



De formidables victoires, en un temps record, pour avoir gagné l'accès au marché en possédant des données de Phase II

Comment Innomar Strategies a mobilisé son expertise du marché local, sa vaste expérience et sa prestation de services complets pour aider un fabricant étranger à avoir accès au marché canadien

ÉTUDE DE CAS

Situation du client

Imaginez que vous dirigez une équipe dédiée à l'accès au marché dans une entreprise pharmaceutique non canadienne qui a mis au point une thérapie oncologique novatrice à paraître prochainement sur le marché. Vous avez été chargé d'élaborer la stratégie d'accès au marché pour un positionnement au Canada, mais vous n'êtes pas au courant de l'environnement canadien en ce qui concerne les soins de santé et la complexité des exigences en matière de remboursement et des réglementations. Comme ce positionnement au Canada revête pour vous une importance stratégique cruciale, vous souhaitez être guidée par une société chevronnée pour assurer la réussite de votre produit.

Vous cherchez à instaurer une étroite collaboration avec des professionnels qui seront vos partenaires et qui travailleront dans le prolongement des activités de votre équipe. Vous voulez avoir affaire à une société novatrice, dotée des compétences les plus pointues dans son secteur d'activité, de solides connaissances du marché local et d'une expérience concrète. Et, surtout, vous avez besoin d'un interlocuteur qui manifeste le même engagement que le vôtre à l'égard de votre produit.

Confronté à cette situation, notre client a contacté Innomar Strategies pour bénéficier de sa vaste expérience de l'accès au marché et des remboursements et de ses capacités en matière de services complets, pour l'aider à mettre son produit oncologique sur le marché canadien

Solution d'Innomar Strategies

Après avoir examiné les données cliniques du produit, nos conseillers ont immédiatement compris qu'il serait difficile, à maints égards, d'obtenir un remboursement au Canada. Tout d'abord, le produit de notre client aurait des difficultés à répondre aux exigences fédérales et provinciales des soumissions de médicament, étant donné qu'il était uniquement approuvé sur la base des données de l'essai clinique de phase II. Par ailleurs, notre client a présumé que son produit ne nécessiterait qu'une seule soumission pour sa mise à disposition sur le marché canadien, alors qu'il devait en fait présenter deux soumissions pour chaque indication de son produit.

Après avoir aidé notre client à identifier et à atténuer quelques obstacles importants, nous nous sommes appliqués à élaborer un robuste plan stratégique destiné à assurer la couverture de son produit.

Nous avons donné le coup d'envoi du projet en nous engageant à travailler en partenariat. Mettant à contribution sa gamme complète de services, Innomar Strategies est devenu l'entité affiliée canadienne de son client, devant guider le cheminement du produit concerné tout au long du processus complexe de remboursement. Ensemble, nous avons convenu de ces objectifs clés :

- Éduquer notre client sur l'environnement de l'accès au marché et du remboursement au Canada
- Élaborer une soumission complète, y compris la tarification optimale et les stratégies de lancement.
- Accélérer l'accès en coordonnant et en facilitant des discussions et des négociations fructueuses avec les représentants clés des régimes d'assurance médicaments publics et privés.

Pour réaliser ces objectifs, notre équipe a utilisé une multitude de services-conseils stratégiques et de solutions pour aboutir à la réussite de notre client :

- **Évaluation de l'environnement** : Examen et évaluation approfondis du schéma de remboursement oncologique au Canada.
- **Planification des soumissions** : Élaboration de plans de soumission publics et privés stratégiques et travail de coordination concernant les réunions en prévision des soumissions et les participants à ces réunions.
- **Soumission CEPMB** : Exécution d'une soumission auprès du Comité d'examen du prix des médicaments brevetés (CEPMB) en utilisant nos connaissances en matière de tarification optimale compte tenu de la proposition de valeur du produit et des besoins du marché.
- **Recommandations en matière de tarification stratégique** : Élaboration de la stratégie tarifaire et recommandations et lignes directrices liées à l'Entente relative à l'inscription d'un produit (EIP).
- **Étude de marché principale** : Validation du modèle pharmacoéconomique global pour adaptation au Canada et élaboration des Analyses d'impact budgétaire (AIB).

- **Élaboration des soumissions d'accès au marché** : En collaboration avec notre client, nos conseillers ont élaboré et géré le processus de soumission de médicament pour chaque indication, ce qui a nécessité d'adapter les composantes de chaque soumission.
- **Négociations EIP** : Gestion des EIP par le biais de l'Alliance pancanadienne d'achat de médicaments (APAM) pour assurer la couverture dans toutes les provinces.

