

Tracer notre voie vers l'avenir

Rapport d'impact 2025-2026



Reconnaissance du territoire

L’APP reconnaît les droits ancestraux et les droits issus de traités – ainsi que l’histoire, les forces et la diversité – des Premières Nations, des Inuits et des Métis. L’APP reconnaît aussi les territoires ancestraux et non cédés des peuples autochtones du Canada. L’équipe de l’APP se trouve sur plusieurs territoires traditionnels à travers le pays et tient à exprimer sa gratitude d’occuper ces terres, d’y vivre et d’y travailler.

L’APP reconnaît également les nombreux obstacles et préjudices, passés et actuels, vécus par les membres des Premières Nations, les Inuits et les Métis afin d’avoir accès au système de santé canadien ou de tenter d’y avoir accès. L’APP mène ses activités en vue de favoriser une meilleure santé au Canada.



À propos de l’APP

L’Alliance pharmaceutique pancanadienne (APP) est une organisation autonome à but non lucratif. Nous menons et appuyons des négociations sur le prix de médicaments avec les fabricants pour les régimes d’assurance médicaments fédéraux, provinciaux et territoriaux afin de garantir une couverture publique viable et de favoriser une meilleure santé au Canada.

L’APP est dirigée par un conseil d’administration, composé de représentants de chacune des administrations publiques participantes. Notre approche collective des négociations s’appuie sur le pouvoir de négociation combiné des régimes publics d’assurance médicaments afin d’obtenir de meilleurs prix pour les médicaments de marque et les médicaments génériques.

- 4
- 6
- 8
- 16
- 22
- 24
- 25
- 26
- 28
- 30

Table des matières

Message de la direction	
S’ajuster pour la suite Faire croître notre organisation et nos capacités	
Aller de l’avant Souligner les progrès significatifs à l’aide de paramètres et de jalons	
Explorer de nouvelles avenues Élargir nos voies de négociation accélérée	
Négocier les virages Composer avec l’incertitude de l’écosystème pharmaceutique	
Collaborer, un moteur de progrès Faire équipe et resserrer les liens	
Actualiser l’itinéraire Élaborer un nouveau plan stratégique	
Tracer notre voie vers l’avenir Embrasser l’horizon	
Gouvernance Membres, direction, conseil d’administration et finances	
Remerciements	

Message de la direction

Au cours de cette année marquée par un environnement pharmaceutique en pleine évolution, notre étoile polaire demeure incontestablement la même, guidant chaque décision prise et chaque jalon franchi.

L'année qui vient de s'écouler ne consistait pas simplement à maintenir le cap, mais aussi à accélérer activement notre progression.

En lisant ce rapport, vous constaterez qu'en maintenant notre mandat au cœur de notre stratégie, nous avons pu élargir nos initiatives, étendre notre portée et continuer à favoriser l'optimisation des ressources pour les régimes publics d'assurance médicaments et les personnes qui en bénéficient au Canada. Notre préparation et nos progrès ont marqué le dernier exercice financier.

Nous avons effectué une partie de notre travail le plus déterminant sous le capot de l'organisation, pour ainsi dire. Nous avons effectué des investissements essentiels afin de bâtir une organisation solide et plus résiliente.

- Nous avons lancé de nouvelles voies de négociation accélérée pour appuyer la couverture de médicaments en temps opportun pour des gens de partout au pays.
- Nous avons mis au point des systèmes pour garantir un accès continu à des données qui appuient la prise de décision fondée sur des données probantes dans une économie du savoir en plein essor.
- Nous avons presque doublé la taille de notre équipe, accroissant ainsi nos capacités et notre expertise internes.
- Nous avons consulté divers acteurs de l'écosystème pharmaceutique dans le cadre de différents projets. Cela a permis d'améliorer notre compréhension mutuelle et de renforcer nos liens.
- Nous avons commencé l'élaboration d'un plan stratégique qui constitue notre feuille de route pour les années à venir.

Ces jalons ne se limitent pas à la croissance l'organisation. Ils témoignent d'un investissement conscient dans l'avenir de l'organisation et de notre capacité à réaliser notre mandat.

Dans cet esprit, nous vous annonçons avec fierté que l'APP a accompli ces réalisations tout en traitant le plus fort volume de négociations jamais vu et en signant un nombre record d'ententes.

Nous avons continué à accélérer les échéanciers pour toutes les voies de négociation et nous avons aidé les régimes publics d'assurance médicaments à réaliser d'importantes économies, qui représentent, de 2010 à ce jour, environ 34,2 milliards de dollars.

Ces réalisations et d'autres mises en lumière dans ce rapport traduisent le dévouement de notre personnel, le soutien et l'appui de nos membres, ainsi que la collaboration de nombreux autres acteurs de l'écosystème pharmaceutique. Comme nous évoluons dans un environnement en constante mutation, notre capacité à nous adapter à des conditions changeantes et à toujours nous améliorer demeure primordiale. Nous regardons l'horizon avec confiance en notre direction, en notre équipe et en nos partenaires, ainsi qu'en notre capacité à avancer ensemble.

L'APP est prête à *tracer sa voie vers l'avenir* et nous avons hâte de continuer ce périple à vos côtés.



Robert Shaffer
PRÉSIDENT
DU CONSEIL
D'ADMINISTRATION



Mauro Chies
CHEF DE LA
DIRECTION

S'ajuster pour la suite

Les aléas de la route peuvent influencer le trajet emprunté. Toutefois, peu importe les conditions, une excellente exécution commence par ce qui se trouve sous le capot.



