

Aperçu du sémaglutide – Canada (juin 2026)

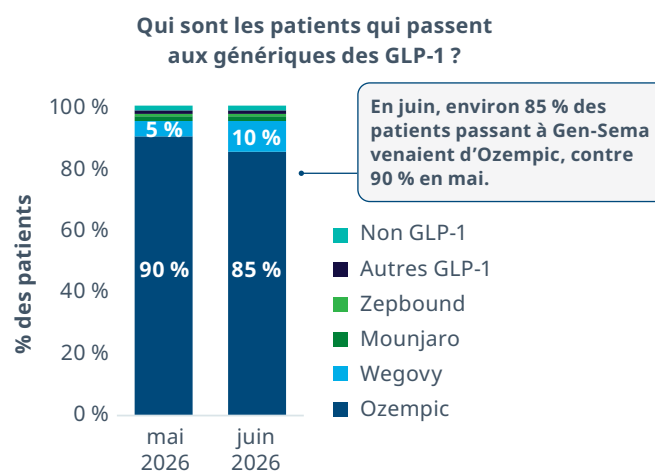
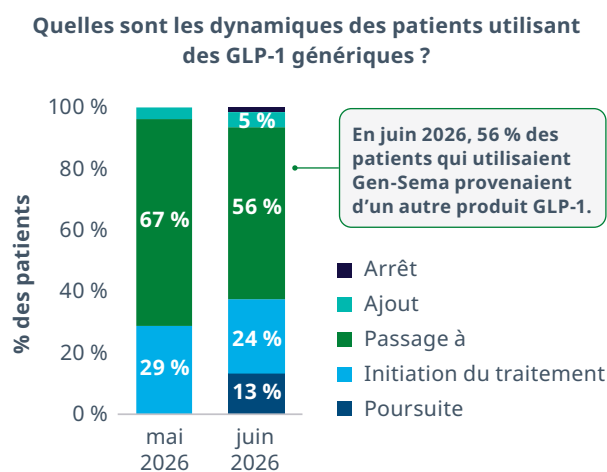
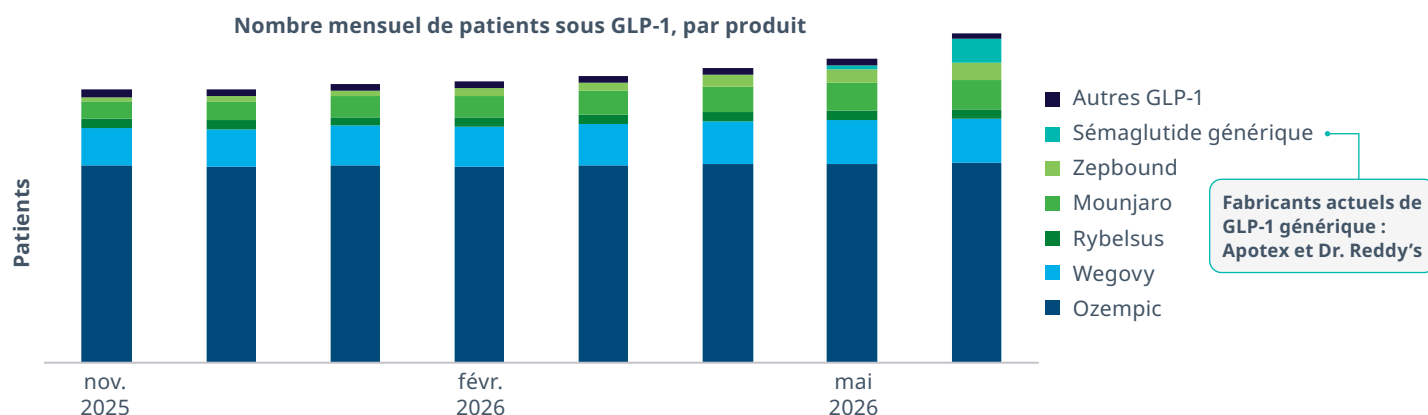
La mise sur le marché des génériques du sémaglutide a suscité un vif intérêt au sein de l'industrie pharmaceutique. L'arrivée de ces génériques intervient à un moment où les patients disposent d'un choix plus large que jamais pour accéder aux soins de santé et se procurer leurs médicaments, ce qui soulève de nouvelles questions concernant les parcours de traitement, la dynamique des circuits de distribution et le rôle des programmes de soutien aux patients.

Le présent document vise à servir de ressource afin de fournir des perspectives actualisées et régulières sur le marché canadien, à mesure que le contexte évolue.

D'où proviennent les patients traités par des GLP-1 génériques ?

