

## LA PETITE HISTOIRE DE L'OXYCONTIN

C'est en 1996 que la compagnie pharmaceutique Purdue Pharma a introduit l'Oxycontin au Canada, un analgésique opioïde dont la molécule active contre la douleur est l'oxycodone. Bien que ce médicament ne soit plus vendu sous cette marque dans l'Est du Canada depuis février 2012, il en existe d'autres qui contiennent de l'oxycodone sur le marché comme Sandoz-oxycodone ou Percocet.



### Succès?

La mise en marché a commencé par la sollicitation directe auprès des médecins avec l'assurance par la compagnie que l'Oxycontin était moins toximano-gène (créant l'accoutumance) que le Percocet, lequel est constitué d'oxycodone et d'acétaminophène. Comme il y avait au-delà de 6 millions de Canadiens souffrant de douleur chronique modérée à aiguë, ce médicament semblait être une très bonne nouvelle pour les médecins traitants et leurs patients.

S'est ensuivie une campagne publicitaire pleine de promesses pour les personnes souffrantes. Enfin quelque chose pour les soulager sans créer la dépendance! Ça y était, oui, une histoire de succès pour la compagnie Purdue Pharma, dont les recettes augmentaient sans cesse. En 1998, au Canada, celles-ci se chiffraient à quelques millions de dollars alors qu'en 2010, elles atteignaient 243 millions ici et 3,5 milliards

aux États-Unis! N'importe quel actionnaire vous aurait alors dit que « Oui, l'Oxycontin est un succès formidable »!



### La stratégie

En passant par les médecins, la compagnie pouvait obtenir bien plus de succès pour assurer la vente d'Oxycontin. En 2002, elle est même allée jusqu'à financer une partie de la rédaction d'un manuel sur la gestion de la douleur édité par le docteur Roman Jovey, lequel a écrit 8 chapitres sur 17 en recommandant le traitement de la douleur avec ce médicament, entre autres. Le manuel sert aux médecins traitants ainsi qu'aux étudiants (*Managing Pain ó The Canadian Healthcare Professionals Reference*), bien que certaines universités l'aient retiré de leur curriculum, comme celle de Toronto l'a fait en 2011, à cause qu'on y vantait trop l'utilisation d'opioïdes pour traiter la douleur. Ce manuel a d'ailleurs connu un vif succès auprès du corps médical qui n'avait que peu de références sur le traitement de la douleur en général ou de la douleur chronique plus particulièrement.

Cette démarche, associée à une campagne publicitaire qui assurait que son médicament était enfin la solution au traitement de la douleur sans accoutumance, a permis à Purdue Pharma de faire des milliards. Pourtant, dès 1995,

la compagnie savait que les risques d'accoutumance étaient très réels, ce qu'elle n'a admis que bien des années plus tard.

### La dure réalité

Même si, dans certains cas, l'utilisation de l'Oxycontin n'a pas amené le patient à toujours augmenter la dose à cause du phénomène de tolérance, ce médicament a fait plus de dommages que de bien. Il s'est même retrouvé sur le marché noir à cause du « high » qu'il donnait. En 2007, dans l'État de la Virginie, aux États-Unis, certains représentants de la compagnie ont été reconnus criminellement responsables d'avoir fait une publicité mensongère et ont été condamnés à payer 35 \$ millions. On pourrait dire que c'est comme une petite tape sur les doigts étant donné les profits générés par la vente de l'Oxycontin dans ce pays. Et Purdue Pharma, égale à elle-même, a arrêté de produire ce médicament au Canada mais l'a remplacé par un autre de composition différente, l'OxyNeo.

Depuis 1996, l'année d'introduction de l'Oxycontin sur le marché, le Canada s'est classé au 2<sup>e</sup> rang des pays prescrivant le plus d'opioïdes toximano-gènes contre la douleur. Tristement, notre pays s'est aussi placé au 2<sup>e</sup> rang quant au nombre de décès dus aux overdoses...

Diane Leroux

