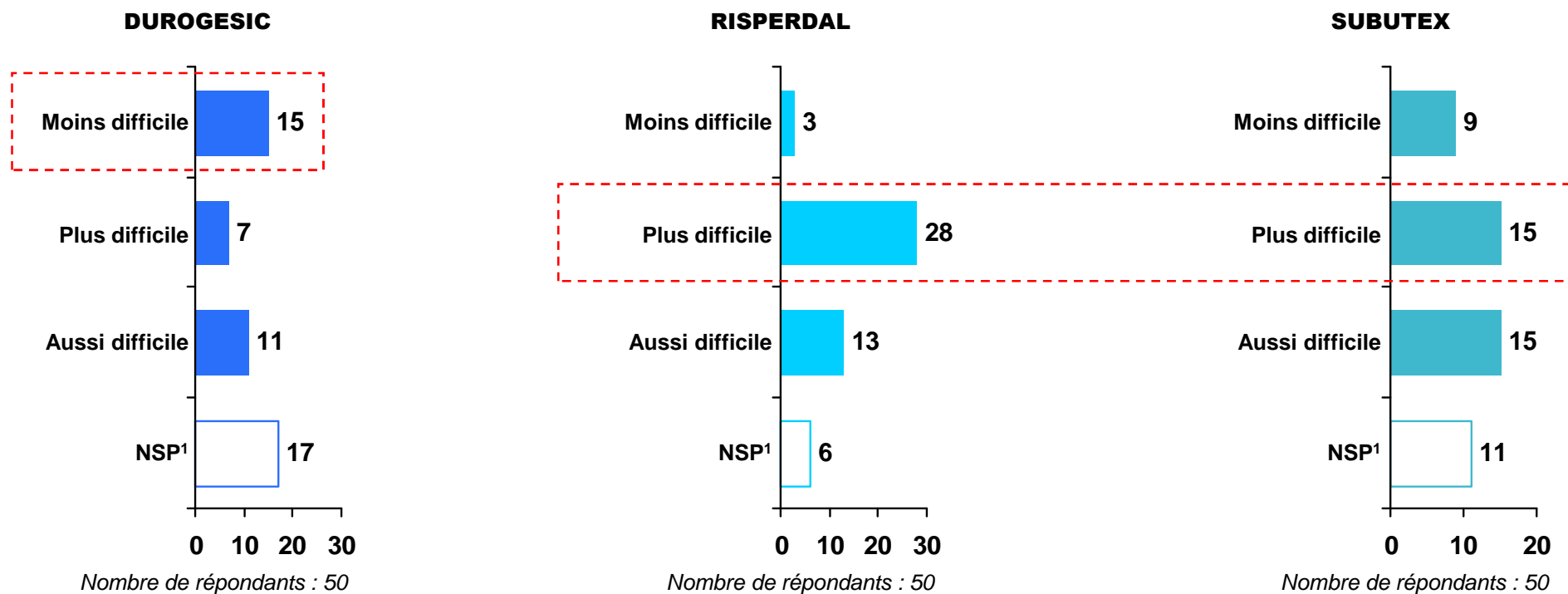


3. Evaluation des comportements futurs

Les pharmaciens pensent que la substitution des immunosuppresseurs sera plus difficile que celle de RISPERDAL et SUBUTEX mais moins que celle de DUROGESIC

Modalités de substitution des immunosuppresseurs

« Pensez-vous que la substitution des immunosuppresseurs sera plus, aussi ou moins difficile que pour... »



Source : Entretiens téléphoniques avec 50 pharmaciens d'officine (mai 2010) – Analyses Smart Pharma Consulting

¹ NSP : Ne se prononce pas car ne commercialise pas le médicament

3. Evaluation des comportements futurs

La moindre substitution des immunosuppresseurs pourrait résulter du refus du générique par de nombreux patients, en raison de la sévérité de leur pathologie

Perception de la substitution des immunosuppresseurs par les pharmaciens

Facteurs limitant la substitution

- **La pathologie traitée est complexe**
« La pathologie est plus délicate » (8)
« Ce type de pathologies est plus compliqué » (4)
- **Les patients greffés sont des patients inquiets qui risquent de se méfier des génériques**
« La substitution sera plus compliquée car les patients seront plus inquiets » (3)
« Les génériques risquent d'être refusés plus systématiquement de peur des effets secondaires » (1)
« La peur des génériques est plus importante chez ces patients » (1) « ... qui ne feront pas confiance » (1)
- **Les patients sont plus réticents à la substitution quand le traitement est commencé depuis longtemps avec un produit princeps**
« La substitution sera difficile, surtout si le traitement a commencé avec un princeps » (3)
« Je délivrerai le médicament prescrit sans le substituer puisque les patients veulent le même traitement qu'à l'hôpital » (1)