Pour l'APP, cela signifie investir dans tout ce qui favorise la progression : les personnes que nous embauchons, les systèmes que nous mettons au point, les partenariats que nous cultivons et l'information sur laquelle nous nous appuyons.

Étant donné que l'écosystème pharmaceutique ne cesse d'évoluer, l'APP mène ses activités dans un environnement en constante mutation. Nous devons continuellement nous adapter afin de disposer des capacités nécessaires pour faire face à ces changements de manière efficace.

C'est pourquoi, au cours du dernier exercice financier, nous avons intentionnellement mis l'accent sur la croissance de nos capacités organisationnelles et la consolidation des systèmes, des connaissances et des relations qui soutiennent nos activités. Nous avons aussi débuté l'élaboration de notre premier plan stratégique en tant qu'organisation autonome. Évaluer les ressources pour la suite ne réfère pas uniquement à la croissance, mais aussi à l'importance de mettre en place les bonnes personnes, les bonnes capacités et les bonnes structures pour répondre aux besoins futurs.

Tout au long de l'exercice 2025-2026, nous avons investi massivement dans le recrutement et déniché de nouveaux outils et de nouvelles ressources afin d'enrichir notre équipe et d'améliorer nos méthodes de travail. Nous avons introduit des postes clés,

notamment en technologie de l'information et en gestion de projets, et nous avons étendu notre expertise à de nouveaux domaines prioritaires, dont les relations avec les partenaires ainsi que la qualité et l'innovation.

Les équipes à l'échelle de l'organisation ont travaillé à accroître les capacités internes et à actualiser nos façons de sécuriser et de diffuser l'information, les observations et l'expertise de l'APP à l'interne comme à l'externe. En plus des points soulignés dans le message de la direction, ce travail consistait notamment à :

- établir des liens en vue d'analyses comparatives internationales et échanger des connaissances avec des organisations homologues dans d'autres pays;
- poursuivre les travaux liés à la mise en place d'un nouveau site Web et d'un tableau de bord en temps réel afin d'améliorer l'accès à l'information et d'accroître la transparence;
- jeter les assises d'une base de données optimisée afin d'offrir une meilleure visibilité sur les négociations, y compris des vues chronologiques illustrant l'avancement de dossiers à travers les jalons clés du processus de négociation.

Bien que ces efforts en coulisses s'avèrent plus discrets ou plus difficiles à quantifier que les résultats des négociations, ils constituent d'importants investissements en matière de rendement et de résilience à long terme. Ensemble, ils ont amélioré notre capacité à gérer des charges de travail de plus en plus grandes, à relever de nouveaux défis et à continuer d'obtenir des résultats aujourd'hui, tout en nous préparant aux possibilités de demain.

