



## **Prix des implants médicaux: Analyse du Surveillant des prix et propositions à l'intention des hôpitaux en matière de politique d'achat**

*Selon la Surveillance des prix, il existe un potentiel d'économies important en ce qui concerne l'achat d'implants cardiologiques et orthopédiques. C'est pourquoi elle émet plusieurs propositions à l'intention des hôpitaux pour leur montrer comment abaisser le prix d'achat de ces produits à un niveau acceptable en comparaison européenne.*

*Plusieurs hôpitaux ayant attiré son attention sur la question, la Surveillance des prix a décidé en mars 2007 de procéder à un examen préalable du prix des implants médicaux sur le marché. Elle a donc enquêté pour savoir s'il y a des différences de prix systématiques entre les différents fournisseurs et s'il existe des écarts importants entre les prix en Suisse et sur le marché européen. Les résultats de son observation du marché ne permettent pas de tirer de conclusions claires quant aux différences de prix sur le marché intérieur. Par contre, ils mettent en évidence des différences de prix parfois importantes pour un même produit entre la Suisse et des pays européens comparables. En comparaison européenne, les prix suisses sont souvent nettement plus élevés pour les stimulateurs cardiaques, les sondes pour stimulateurs cardiaques (électrodes), les cotyles et les genoux artificiels. Même en tenant compte du fait que les prix sur les listes incluent diverses prestations supplémentaires, le Surveillant des prix arrive à la conclusion que le niveau parfois nettement plus élevé du prix des implants sur le marché suisse n'est pas justifié. Il présente ci-après des propositions et des suggestions à l'intention des hôpitaux et des directeurs de la santé publique en vue de l'instauration d'une politique d'achat axée sur les coûts.*

### **Comparaison de prix sur le marché intérieur suisse**

Suite aux plaintes de deux groupes d'hôpitaux du Nord-Ouest de la Suisse et de Suisse orientale, la Surveillance des prix a effectué un examen préliminaire du prix des implants médicaux. Une enquête réalisée auprès des hôpitaux a permis de recenser les implants les plus importants et le plus fréquemment utilisés, ainsi que leurs fournisseurs ou producteurs.

Les analyses de marché et de prix ont porté sur les systèmes et types d'implants suivants:

- stimulateurs cardiaques
- sondes pour stimulateurs cardiaques (électrodes)
- stents
- défibrillateurs implantables (ICD)
- thérapies de resynchronisation cardiaque (CRT)
- électrodes pour défibrillateurs implantables
- électrodes pour thérapies de resynchronisation cardiaque
- cotyles
- tiges
- têtes pour prothèse de hanche
- genoux artificiels
- disques intervertébraux
- plaques en titane et en acier
- clous intramédullaires en titane et en acier

Pour savoir s'il existe de grandes différences de prix sur le marché suisse entre les différents fournisseurs d'implants, la Surveillance des prix a mené une enquête auprès des clients, à

savoir les hôpitaux. Les résultats sont contrastés: un peu plus de la moitié des hôpitaux qui ont participé à l'enquête n'ont pas constaté de différences de prix importantes entre les différentes entreprises de technologie médicale, au contraire de l'autre moitié. Par conséquent, il est difficile d'apporter une réponse claire à la question d'éventuelles différences de prix sur le marché intérieur.

### **Résultats de la comparaison des prix entre la Suisse et les pays européens comparés**

Sur la base de l'échantillon d'implants retenus, la Surveillance des prix a analysé les prix sur catalogue des principaux fournisseurs en Suisse et dans les quatre pays limitrophes (Allemagne, France, Autriche et Italie). En général, les fabricants ont accepté de communiquer leurs prix, même si plusieurs d'entre eux les ont déclarés secret d'affaires. La comparaison des prix a fait l'objet d'un rapport interne, dans lequel tous les implants comparés ont été rendus anonymes et leurs prix en francs et en euros calculés de manière relative (c.-à-d. que les relations de prix ont été établies par rapport aux prix suisses); les entreprises ont été ensuite invitées à prendre position sur ce rapport.