Facteurs favorisant la substitution

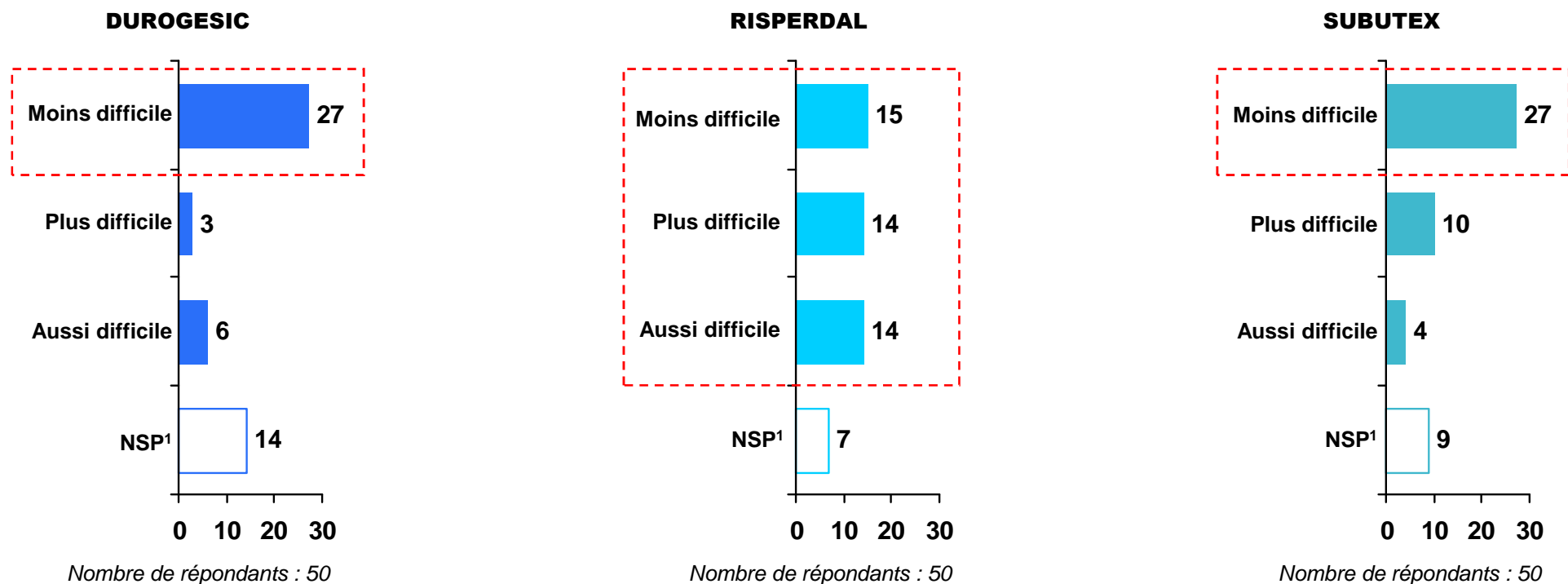
- **Il sera plus facile de discuter avec certains patients...**
« La substitution sera plus facile car il est facile de discuter avec ces patients » (4)
« Ces patients sont moins embêtants » (1)
... qui seront déjà bien informés de leur maladie et des traitements associés
« Ces patients sont des patients informés qui savent se prendre en charge » (1)
- **Si le générique est déjà prescrit à l'hôpital ou en sortie hospitalière, les patients auront alors davantage confiance**
« Les patients sortent de l'hôpital, ils font confiance au personnel soignant qui a plus une démarche de prescription de molécules que de marques » (2)

3. Evaluation des comportements futurs

Le pharmacien perçoit la substitution des anti-Alzheimer comme moins difficile que celle de DUROGESIC et de SUBUTEX, mais aussi difficile que celle de RISPERDAL

Modalités de substitution des médicaments anti-Alzheimer

« Pensez-vous que la substitution des produits anti-Alzheimer sera plus, aussi ou moins difficile que ... »



Source : Entretiens téléphoniques avec 50 pharmaciens d'officine (mai 2010) – Analyses Smart Pharma Consulting