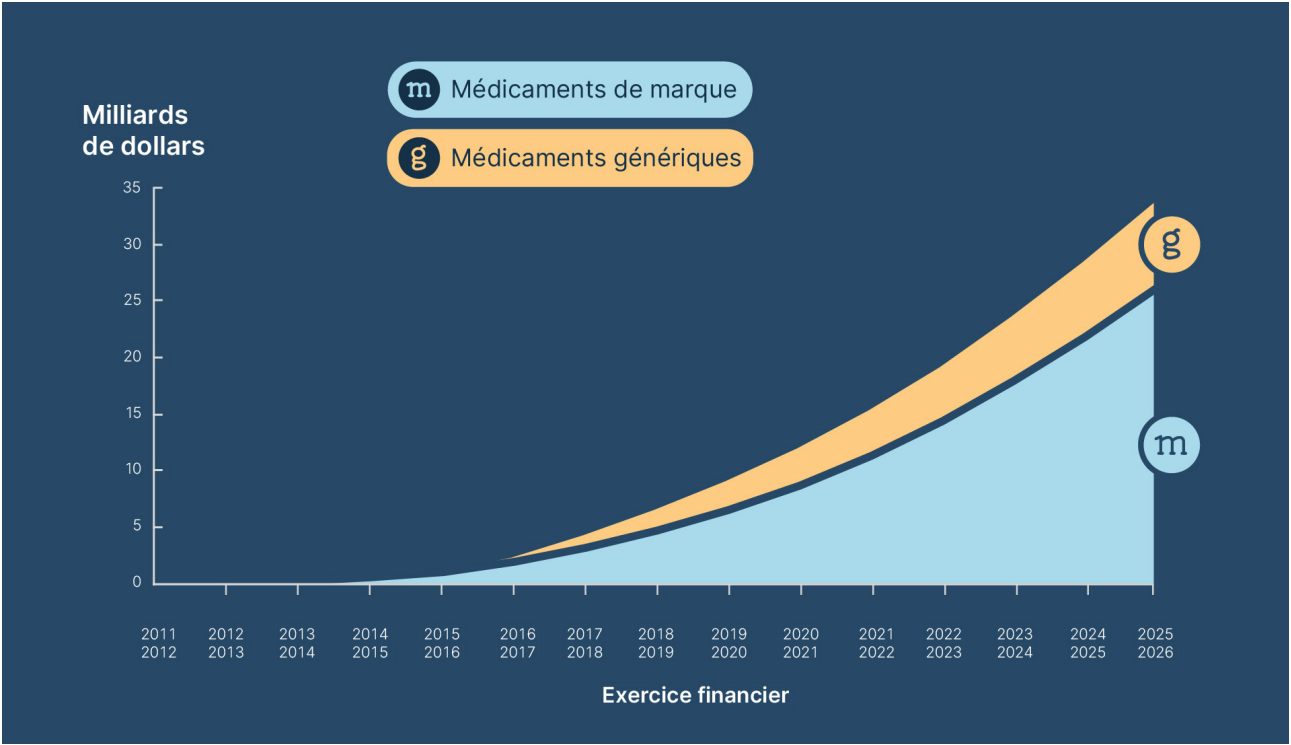
Aller de l'avant

Économies estimées

4,4 G \$ pour les médicaments de marque

940 M \$ pour les médicaments génériques

34+ G \$ en économies cumulées

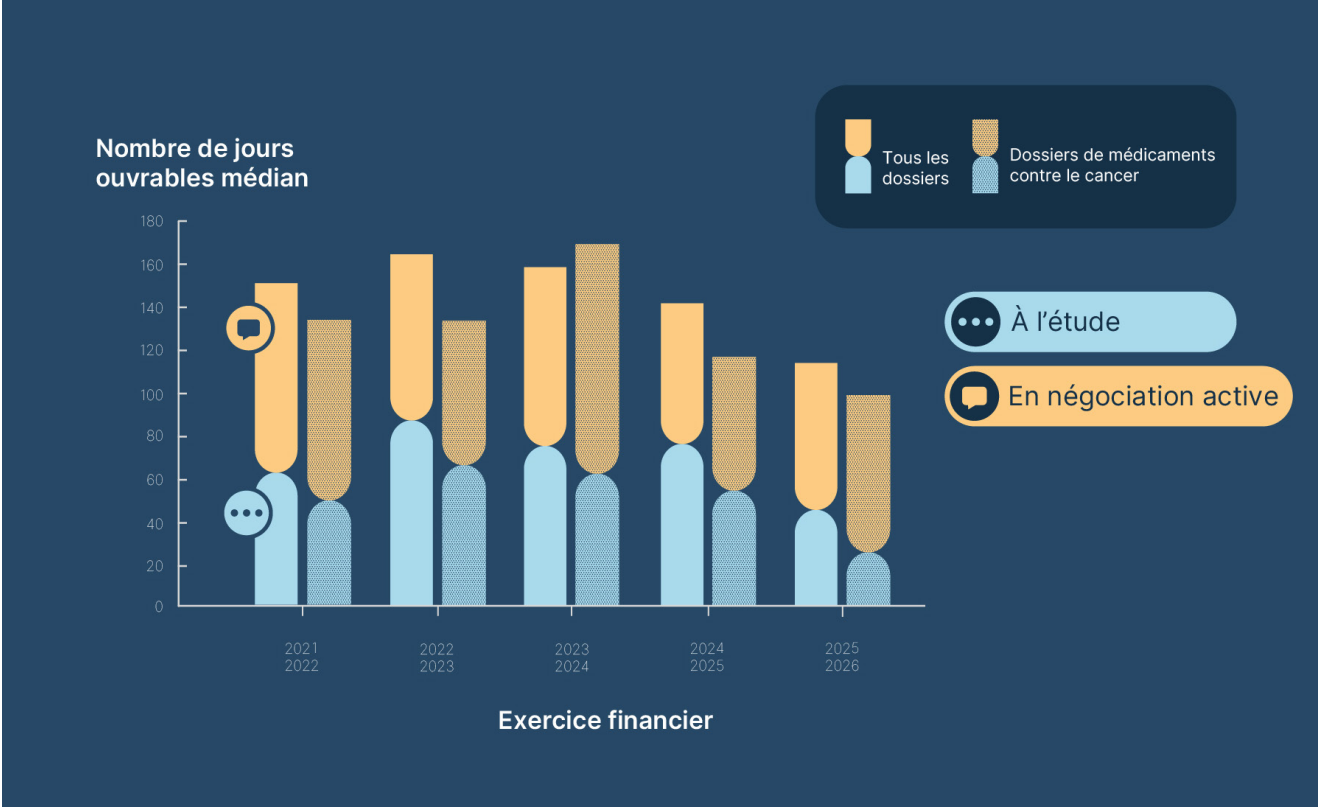


Chaque périple comporte des jalons, témoignant des progrès tangibles. En 2025-2026, nous en avons franchi plusieurs. Même en affectant bon nombre de ressources à des initiatives majeures de l'organisation, comme les nouvelles voies ou les voies actualisées de négociation accélérée, l'APP a obtenu des résultats à un rythme record, permettant aux régimes publics d'assurance médicaments d'épargner des milliards de dollars.

Nous avons continué d'améliorer nos échéanciers pour tous les dossiers, particulièrement le temps passé à l'étude des dossiers.

19% d'amélioration des échéanciers totaux (121 jours ouvrables)

40% moins de temps passé à l'étude (45 jours ouvrables)



Une année sans précédent pour les négociations relatives aux médicaments de marque

En 2025-2026, les volumes de négociations ont atteint un nouveau sommet, donnant lieu à un nombre d'ententes plus grand que jamais en l'espace d'une année.



Parmi nos ententes conclues en 2025-2026 :

- 36 médicaments pour traiter des maladies rares
- 48 médicaments contre le cancer
- 20 médicaments biosimilaires

Progrès durable pour les médicaments génériques

Le nombre de dossiers de médicaments génériques est demeuré élevé, tout en affichant une légère hausse des entrées sur le marché.



En quoi consiste une évaluation de la tarification?