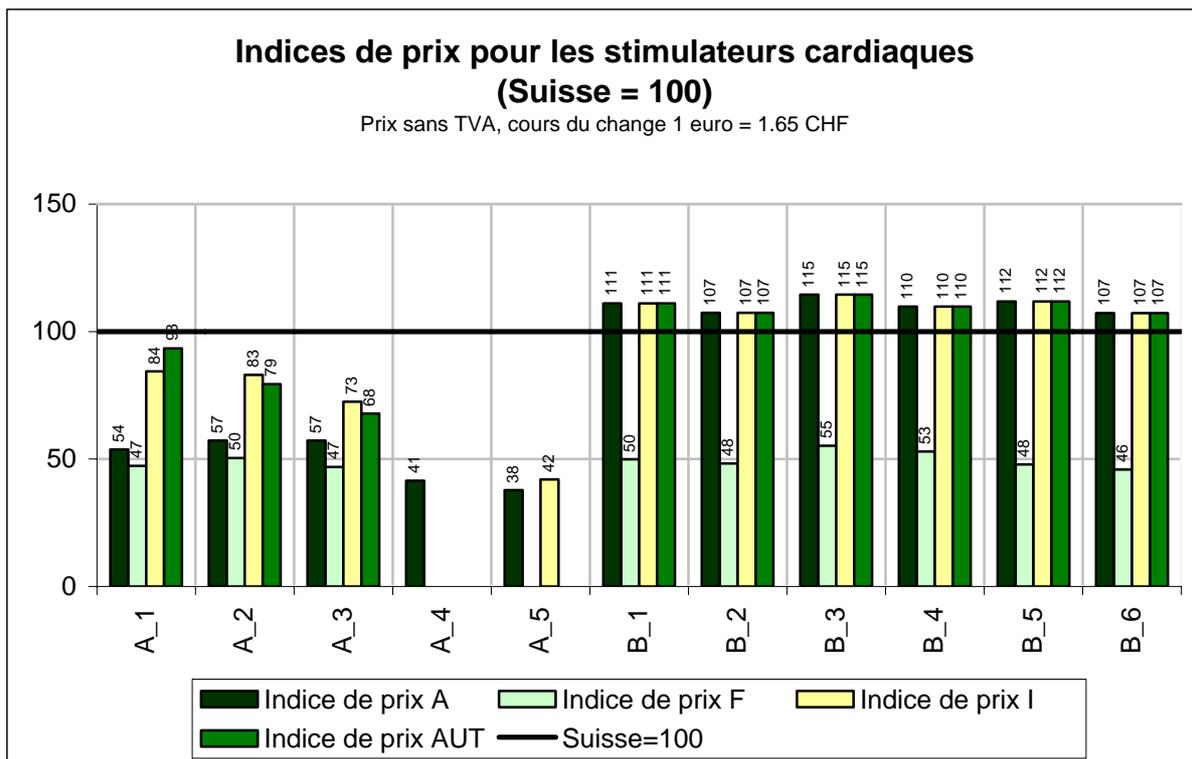
Sur la base de sa longue pratique, la Surveillance des prix considère que les prix des catalogues de biens et de prestations ne sont pas, en principe, des secrets d'affaires. Toutefois, vu qu'elle ne formule que des propositions pour l'achat d'implants axé sur les prix, elle peut, dans le cas présent, tenir compte de la demande des fabricants et a donc renoncé à mentionner des prix concrets.

