



Interview avec M. Eric Reurts

Directeur Général de Novo Nordisk Pharma Maroc

Propos recueillis par M. Z. Imounachen

20 janvier 2012

Pharmacies.ma (PMA) : Quel est votre version des faits quant au litige qui oppose Novo Nordisk à Sothema ?

Tout d'abord, je tiens à préciser que Novo Nordisk n'a pas de problème avec Sothema, c'est plutôt Sothema qui a un problème avec nous.

Comme chacun sait, ces dernières années le prix de l'insuline n'a cessé de baisser dans tous les pays. Dans un contexte compétitif, il est tout à fait normal que la tendance des prix soit baissière. Il est donc naturel, à l'instar de tous les pays du monde, que le prix de l'insuline baisse aussi au Maroc.

Je tiens à rappeler qu'en 2008, Sothema a baissé le prix du flacon d'insuline à 18 dirhams et a gagné l'appel d'offre. Novo Nordisk n'avait nullement contesté ce choix, car nous estimons qu'on ne peut pas gagner à tous les coups, et que le marché revient au mieux offrant, c'est la règle du jeu et nous la respectons.

PMA : Une plainte a été portée devant le Conseil de la concurrence contre votre laboratoire pour «Abus de position dominante par la pratique de prix prédateurs», qu'en dites-vous ?

Sincèrement, on ne comprend pas très bien ce qui nous est reproché : est-ce à nous d'aller chercher un troisième laboratoire soumissionnaire ? Où est ce qu'on veut que Novo Nordisk abandonne tout simplement le marché à la concurrence ?

Franchement on ne comprend pas le fondement d'un tel jugement, d'autant plus, que cette position dite «dominante » a permis une nette baisse du prix de l'insuline, ce qui est, à notre humble avis, plutôt bénéfique pour l'état marocain et aussi pour ses citoyens.

Nous tenons à rappeler que si Novo Nordisk est un laboratoire très engagé socialement et écologiquement, il a néanmoins des contraintes économiques et il ne peut se permettre de vendre ses produits à perte, comme le prétendent certains.

Pour expliquer la baisse de prix de l'insuline, je tiens à rappeler juste que Novo Nordisk est le plus grand fabricant d'insuline au monde, le plus efficace aussi, et que nous fabriquons l'insuline de A à Z, ce qui nous permet d'avoir des prix de revient très faibles, et ce qui veut dire aussi que sur le terrain du prix nous sommes très compétitifs, pour ne pas dire imbattables.

PMA : Si le partage de ce marché entre Novo Nordisk Pharma Maroc et Sothema était possible, auriez-vous été preneurs d'une telle issue ?

Une telle alternative aurait été bienvenue pour nous, car cela nous aurait offert une plus grande sécurité et une meilleure visibilité. Mais pour cela, il aurait fallu que les différents protagonistes se mettent d'accords par rapport au prix, ce qui n'est pas légal. Sinon, dans l'absolu, c'est une perspective qui ne nous dérangerait pas. Que les deux produits coexistent et que ça soit par la suite aux médecins de choisir tel produit pour tel patient est une alternative qui nous irait bien, car dans ce cas de configuration, le laboratoire qui offre

les meilleurs services (formation des médecins et patients, projets sociaux, etc.) s'imposera tout naturellement.

PMA : Le prix du flacon d'insuline est passé en 6 ans de 50Dh à moins de 20 Dh. Comprenez-vous l'incompréhension et le scepticisme des citoyens marocains quant à la fixation des prix des médicaments?

Je peux les comprendre, mais cette baisse a une explication. Il y a 7 ans, l'insuline humaine était notre produit le plus moderne sur le marché.

Issue de la plus haute technologie, l'insuline humaine était le produit stratégique de notre laboratoire, autrement dit notre chiffre d'affaire en dépendait à presque 100%.

Aujourd'hui, l'insuline humaine ne représente que 14% de notre chiffre d'affaire, et nos produits stratégiques sont l'insuline analogue et l'insuline analogue de deuxième génération. De plus, les marchés de l'état nous épargnent les coûts exorbitants en rapport avec les frais marketing, les frais de la vente, les frais de bureau, etc. Tous ces facteurs expliquent cette nette baisse de prix du flacon d'insuline humaine.

PMA : Pour finir, quels sont les perspectives de Novo Nordisk Pharma Maroc pour 2012? En 2012, nous allons agrandir notre force de vente, nous allons aussi emménager dans nos nouveaux locaux, qui ont été construits en respectant les standards internationaux d'économie d'énergie et de respect de l'environnement.

A Novo Nordisk Pharma Maroc, nous sommes convaincus que la lutte contre le diabète implique une prise en charge globale de la maladie (traitement médicamenteux, mode de vie et nutrition), mais aussi une sensibilisation de tous les citoyens à cette épidémie pour une meilleure prévention. C'est pour cette raison que Novo Nordisk Pharma Maroc mettra tout en œuvre pour qu'un dialogue national sur le diabète soit entamé au Maroc.

Nous nous engageons donc, à participer activement à tout programme consistant à faciliter cette discussion, à favoriser le diagnostic précoce de cette pathologie et à promouvoir l'éducation thérapeutique des patients et de tous les acteurs de santé intervenant dans la lutte contre le diabète.