Lorsqu'un nouveau médicament générique arrive sur le marché, nous utilisons ce processus pour déterminer le niveau de tarification applicable ainsi que le prix courant à l'échelle pancanadienne en vertu du cadre de tarification par niveau (CTN). Nous effectuons aussi une évaluation pour confirmer le nouveau prix d'un médicament lorsque le nombre de concurrents sur le marché augmente ou diminue, ce qui entraîne un changement du niveau de tarification.

Presque 2 fois plus d'ententes relatives à médicaments pour des maladies rares

En 2025-2026, nous avons mené à bien 36 négociations portant sur des médicaments pour traiter des maladies rares. Cela représente presque le double par rapport à l'année précédente.

On compte parmi ceux-ci plusieurs médicaments figurant sur la liste commune de médicaments pour le traitement des maladies rares de Santé Canada :

Améliorations d'année en année

89 % plus d'ententes

16 % d'amélioration des échéanciers (148 jours ouvrables)

45 % moins de temps passé à l'étude (51 jours ouvrables)

- **Winrevair (sotatercept)** pour le traitement de l'hypertension pulmonaire (pression sanguine élevée dans les poumons)
- **Livmarli (maralixibat)** pour le traitement du prurit (démangeaisons intenses) cholestatique chez les personnes présentant un syndrome d'Alagille (maladie du foie d'origine génétique)
- **Breyanzi (lisocabtagene maraleucel)** pour le traitement de 2e intention du lymphome diffus à grandes cellules B (cancer des nœuds [ganglions] lymphatiques et du système immunitaire)
- **Enhertu (trastuzumab deruxtecan)** pour le traitement de 2e intention du cancer de l'estomac ou de la jonction gastro-œsophagienne HER2+ (cancer de l'estomac ou du tube digestif supérieur)
- **Evkeeza (evinacumab)** pour le traitement de l'hypercholestérolémie familiale homozygote (maladie héréditaire causant des taux de cholestérol très élevés)
- **Imcivree (setmelanotide)** pour le traitement des personnes présentant un syndrome de Bardet-Biedl (maladie génétique touchant de multiples systèmes de l'organisme)
- **Hemgenix (etranacogene dezaparvovec)** pour le traitement de l'hémophilie B (maladie héréditaire qui entraîne un problème de coagulation du sang)

Top 5 des principaux problèmes de santé*

1	Cancer du sang et de la moelle osseuse Leucémie	5
2	Cancer du poumon	5
3	Cancer des nœuds lymphatiques et du système immunitaire Lymphome	4
4	Cancer de l'appareil digestif Cancer gastro-intestinal	3
5	Maladies de l'appareil digestif Troubles digestifs	3

*Excluant divers types de maladies rares qui ne correspondent à aucune catégorie particulière.



1,3 fois plus d'ententes pour les médicaments biosimilaires, en moins de temps

Lors du dernier exercice financier, nous avons conclu des ententes pour 20 médicaments biosimilaires, portant sur 8 ingrédients actifs différents, et 90 % de ces négociations regroupaient de multiples indications.

Améliorations d'année en année

33 % plus d'ententes

27 % d'amélioration des échéanciers (99 jours ouvrables)

19 % moins de temps passé à l'étude (59 jours ouvrables)

Top 5 des principaux domaines thérapeutiques

1	Oncologie et immunologie Cancer et système immunitaire	9
2	Hématologie Système sanguin	7
3	Ophtalmologie Fonction visuelle	6
4	Gastroentérologie Appareil digestif	4
4	Rhumatologie et santé des os Appareil musculosquelettique	4
4	Endocrinologie Système endocrinien	4

Plus d'ententes pour des médicaments contre le cancer et amélioration de 50 % du temps passé à l'étude des dossiers

En 2025-2026, nous avons conclu des ententes pour 48 médicaments contre le cancer et nous réalisé ces négociations 20 % plus rapidement que celles pour les médicaments autres que pour le cancer.

Améliorations d'année en année

17 % plus d'ententes

15 % d'amélioration des échéanciers (105 jours ouvrables)

54 % moins de temps passé à l'étude (25 jours ouvrables)

Top 5 des principaux problèmes de santé

1	Cancers de l'appareil urinaire ou reproducteur Cancer génito-urinaire	8
1	Cancer du sang et de la moelle osseuse Leucémie	8
2	Cancer de l'appareil digestif Cancer gastro-intestinal	7
2	Cancer du poumon	7
2	Cancer des nœuds lymphatiques et du système immunitaire Lymphome	7

Pour avancer vers l'avenir, nous devons explorer de nouvelles avenues

À mesure que le contexte entourant le remboursement des médicaments évolue, nos processus doivent également évoluer. Au cours du dernier exercice financier, nous avons exploré, au chapitre des négociations, des options de nouvelles voies ou de voies élargies. L'objectif consiste à appuyer la tenue de négociations plus tôt et selon un échéancier amélioré.

À la fin de 2025, nous avons lancé avec enthousiasme le [processus de négociation précoce](#) (PNP) pour les médicaments contre le cancer visés par le projet Orbis. Nous avons aussi actualisé le [processus de négociation ciblé](#) (PNC) conçu pour les négociations non complexes, incluant celles portant sur des médicaments comparables à d'autres déjà disponibles sur le marché.