La comparaison entre pays se fonde sur les données obtenues par la Surveillance des prix directement auprès des entreprises de technique médicale. Il s'agit, pour chaque pays, de listes de prix hors TVA<sup>1</sup>. La Surveillance des prix a pu ainsi comparer les prix des différents implants en Suisse à ceux pratiqués en Allemagne, en Autriche, en Italie et en France. Ce faisant, elle a cherché à savoir si, pour un même implant, le prix varie d'un pays à l'autre. Cette comparaison entre pays montre qu'il existe des différences de prix parfois importantes pour les implants. De toute évidence, toutes les entreprises ne pratiquent pas la même politique. Certaines établissent des distinctions de prix selon les pays européens, tandis que d'autres pratiquent un prix uniforme sur tout le marché européen. En outre, on n'a pas pu mettre en évidence de mécanisme uniforme de fixation des prix pour toutes les catégories d'implants: certaines entreprises fixent des prix plus élevés en Suisse, d'autres à l'étranger. Néanmoins, il est frappant de constater que les prix sont relativement plus élevés en Suisse que dans les pays comparés.

C'est ce que font apparaître les graphiques 1 et 2. Le graphique 1 montre que l'entreprise A mène une politique de prix spécifique pour chaque pays et vend ses stimulateurs cardiaques nettement plus cher en Suisse que dans les pays environnants, tandis que l'entreprise B, qui, en principe, n'opère une distinction qu'entre un marché européen unique et le marché suisse, fixe ses prix un peu plus bas en Suisse qu'en Allemagne, en Autriche et en Italie. Le marché français constitue une exception à cet égard étant donné qu'il est régulé en ce qui concerne les implants médicaux et que, de fait, les prix sont prescrits par l'Etat.

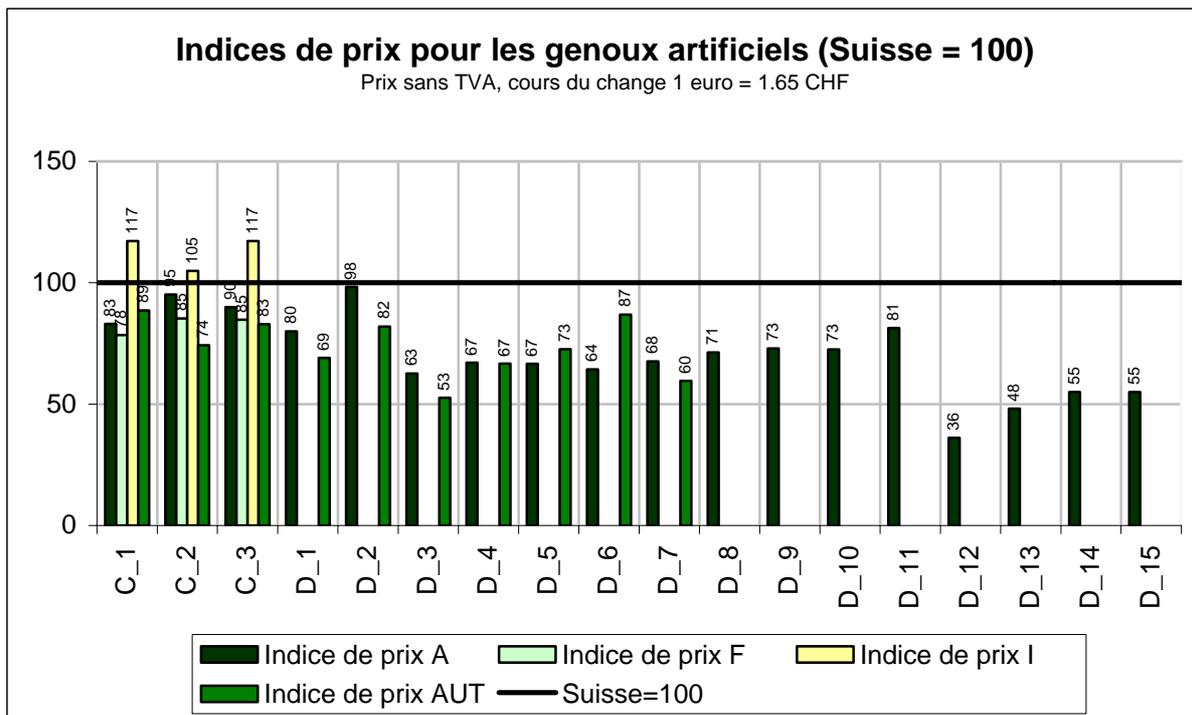
---

<sup>1</sup> Dans le cadre de cette enquête, les prix en euros ont été convertis en francs suisses au cours du moment, à savoir: 1 euro = 1,65 CHF.