¹ NSP : Ne se prononce pas car ne commercialise pas le médicament

3. Evaluation des comportements futurs

Même si la pathologie est complexe, les pharmaciens considèrent que la substitution des anti-Alzheimer sera peu difficile, car l'achat se fait souvent par les proches aidants

Perception de la substitution des médicaments anti-Alzheimer par les pharmaciens

Facteurs limitant la substitution

- **Les patients sont souvent facilement perdus et méfiants**
 - « La substitution sera plus difficile car le patient sera perdu sans son princeps » (4)
 - « Les couleurs vont changer, ce qui perturbera le patient » (1)
 - « Ces patients ont déjà des doutes sur le princeps, donc ils se méfieront encore plus du générique » (1)
 - « Le patient aura peur que ce ne soit pas très efficace (sauf si autogénérique) » (1)
- **La pathologie traitée est complexe**
 - « L'Alzheimer est une pathologie difficile à traiter » (2)
- **Les médecins mentionneront plus souvent « non substituable » sur les ordonnances (3)**

Facteurs favorisant la substitution

- **Les médicaments seront récupérés par une tierce personne (famille ou aide) qui, en général, ne s'oppose pas à la substitution**
 - « Le médicament est prélevé par une autre personne, la substitution sera donc plus facile » (12)
- **Les patients fragiles opposent moins de résistance à la substitution**
 - « Les patients Alzheimer ne posent pas trop de questions et accepteront ce qu'on leur délivrera » (3)
 - « Les patients nous feront confiance » (1)
- **Les patients atteints de la maladie d'Alzheimer ont souvent l'habitude des génériques**
 - « Ces patients polymédiqués ont l'habitude des génériques » (2)

4. Conclusion

Les stratégies de soutien des marques princeps doivent se construire à partir de l'analyse des barrières à la pénétration des génériques

Evaluation des barrières à la pénétration des génériques

Barrières	DUROGESIC ¹	RISPERDAL	SUBUTEX	PROGRAF	ARICEPT
1. Complexité de la pathologie					
2. Nombre limité de génériques					
3. Faible part de prescriptions en DCI				-	-
4. Faibles rotations de la molécule en officine					
5. Faible proposition du générique par le pharmacien					
6. Fort refus des patients					
Moyenne					

= Barrières très fortes
 = Barrières fortes
 = Barrières modérées
 = Barrières faibles
 = Absence de barrières

Source : Entretiens téléphoniques avec 50 pharmaciens d'officine (mai 2010) – Analyses Smart Pharma Consulting

¹ DUROGESIC bénéficie également de barrières réglementaires, avec les restrictions à la substitution imposées par l'AFSSAPS

4. Conclusion

L'amplification de la résistance « naturelle » de certains princeps aux génériques requiert une analyse fine du comportement des acteurs du marché

Points clés

- Bien que très favorable au générique, le pharmacien peut limiter sa démarche de proposition de la substitution :
 - Lorsque les ventes du princeps sont trop faibles pour justifier la constitution de stocks importants et mobiliser l'équipe officinale
 - Dans les cas de pathologies sévères et/ou complexes, associées à de fortes douleurs ou lorsque les patients sont en fin de vie
 - Lorsqu'il anticipe un refus des patients
- Le pharmacien est peu sensible aux restrictions de substitution de l'AFSSAPS mais respecte la mention « non substituable » du médecin qui peut par ailleurs influencer le patient ou l'inciter à refuser les génériques
- L'enjeu pour les médicaments indiqués dans des pathologies sévères et qui seront prochainement exposés à la concurrence des génériques, tels que PROGRAF et ARICEPT, est d'évaluer précisément le comportement futur des acteurs du marché :
 - Quelle sera la position des autorités de santé vis-à-vis de la substitution de ces molécules ?
 - Quelle sera l'évolution des prescriptions en DCI¹ des médecins et leur inclinaison à écrire « NS » sur leurs ordonnances ?
 - Quelle sera la propension des équipes officinales à proposer les génériques ?
 - Quel sera le degré d'acceptation des patients ou des proches aidants qui effectueront l'achat des médicaments ?
- La réponse à ces questions permettra aux laboratoires innovants de déterminer s'il y a lieu ou non de :
 - Continuer à promouvoir leurs marques princeps auprès des prescripteurs, même après l'arrivée des génériques
 - Mener des actions spécifiques (information scientifique, formation, accompagnement...) auprès des acteurs du marché