Le succès de ces voies de négociation repose sur une solide collaboration avec l'Agence des médicaments du Canada (CDA-AMC) et l'Institut national d'excellence en santé et en services sociaux (INESSS). Le PNP traduit principalement l'importance que nous accordons à trouver des moyens d'effectuer les tâches en parallèle dans nos processus respectifs, plutôt que de manière séquentielle. Emprunter une

nouvelle avenue ne nécessite pas toujours de changer de trajectoire, et l'actualisation du PNC constitue un bon exemple. D'abord lancé comme projet pilote en 2021, nous l'avons élargi en 2025 pour y inclure des médicaments visés par le processus PACES (de l'anglais Pharmaceuticals With Anticipated Comparable Efficacy and Safety) de la CDA-AMC, pour les produits pharmaceutiques dont l'efficacité ou l'innocuité attendues correspondent à celles de comparateurs.

Pour l'élaboration et la mise en place de ces voies de négociation, les équipes de toute l'organisation ont dû penser autrement, travailler différemment, apprendre et exécuter rapidement. Ensemble, elles ont accompli cet exploit organisationnel majeur en relativement peu de temps, démontrant ainsi l'agilité grandissante de l'APP ainsi que sa capacité à innover.



Le PNP et le projet Orbis

Toutes les négociations conclues en 2025-2026 pour des médicaments qui auraient pu être admissibles au PNP ont commencé avant le lancement du PNP.

Nous avons tenu plusieurs négociations au moyen du processus standard pour des médicaments visés par le projet Orbis. On a pu observer pour ces dossiers une durée médiane de négociation écourtée de 67 % par rapport à celle des négociations standards. Cela témoigne des efforts déjà bien entamés pour prioriser ces dossiers clés et en accélérer le traitement avant la mise en place du PNP.

6

ententes pour des médicaments visés par le projet Orbis

8

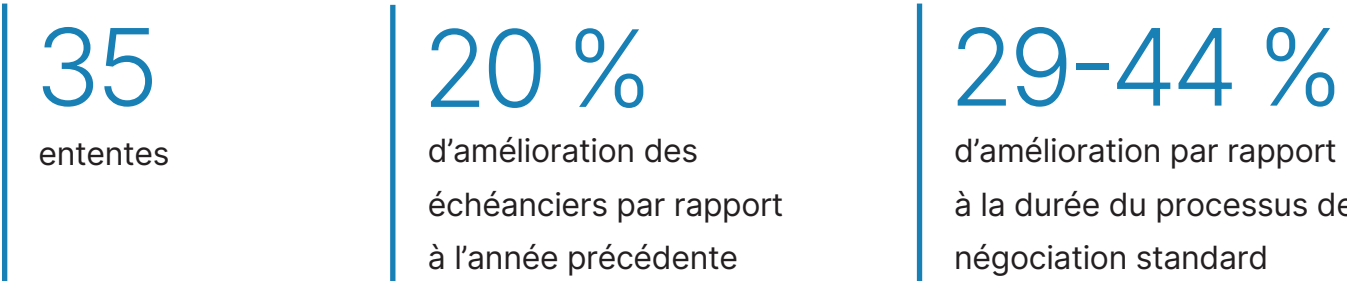
jours ouvrables : durée médiane de la phase de considération

30

jours ouvrables : durée médiane de la phase de négociation active

Le PNC en chiffres

Comparativement à 2024-2025, on compte pratiquement le double de négociations entamées et conclues par l’entremise du PNC. Les dossiers relatifs au PNC représentent environ les 1/3 de toutes les ententes conclues en 2025-2026.



Qu’en est-il du processus d’accès temporaire (PAT)?

En avril 2025 nous avons conclu avec succès notre deuxième négociation au titre du PAT pour [Enhertu \(trastuzumab déruxtécan\)](#), un traitement contre le cancer avancé de l’estomac ou le cancer de la jonction entre l’œsophage et l’estomac HER2 positif (protéine HER2 présente en trop grande quantité), chez l’adulte.

Lancé en 2024, le PAT a été conçu pour la négociation de prix temporaires pour de nouveaux médicaments novateurs ou pour de nouvelles utilisations approuvées de médicaments existants, dont les données préliminaires s’avèrent prometteuses et qui disposent d’une autorisation réglementaire conditionnelle. Cela permet aux patient·es d’obtenir une couverture publique pendant la collecte de données supplémentaires.