Les données préliminaires indiquent que l'utilisation globale des GLP-1 continue de croître, tandis que les génériques récemment commercialisés ont commencé à gagner une part modeste des patients¹. Un suivi continu permettra de déterminer si le sémaglutide générique stimule une croissance additionnelle du marché ou s'il entraîne principalement un changement de traitement chez les patients qui suivaient déjà un traitement de marque.

En réponse au lancement des génériques du sémaglutide, **Novo a mis en place la Ozempic Savings Card**, qui permet aux Canadiens éligibles (à l'exception des résidents du Québec) d'accéder à Ozempic à un prix aligné avec celui des génériques².



1. Données IQVIA LRx, mois de juin 2026 (données masquées aux fins de publication ; les valeurs inférieures à 5 % ne sont pas présentées ci-dessus).

2. Le programme de carte d'économies Ozempic® est élargi aux patients bénéficiant d'une assurance privée.

<https://www.newswire.ca/news-releases/ozempic-r-savings-card-program-expanded-for-patients-with-private-coverage-852437377.html>

Quels produits génériques sont attendus à l'avenir ?

À ce jour, quatre produits génériques à base d'agonistes des récepteurs du GLP-1 (GLP-1) ont été approuvés, et sept autres produits ont été soumis pour examen réglementaire et sont en attente d'approbation. Parmi les produits approuvés, le lancement complet du sémaglutide générique de Dr. Reddy's a été retardé en raison d'un problème lié au principe actif pharmaceutique (API), tandis que les lancements des trois autres produits demeurent en attente. Le tableau ci-dessous présente les produits qui ont été approuvés ainsi que les cinq produits à base de sémaglutide dont les dates de soumission sont les plus anciennes.

INDICATION	PRODUIT	DOSE (MG)	ENTREPRISE	SOUSSION ACCEPTÉE POUR EXAMEN	DATE D'APPROBATION AU CANADA	DATE DE LANCEMENT
Obésité	Sevmia	1	Apotex	N.A.	29/06/2026	En attente
	Poviztra	0,25; 0,5; 1; 1,7; 2,4	Novo	N.A.	22/12/2025	En attente
DT2	Plosbrio	0,25; 0,5; 1; 2	Novo	N.A.	11/05/2026	En attente
	Sémaglutide	TBD	Sandoz	11/2024	N.A.	N.A.
	Sémaglutide	TBD	Apotex	04/2025	N.A.	N.A.
	Sémaglutide	TBD	Taro Pharmaceuticals	06/2025	N.A.	N.A.
	Sémaglutide	TBD	Aspen Pharmacare	08/2025	N.A.	N.A.
	Sémaglutide	TBD	Teva	08/2025	N.A.	N.A.

Sources : Santé Canada (juin 2026), monographies des produits.

Quelles sont les opportunités et les préoccupations des parties prenantes ?

Les parties prenantes cherchent à comprendre comment évoluera l'une des classes thérapeutiques les plus transformatrices des dernières années. Pour répondre à ces questions, IQVIA recommande de tirer parti de multiples stratégies et sources de données.

Dans quelle mesure l'arrivée des produits génériques modifiera-t-elle le marché des GLP-1 ?

Sources d'enseignements :

- Attentes des KOL et des prescripteurs concernant l'évolution future du marché ;
- Analyse de la source d'activité afin de comprendre l'évolution entre les domaines thérapeutiques ainsi que la dynamique entre les produits de marque et les produits génériques ;
- Analogues historiques afin d'inférer les dynamiques potentielles futures du marché.



Quels facteurs, notamment le remboursement et l'accès aux services de télésanté, favoriseront l'adoption future des traitements contre l'obésité ?

Sources d'enseignements :

- Attentes des payeurs (et d'autres experts du domaine) concernant le remboursement futur, par exemple au moyen d'études de marché primaires ;
- Tendances des ventes dans le marché des GLP-1 attribuables à la télésanté.



Comment pouvons-nous identifier, évaluer et commercialiser avec succès de nouvelles indications ?

Sources d'enseignements :

- Données au niveau des patients pour comprendre les comorbidités et les opportunités liées aux indications secondaires ;
- Analogues historiques pour inférer l'adoption potentielle de nouvelles indications ;
- Rapports de visite et autres données de la force de vente permettant de révéler l'impact des changements du marché sur les relations et les comportements existants des professionnels de la santé (HCP).



Comment optimiser notre stratégie de prix et notre stratégie commerciale afin de maintenir la rentabilité face à la concurrence des produits génériques ?

Sources d'enseignements :

- Données au niveau des prescriptions des médecins et des pharmacies concernant la fidélité à la marque ;
- Considérations relatives aux programmes de soutien aux patients et de quote-part (adoption, ROI, etc.) ;
- Analogues historiques pour inférer les dynamiques potentielles des prix.