Graphique 1: Prix des stimulateurs cardiaques – comparaison entre pays

**Interprétation du graphique:** Le prix en Suisse est la valeur de base (CH=100) pour tous les produits. Le prix du stimulateur cardiaque «modèle 1» de l'entreprise A (A\_1) s'élève en Allemagne à 54% du prix suisse et est donc presque moitié moins cher. En France, il est facturé 47% du prix suisse, soit plus que moitié moins cher. En Italie et en Autriche également, les prix sont inférieurs à ceux pratiqués en Suisse.



Graphique 2: Prix des genoux artificiels – comparaison entre pays

**Interprétation du graphique:** Le genou artificiel du type 1 du fabricant C (C\_1) vaut en Allemagne 83% et en France 78% du prix suisse. En Italie toutefois, ce même produit coûte 17% de plus qu'en Suisse. De manière générale, pour ce genre d'implants, les prix pratiqués dans les pays limitrophes sont nettement, voire, parfois, massivement plus bas qu'en Suisse, sauf en Italie, où ils sont plus chers.

### **Raisons de ces écarts de prix**

Le système de santé est fondé, en Suisse, sur des structures fédéralistes et est caractérisé d'une part par l'étendue des prestations offertes et, d'autre part, par une décentralisation marquée. Par rapport à l'Allemagne par exemple, il y a bien moins de cliniques spécialisées en Suisse mais, par contre, relativement plus de petits hôpitaux offrant une large palette de prestations. La structure du marché hospitalier et la taille des hôpitaux permettent d'expliquer une partie des écarts de prix constatés. Ainsi, la quantité de produits écoulés est fonction de la taille du marché: un grand hôpital, qui commande de grandes quantités d'un produit, pourra normalement négocier des rabais de quantité plus importants. En raison des caractéristiques du paysage hospitalier suisse, les volumes d'affaires sont rarement importants lors de l'achat d'implants médicaux; corollaire, les coûts fixes doivent être répartis sur un plus petit nombre de pièces vendues.

Toutefois, la spécificité du marché des implants médicaux en Suisse n'explique que partiellement les différences de prix constatées par rapport aux pays de comparaison susmentionnés. En fin de compte, les conditions du marché sont les mêmes pour tous les fournisseurs et ne justifient par conséquent que dans une faible mesure les différences de prix constatées entre fabricants. Le niveau élevé des prix en Suisse résulte en partie également de la politique traditionnelle d'achat des hôpitaux. Dans nombre d'hôpitaux, par exemple, les implants et les moyens auxiliaires sont acquis directement par le chirurgien ou le département compétent, et les préférences personnelles jouent souvent un rôle important.

Même lorsque l'on tient compte des différences avec les structures hospitalières des pays comparés, on constate qu'il existe en Suisse un potentiel d'économies important, qui pourrait être épuisé si, du côté des fournisseurs, l'offre (coûts et qualité) était plus transparente et que, du côté des acheteurs, il régnait une politique d'achat plus professionnelle et une meilleure collaboration entre hôpitaux.

### **Conclusions et propositions du Surveillant des prix à l'intention des hôpitaux**

Sur la base de l'analyse des prix et du marché, le Surveillant des prix émet à l'intention des hôpitaux et des acteurs de la santé cinq propositions destinées à favoriser une politique d'achats axée sur les coûts. La première est une recommandation concernant également les fabricants et les fournisseurs.