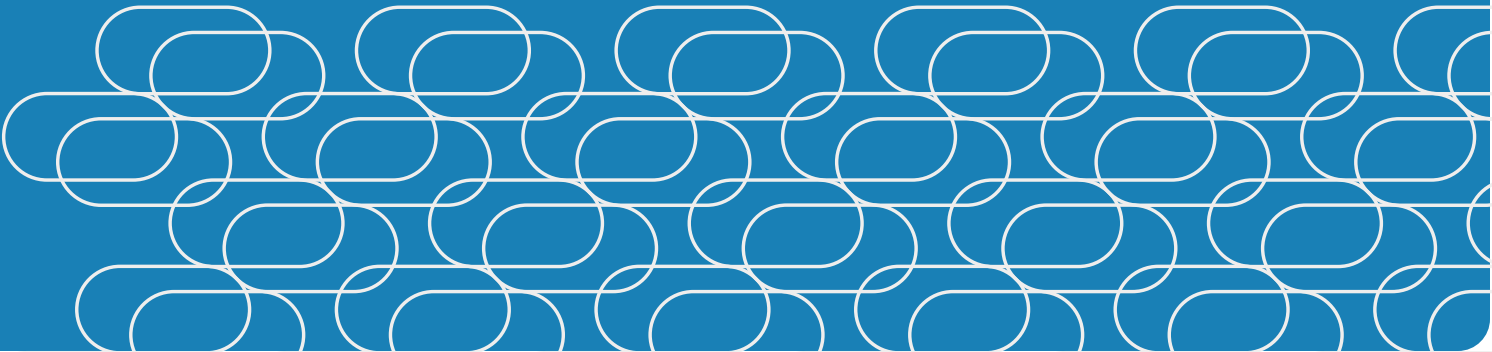


Grâce au processus de négociation ciblé, nous avons été en mesure de collaborer de manière efficace afin d’en arriver rapidement à des ententes. Cette approche collaborative prouve la valeur de négociations simplifiées et axées sur l’efficacité. Nous avons hâte de travailler l’APP sur d’autres dossiers semblables, avec l’objectif commun d’améliorer les échéanciers en matière de couverture des médicaments pour garantir aux patient·es le remboursement de traitements essentiels en temps opportun.



ALISON POZZOBON

Vice-présidente des communications, affaires gouvernementales et accès au marché
GSK Canada



Avancer en toute confiance

Les pilotes les plus habiles étudient la route en permanence, assimilent continuellement les nouvelles informations et s’y réfèrent pour s’adapter et prendre des décisions au fil du trajet.

Nous adhérons depuis longtemps à cette approche dans le cadre de nos activités. En 2025-2026, nous l’avons poussée plus loin en cherchant et en créant plus d’occasions d’interagir et de nouer des liens avec nos partenaires et d’autres parties concernées par notre travail. La tenue de consultations est devenue un outil de plus en plus important pour recueillir divers points de vue et consolider notre travail. Nous avons déjà envoyé plus de 300 invitations à des consultations dans le cadre de différents projets, et ce, avant le début de 2026.

L’automne dernier, nous avons notamment sollicité des commentaires au moment d’introduire 2 voies de négociation accélérée, l’une nouvelle, et l’autre, actualisée. Ces commentaires ont permis d’améliorer notre approche de façon significative. Nous avons effectivement recueilli de précieuses observations, par le biais de séances virtuelles et d’un sondage public, qui nous ont permis de parfaire les voies de négociations. Ces initiatives ont mené à de meilleures voies de négociation grâce aux expériences concrètes et aux divers points de vue, en plus de confirmer la valeur des consultations en tant qu’outil d’amélioration continue.

Les consultations sur les voies de négociation nous ont offert une première occasion d’expérimenter de nouvelles stratégies d’écoute,

d’apprentissage et d’adaptation, tout en poursuivant notre réflexion quant aux moyens de les intégrer plus consciemment dans nos approches collaboratives et nos méthodes de travail.

Rétroaction des partenaires

108 personnes ont participé aux séances virtuelles

55 observations écrites

Nous avons peaufiné le libellé des principes pour les 2 voies de négociations en nous fondant sur ce que nous avons appris et apporté les modifications suivantes au PNP :

- plus de souplesse quant à la participation;
- retrait des limites établies sur le nombre d’offres échangées pendant la phase de négociation;
- ajustement de la durée de la phase de lancement pour permettre d’allonger la phase de négociation.

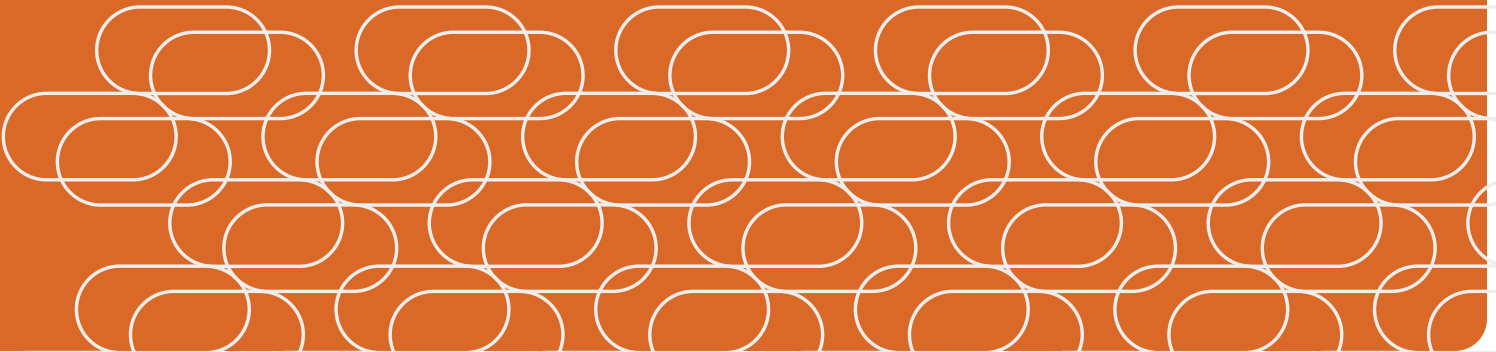


Le processus de négociation précoce de l’APP constitue un pas dans la bonne direction pour que les personnes atteintes de cancer du sein puissent bénéficier d’une couverture en temps opportun. Ces voies de négociation nationales permettront une couverture plus rapide de nouveaux médicaments par les régimes publics. Cela constitue une avancée dans un contexte où chaque journée compte. Nous tenons à remercier l’APP d’avoir pris les mesures nécessaires et d’avoir placé les patient·es en tête de ses priorités.