Résultat

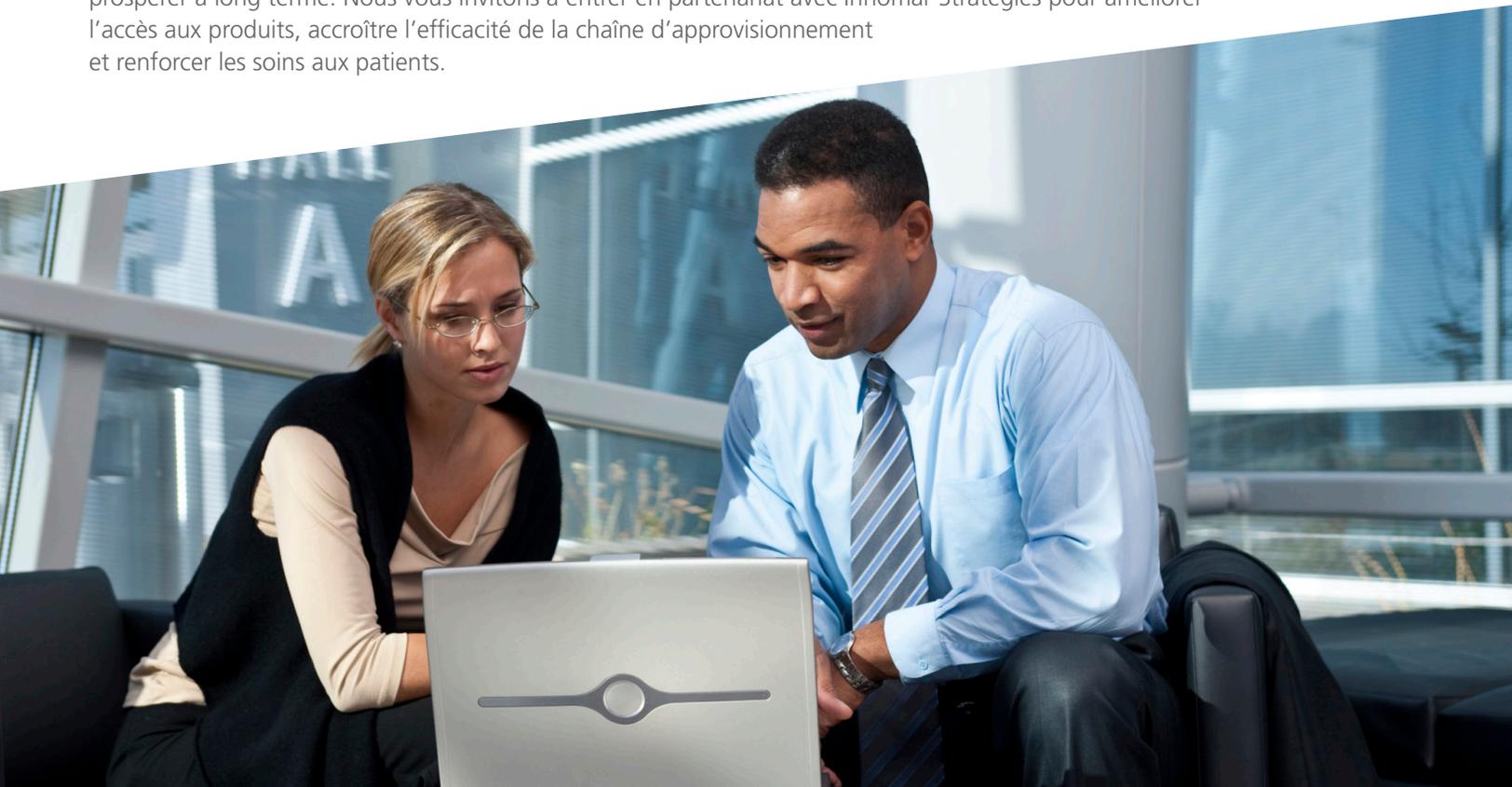
En un peu plus d'un an, Innomar Strategies a aidé son client à remporter une victoire magistrale sur le marché canadien. Voici les principaux éléments de sa victoire :

- Deux recommandations du Processus pancanadien d'examen des médicaments oncologiques (pan-Canadian Oncology Drug Review, pCODR) réussies, uniquement sur la base des données de phase II.
- Des recommandations et inscriptions sur les listes provinciales réussies.
- La tarification révolutionnaire du produit compte tenu des preuves cliniques.
- Une invitation à participer à l'Alliance pancanadienne d'achat de médicaments (APAM), en la présence de nos conseillers lors des négociations et de l'établissement de l'accord en attente.

Notre client a poursuivi son partenariat avec nous, au-delà de l'achèvement du processus de soumission. Il compte désormais sur l'équipe de conseillers d'Innomar Strategies pour lui fournir des lignes directrices stratégiques et des services destinés à s'assurer que les parties prenantes clés continuent de reconnaître la valeur de son produit et élargissent son accès à tous les patients du Canada.

Lancer la conversation

Que votre société soit nouvellement créée ou déjà établie au Canada, vous devrez posséder de solides connaissances et une robuste expertise pour faire évoluer votre produit à travers l'environnement canadien complexe de l'accès au marché et du remboursement. En vous laissant guider par Innomar Strategies, vous bénéficierez de ses nombreuses années d'expérience et d'une équipe d'experts dédiée interne pour que votre produit soit couvert aussi rapidement que possible. En qualité de partenaire, nous sommes déterminés à trouver des solutions novatrices et à travailler avec vous pour repousser les limites de votre marque. Nos solutions de services complets permettront à votre produit de franchir la phase de lancement critique et prospérer à long terme. Nous vous invitons à entrer en partenariat avec Innomar Strategies pour améliorer l'accès aux produits, accroître l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement et renforcer les soins aux patients.



À propos d'Innomar Strategies

Innomar Strategies, le plus important fournisseur de services de soutien aux patients de l'industrie biopharmaceutique spécialisée, fait partie du groupe AmerisourceBergen. Nous proposons des solutions de commercialisation de bout en bout pour améliorer l'accès aux produits, accroître l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement et améliorer les soins aux patients. Services-conseils stratégiques, programmes de soutien aux patients, services cliniques et infirmiers, de même que services de distribution de produits spécialisés et pharmacies de spécialité ne sont que quelques-uns des secteurs principaux de spécialisation. Nous travaillons en étroite collaboration avec les fabricants, les professionnels de la santé, les pharmacies et les tiers payants pour nous assurer que les patients ont un accès continu et fiable aux médicaments spécialisés. Grâce à notre approche intégrée et à notre engagement envers des soins de première qualité, Innomar Strategies aide le patient à se conformer au traitement pour en optimiser les résultats.

Siège Social
3470 Superior Court
Oakville, ON L6L 0C4



Là où la connaissance, la portée
et les partenariats façonnent
l'avenir des soins de santé.