

Comment la France a choisi ses fournisseurs de tests antigéniques du Covid-19

HUBERT MARY INTERNATIONAL , ETATS-UNIS , PHARMACIE / BIOTECHNOLOGIES , MATÉRIELS MÉDICAUX , SANTÉ

PUBLIÉ LE 30/10/2020 À 17H49

Alors que le nouveau protocole sanitaire permet désormais aux entreprises de réaliser des tests rapides sur leurs salariés, comment ont été sélectionnés les laboratoires fournissant la France en tests antigéniques du Covid-19? L'enquête de L'Usine Nouvelle.



Entre septembre et octobre, la France a acheté 10 millions de tests antigéniques rapides pour détecter le Covid-19. © Mufid Majnun – Unsplash

Après avoir acheté 5 millions de tests antigéniques rapides (aux résultats connus en 10 à 30 minutes) mi-septembre pour lutter contre le Covid-19, la France vient de passer une commande équivalente mercredi 28 octobre.

Selon les informations de L'Usine Nouvelle, 90% de ces tests sont ont été commandés chez l'américain Abbott. Le dernier million devrait être acheté auprès d'une entreprise française, dont l'identité n'est pas encore connue. Sur quels critères les autorités sanitaires françaises ont-elles choisi les laboratoires ?

Sur le même thème: [Exclusif] L'américain Abbott rafle la mise des tests antigéniques Covid-19 en France

Premier critère : le prix

Fin août, l'Etat demande à l'agence nationale Santé Publique France de se charger des commandes de tests rapides pour préparer le pays en cas de deuxième vague. Pour trouver le ou les meilleurs fournisseurs, l'établissement public se tourne vers des centrales d'achat spécialisées dans le matériel médical : l'UniHA (coopérative d'acheteurs hospitaliers français) et Resah (Réseau des Acheteurs Hospitaliers). Les deux organisations décident de mutualiser leurs recherches et forment le consortium Re-Uni, qui met en place un cahier des charges à destination des laboratoires.

Selon une source du groupe Roche, qui commercialise un test fabriqué en Corée du Sud qui n'a finalement pas été retenu, *"le prix d'achat des dispositifs a compté pour 60 à 70 % dans le processus de décision"*. A ce jeu, le test fabriqué par Abbott défie la concurrence, proposé à 4,2 euros contre 6,5 euros pour le test de Roche. *"Sur de tels volumes, cette différence a joué un rôle important"*, confie la source.

Deuxième critère : les résultats des essais

L'autre critère porte sur les résultats des différentes études sur les TROD COVID-19 (tests rapides d'orientation diagnostique du COVID-19), et plus particulièrement celle menée par la Haute Autorité de Santé (HAS). Publiée le 8 octobre, elle examine les résultats de 17 tests sur le marché. Selon les scientifiques, le test d'Abbott affiche de très bons résultats, eu égard au reste des dispositifs. Un taux de sensibilité (pourcentage de résultats positifs parmi les cas identifiés comme positifs par PCR) de 93% et un taux de spécificité (pourcentage de résultats négatifs parmi les cas identifiés comme tel par PCR) de 99%. Le test de Roche affiche des performances nettement moins bonnes (71% en sensibilité et 94% en spécificité).

"Les essais peuvent comporter des biais, comme le transport ou les conditions de conservation des échantillons, se défend-on au sein du laboratoire suisse. Quoi qu'il en soit, nous ne participerons pas à la commande impérieuse. Nous nous positionnons maintenant sur les petites pharmacies. Nous avons aussi obtenu de bons résultats dans des études réalisées en Allemagne et nous participerons à l'appel d'offres européen concernant la commande de 150 millions de tests antigéniques".

Un appel d'offres équitable ?

Du côté des fabricants français, on s'étonne de ne pas avoir été mis dans la boucle. Le patron de Theradiag, une PME du Val-de-Marne qui fabrique et commercialise un test antigénique rapide, affirme n'avoir jamais entendu parler de l'appel d'offres. *"Je suis très énervé, fulmine Bertrand de Castelnau, on préfère commander américain ! Je croyais que le président voulait relocaliser l'industrie. Notre test est prêt depuis la mi-septembre, poursuit-il, notre partenaire espagnol a même construit une usine pour ça. Nous pouvions en produire des millions."*

Le PDG de Theradiag affirme avoir envoyé plusieurs lettres au ministère de la Santé pour obtenir une explication. *"On me balade, personne ne veut expliquer pourquoi la procédure de marchés publics n'a pas été respectée"*. En attendant, comme Roche, son entreprise s'est tournée vers les ventes directes aux professionnels de santé. *"Nous avons livré 6 000 tests mercredi 28 octobre à des pharmacies"*.

Interrogé, le consortium Re-Uni assure que *"parmi les quelques entreprises en capacité de répondre, seule Abbott pouvait fournir autant de tests en un délai aussi court."*