KIMBERLY CARSON

Directrice générale
Cancer du sein Canada





NÉGOCIER LES VIRAGES

Négocier les virages

On peut entreprendre certains virages avec un minimum d'ajustements. D'autres peuvent nécessiter plus d'attention et d'adaptation.

Nous avons connu plusieurs de ces virages dans l'écosystème pharmaceutique en 2025-2026. On pense entre autres à la dynamique changeante du marché et à la mise en place de diverses politiques locales et internationales susceptibles de provoquer des retombées mondiales.

Pour garder notre trajectoire, nous devons prendre des décisions judicieuses sans avoir une vision d'ensemble de la route à parcourir. Nous devons nous préparer à réagir à mesure que nous aurons accès à de nouvelles informations. Plus important encore, nous ne devrions pas cheminer en solo dans un contexte mondial changeant.

D'ailleurs, une façon d'améliorer notre capacité à avancer dans l'incertitude est d'élargir notre champ de vision et d'apprendre des autres. Partout dans le monde, les gouvernements et les organisations

chargées de la tarification font face à des pressions semblables. Au cours du dernier exercice financier, nous avons travaillé à nouer des relations avec des homologues internationaux. Nous continuons à encourager ces relations afin de comparer nos pratiques, d'échanger des connaissances et de collaborer. Ensemble, nous réfléchissons aux meilleures approches pour soutenir les gouvernements et les populations.

Cela nous permettra d'évaluer nos idées par rapport à l'expérience internationale et de garantir la prise de décisions fondées à la fois sur les priorités canadiennes et sur une perspective mondiale.





Collaborer, un moteur de progrès

Même sur la route la plus droite, un bon alignement permet de canaliser la force motrice vers l'avant, plutôt que de la disperser dans différentes directions.

Dans un environnement aussi complexe et interrelié que celui dans lequel nous menons nos activités, la collaboration s'avère essentielle pour transformer les efforts individuels en progrès collectifs durables. Nous avons toujours encouragé l'harmonisation entre les administrations publiques et tiré parti de notre pouvoir combiné afin de permettre aux régimes publics d'assurance médicaments d'optimiser leurs ressources. Ces efforts se sont poursuivis durant la dernière année alors que nous travaillions à réunir un plus grand nombre de points de vue différents ainsi qu'à collaborer à des objectifs communs.

En 2025-2026 nous avons volontairement cherché à approfondir et à consolider les relations existantes, à en cultiver de nouvelles à travers l'écosystème pharmaceutique au Canada et à

l'étranger, et à renforcer notre rôle en tant que partenaires de confiance. Pour ce faire, nous avons continué à participer aux tables de concertation ainsi qu'à d'autres projets collaboratifs qui favorisent la cohésion au sein du système de remboursement des médicaments.

À l'APP, être un partenaire de confiance va bien au-delà de nos réalisations lorsque nous occupons le siège du conducteur. Cela consiste également à démontrer une présence constante, à partager notre expertise et à générer l'élan nécessaire lorsque d'autres parties tiennent le volant.

Actualiser l'itinéraire

L'un des avantages d'un système de navigation, c'est qu'il analyse la route en permanence. Selon l'évolution des conditions routières, il recalcule l'itinéraire sans perdre de vue la destination. La planification stratégique remplit sensiblement la même fonction.

Le plan stratégique qui avait servi à guider l'APP de sa transition jusqu'à ses premières années en tant qu'organisation autonome, a atteint la fin de son parcours l'année dernière. Cela nous a donné l'occasion de planifier la prochaine étape de croissance de l'organisation.

Tout au long de l'exercice 2025-2026, nous avons porté notre regard autant à l'interne qu'à l'externe, en faisant appel à l'expérience et aux observations des parties concernées par nos activités. L'objectif vise à déterminer ce dont l'APP a besoin pour se développer et accomplir son mandat dans les années à venir.

Ensemble, nous avons réfléchi à nos aspirations à long terme et tenu compte de la situation actuelle et des besoins futurs. Les consultations ont joué un rôle déterminant pour cibler les secteurs d'intervention prioritaires, les défis du système, les risques possibles et les domaines dans lesquels des relations plus solides pourraient accentuer notre impact.

On retrouve tous ces éléments dans notre plan stratégique 2026-2029. Lancé au début de l'exercice financier 2026-2027, le plan présente l'itinéraire actualisé de l'APP, adapté au chemin à parcourir.

Consultations dans le cadre du plan stratégique

10 groupes de consultation

17 entrevues

50 observations écrites

7 principales perspectives :

- conseil d'administration et personnel de l'APP
- régimes publics d'assurance médicaments
- organisations partenaires
- groupes de patient-es
- clinicien·nes
- fabricants de médicaments
- spécialistes des politiques et éthicien·nes

Le chemin qui nous attend comprendra toujours une part d'incertitude en raison du contexte pharmaceutique en constante transformation.

Dans les prochains mois, l'arrivée de nouveaux traitements, l'évolution des orientations politiques et les pressions mondiales changeantes continueront de redessiner l'environnement dans lequel nous menons nos activités.

Nous rencontrerons vraisemblablement de nouveaux défis sur notre route, de même que de nouvelles occasions pour collaborer, innover et favoriser l'optimisation des ressources. Grâce au travail amorcé en 2025-2026, nous sommes davantage en mesure de faire face à ces deux éventualités.

La préparation consiste à avoir la capacité et non la certitude.

