

fellows

le regard de chercheurs
internationaux sur l'actualité

Fellows #37 : Industrie pharmaceutique : soigner ou vendre ?

Le marché mondial du médicament est évalué à environ 1 000 milliards de dollars de chiffre d'affaires. Les Etats-Unis représentent 47% de ce marché, loin devant les principaux consommateurs européens (Allemagne, France, Italie, Royaume-Uni et Espagne), qui réalisent 15,4% de parts de marché, le Japon (8,4%) et les pays émergents (Chine et Brésil), 10,1% (source : QuintilIMS). Le médicament est un bien de consommation très particulier. Son statut juridique le reflète-t-il ? Dans ce nouveau numéro de Fellows, deux chercheurs en droit, Patrick Juvet Lowé Gnintedem et Marc Rodwin s'intéressent à cette question en abordant la chaîne de propriété du médicament et le commerce de produits pharmaceutiques aux utilisations non approuvées.

Lire Fellows #37



[Industrie pharmaceutique : soigner ou vendre ?](#)



Propriété et appropriation dans la chaîne du médicament : du droit aux droits

Aussi redouté que sollicité, le médicament était essentiellement perçu, jusqu'à une époque pas très lointaine, sous l'angle de sa consommation et de l'efficacité qu'il fallait en attendre. Mais la globalisation montante des risques sanitaires et la multiplication corrélative des scandales et incidents liés aux solutions pharmaceutiques proposées ont poussé les acteurs sociaux à s'intéresser davantage à l'ensemble du processus du médicament, de la conception à la consommation, autrement connu sous le vocable « chaîne du médicament »...

[Lire l'article de Patrick Gnintedem](#)



Prescription of drugs for unapproved uses : what public policy to control it?

It is a widespread practice in the U.S.A. and Europe for pharmaceutical firms to market drugs off-label, that is, for purposes that the authority granting marketing approval has not found to be safe and effective. Sometimes they do so explicitly and illegally because the expected revenue exceeds potential penalties, while other times they employ marketing strategies that fail to take precautions to avoid off-label sales. In recent years, U.S. pharmaceutical firm settlement agreements for illegal off-label promotion have included Johnson and Johnson (\$2.2 billion for off-label promotion of Risperdal, Invega and Natrecor); Pfizer (\$2.3 billion for off-label promotion of Bextra); and GlaxoSmith Kline (\$3 billion for off-label promotion of Avandia). However, the problem is more complex than it appears...

[Lire l'article de Marc Rodwin](#)

**RFIEA Réseau français
des instituts d'études avancées**

54 boulevard Raspail, 75006 Paris
Tél. : 01 40 48 65 57
contact@rfiea.fr
www.rfiea.fr
<http://fellows.rfiea.fr>