#### **Proposition 1 : Distinction entre le prix du produit et celui des prestations**

**Les entreprises de technique médicale devraient éviter d'amalgamer le prix du produit et celui des prestations et les mentionner séparément afin d'offrir une plus grande transparence des coûts et de la qualité. Quant aux hôpitaux, ils ne devraient demander des offres que pour les produits uniquement (sans prestations).**

L'enquête a montré que les listes de prix des implants médicaux ne donnent pas les prix nets des produits mais qu'ils incluent toujours des prestations supplémentaires des fabricants. Etant donné que le client n'a pas la possibilité de calculer ce que coûtent les prestations de support par rapport au prix global, les entreprises de technique médicale disposent d'une plus grande liberté pour fixer leurs prix. En outre, du fait de leur plus grand savoir-faire technique, elles se trouvent en position de force lorsqu'il s'agit de négocier les prix avec leurs clients.

La Surveillance des prix est d'avis que les entreprises de technique médicale devraient distinguer les prix des produits de ceux des prestations afin de permettre une plus grande transparence des coûts et de la qualité. Mais ces dernières rechignent à le faire vu qu'elles craignent une forte réduction des demandes de prestations de support et, à terme, leur disparition. Selon elles, cela conduirait à une baisse prévisible de la qualité au détriment des patients.

La Surveillance des prix ne partage pas cette crainte: si les hôpitaux ont vraiment besoin des prestations proposées, la demande en matière de support ne diminuera pas. Une amélioration de la transparence permettrait aux clients de choisir l'offre qui répond le mieux à leurs besoins. En outre, ils ne seraient pas obligés d'acheter tout un paquet de prestations supplémentaires et pourraient définir les prestations dont ils souhaitent vraiment bénéficier. Dans le sens d'une meilleure efficacité du marché, ils ne devraient alors payer que ce dont ils ont vraiment besoin.

#### **Proposition 2 : Centralisation et professionnalisation des achats**

**Les services des achats des hôpitaux devraient être regroupés à l'interne, professionnalisés et avoir davantage d'influence sur l'achat des produits médicaux. Les médecins (privés agréés) ne devraient pas être seuls à décider du choix des fournisseurs.**

L'enquête réalisée auprès des hôpitaux a montré que, dans la plupart des hôpitaux, c'est la personne qui opère qui choisit l'implant, et donc le fabricant. Rares sont les hôpitaux où le service des achats dispose d'un droit de regard sur le choix du fournisseur. Il est caractéristique que les médecins fondent leurs décisions davantage sur leur expérience personnelle que sur le prix.

La Surveillance des prix est d'avis qu'il existe un grand potentiel d'économies en particulier au niveau de la politique d'achats des hôpitaux. Pour épuiser ce potentiel, il est d'une part nécessaire de professionnaliser les services d'achats des hôpitaux et, d'autre part, d'intégrer plus étroitement l'administration de l'hôpital aux décisions portant sur le choix des fournisseurs. Cela ne signifie absolument pas que les médecins traitants et ceux qui opèrent ne devraient plus avoir leur mot à dire lors des achats. Toutefois, ce n'est pas à eux de s'occuper des questions de coûts ni d'établir les offres, mais aux organes de l'hôpital chargés de gérer les coûts. (En ce qui concerne les achats de médicaments, la pratique a évolué dans la plupart des hôpitaux dans la mesure où une commission composée de médecins, du pharmacien responsable et de la direction décide des produits à acheter.)

#### **Proposition 3 : Coordination des achats et échange de données entre hôpitaux**

**Des hôpitaux comparables devraient former des coopératives d'achats afin d'augmenter le volume de leurs achats et d'obtenir ainsi des conditions plus avantageuses. Lorsque cela n'est pas possible, les hôpitaux devraient au moins échanger entre eux des informations sur les prix et les conditions d'achat.**

Le paysage hospitalier suisse est caractérisé par la forte densité des établissements et l'étendue des prestations que ces derniers proposent. Il existe de nombreux petits hôpitaux qui proposent une large palette de prestations. Le volume de leurs achats, considéré individuellement, est petit. En renforçant la collaboration entre eux, par exemple sous la forme de coopératives d'achats regroupant des hôpitaux aux structures comparables, il serait possible d'augmenter les quantités achetées et de bénéficier d'économies d'échelle. Les hôpitaux pourraient ainsi bénéficier de conditions d'achats plus favorables étant donné que les entreprises de technique médicale offrent des rabais de quantité.