Comme vous avez pu le constater dans ce rapport, durant la dernière année, nous avons volontairement consolidé nos capacités, lesquelles réduisent la vulnérabilité de l'APP face à l'incertitude. Ce type d'investissement favorise la progression, tout en s'assurant de pouvoir continuer à avancer, même lorsque les conditions changent. Notre capacité d'action est meilleure qu'il y a 1 an en raison de ce que nous avons accompli et de ce que nous avons bâti... et nous bâtissons encore.

La préparation est un état d'esprit, pas un jalon à franchir.

La préparation vise moins à atteindre une destination qu'à adopter un processus continu de transformation. Les grandes organisations maintiennent leur niveau de préparation grâce à un apprentissage continu, à une capacité d'adaptation et à un investissement dans les compétences qui comptent le plus. Devenir une organisation plus agile. Plus résiliente. Plus réactive. Plus apte qu'hier et mieux préparée pour demain.

Voilà ce que nous aspirons à devenir. Les conditions de la route à parcourir continueront d'évoluer et nous ferons de même.

Embrasser l'horizon

Au cours de la prochaine année, nous continuerons à accroître la main-d'œuvre spécialisée nécessaire à la négociation d'ententes de plus en plus complexes. Nous consoliderons les systèmes et les analyses qui nous permettent de prendre des décisions éclairées. Nous approfondirons nos relations au sein de l'écosystème pharmaceutique canadien, et multiplierons les occasions d'échanger des connaissances, d'interagir et de collaborer, y compris avec des partenaires internationaux.

Guidée par son nouveau plan stratégique vers sa prochaine étape de croissance, l'APP se tient prête

à avancer dans l'incertitude, à saisir de nouvelles occasions et à continuer à favoriser l'optimisation des ressources pour les régimes publics d'assurance médicaments et les personnes qui en bénéficient.

Les conditions de la route à parcourir continueront d'évoluer et nous ferons de même.



Gouvernance

Membres

pCPA Les régimes publics d'assurance médicaments des provinces, des territoires, et du gouvernement du Canada (Services de santé non assurés, Service correctionnel Canada, Anciens combattants Canada et le ministère de la Défense nationale) constituent les membres de l'APP.



Direction

*Au 31 mars 2026

Chef de la direction	Mauro Chies
Chef de la direction adjoint	Dominic Tan
Directrice générale, Services intégrés	Gavrielle Tran
Directrice générale, Relations avec les partenaires et communications	Geneviève C. Gagnon

Conseil d'administration

*Au 31 mars 2026

Alberta	Kierstin Kashuba Sous-ministre adjointe, Remboursement des produits pharmaceutiques et des soins de santé complémentaires
Colombie-Britannique	Ian Rongve Sous-ministre adjoint, Division politiques et surveillance du système de santé
Manitoba	Robert Shaffer (président) Sous-ministre adjoint, Division des assurances Ministère de la Santé, des aînés et des soins de longue durée
Nouveau-Brunswick	Dan Coulombe Directeur général, Services pharmaceutiques, Ministère de la Santé
Terre-Neuve-et-Labrador	Pam Barnes (vice-présidente) Directrice Programme de médicaments sur ordonnance et de services
Territoires du Nord-Ouest	Luke Spooner Chef de projet principal, Gestion des produits pharmaceutiques
Nouvelle-Écosse	Geoff Gatien Sous-ministre adjoint, Division de la Santé et du Mieux-être
Nunavut	Carmine Nieuwstraten Directrice générale de la pharmacie, Ministère de la Santé
Ontario	Patrick Dicerni Sous-ministre adjoint, Division des programmes de santé et de la prestation des services
Île-du-Prince-Édouard	Trevor Paynter Services Pharmaceutiques, département de la Santé et du Mieux-Être
Québec	Dominic Bélanger Directeur, Affaires pharmaceutiques et du médicament
Saskatchewan	Chad Ryan Sous-ministre adjoint, Cabinet du sous-ministre, Ministère de la Santé
Yukon	Prev Naidoo Gestionnaire, Division de l'assurance-maladie complémentaire et des programmes pharmaceutiques
Gouvernement fédéral	Karen Fortin Directrice générale de services aux autochtones, Division des politiques pharmaceutiques du programme de services de santé non assurés

Finances

Vous pouvez consulter les états financiers vérifiés sur [le site Web de l'APP](#).



REMERCIEMENTS

Les plus grandes explorations ne s'effectuent pas en solitaire.

Tous les jalons franchis cette année témoignent de l'effort collectif, de l'expertise et de l'engagement de tellement de gens et d'organisations qui contribuent au travail de l'APP. Nous adressons nos plus sincères remerciements à toutes les personnes ayant contribué à notre progression.

Nous remercions notre conseil d'administration pour son leadership et sa gouvernance, particulièrement lors de l'élaboration de notre plan stratégique pour les prochaines années. Un grand merci également à notre personnel, aux régimes publics d'assurance médicaments, et à nos membres. Votre expertise, votre dévouement et votre esprit collaboratif contribuent chaque jour au développement de l'APP.

Nous tenons aussi à remercier nos partenaires de l'écosystème pharmaceutique canadien, notamment Santé Canada, l'Agence des médicaments du Canada, l'Institut national d'excellence en santé et en services sociaux, les fabricants de médicaments et les nombreuses personnes et organisations dont les idées et la collaboration continuent d'appuyer notre travail.

En regardant la route qui se déploie sous nos yeux, nous éprouvons de la gratitude de la parcourir à vos côtés.



 info@pcpa-app.ca  pcpa-app.ca