D'ailleurs, certains hôpitaux suisses ont déjà franchi le pas. Pour la mise en place d'une coopération d'achats fructueuse, il faut que les hôpitaux aient les mêmes structures et qu'ils harmonisent leurs objectifs et leurs stratégies d'achats. Les expériences réalisées par les coopératives d'achats existantes montrent qu'il est possible d'obtenir des conditions plus avantageuses en augmentant les quantités achetées et en réduisant le nombre de fournisseurs.

Au minimum, les hôpitaux devraient se communiquer les prix payés pour les implants ainsi que les résultats de leurs appels d'offres. En tant que consommateurs, les hôpitaux ne sont pas soumis à une quelconque obligation légale de garder le secret sur les prix qui leur ont été communiqués. Il serait également souhaitable que les communautés d'intérêt et les associations professionnelles du secteur hospitalier publient des données de ce genre à l'intention des directions d'hôpitaux et des médecins dans leurs publications spécialisées ou sur l'internet.

**Proposition 4 : Négociation des prix au vu du niveau trop élevé des prix pratiqués en Suisse**

**Etant donné que les prix des produits de ces catégories sont nettement plus élevés en Suisse qu'en Allemagne et en Autriche en particulier, la Surveillance des prix recommande aux hôpitaux de soumettre à un examen critique le prix des catégories d'implants suivantes en se fondant sur des comparaisons avec l'étranger: stimulateurs cardiaques, sondes pour stimulateurs cardiaques, cotyles et genoux artificiels. Lorsqu'ils constatent des différences en leur défaveur, les hôpitaux devraient renégocier les prix avec les fournisseurs et, le cas échéant, envisager le recours à d'autres fabricants.**

La comparaison entre pays a mis en évidence les différences de prix relatives les plus fortes dans les catégories d'implants médicaux susmentionnées. C'est pourquoi la Surveillance des prix recommande aux hôpitaux d'examiner d'un œil particulièrement critique les prix demandés pour ces types de produits. Lorsqu'ils constatent des différences de prix en leur défaveur, les hôpitaux devraient entamer de nouvelles négociations avec les fournisseurs et, le cas échéant, envisager le recours à d'autres fabricants. Ils devraient insister pour obtenir des prix nets, qui n'incluent pas diverses prestations supplémentaires (voir proposition 1).

**Proposition 5 : Prise en compte des implants dans les forfaits par cas**

**La Surveillance des prix recommande que les implants soient intégrés aux forfaits par cas rattachés à un diagnostic (DRG) et qu'ils ne soient donc pas facturés à part. Si le système de remboursement est ainsi conçu, l'acquisition des implants sera prise en compte dans la gestion des coûts des hôpitaux à l'instar d'autres achats médicaux. De la sorte, le système inciterait les directions des hôpitaux et les médecins à acquérir des implants aussi bon marché que possible. Cela n'exclut pas la possibilité d'exceptions pour les cas où le recours à des produits plus chers est indiqué et justifié.**

La Surveillance des prix estime que la nouvelle structure tarifaire unifiée introduite dans le cadre du financement des hôpitaux ne devrait pas prévoir de facturation séparée des implants, afin d'inciter les hôpitaux à acheter ce type de produits aussi bon marché que possible. De la sorte, il serait possible d'atténuer les coûts qui incombent à l'assurance maladie. La technique des implants est éprouvée et a fait ses preuves. Cela fait longtemps que leur production et leur utilisation ont dépassé la phase pilote et ont pris un caractère routinier. Dès lors, il est difficilement compréhensible et justifiable de continuer à les facturer séparément en dehors des forfaits classiques par cas. Comme dans l'ensemble du système des DRG, les exceptions restent possibles.

**Surveillance des prix**, avril 2008

Le Surveillant des prix

Rudolf Strahm