

HÉMA-QUÉBEC



La collecte du plasma au Québec

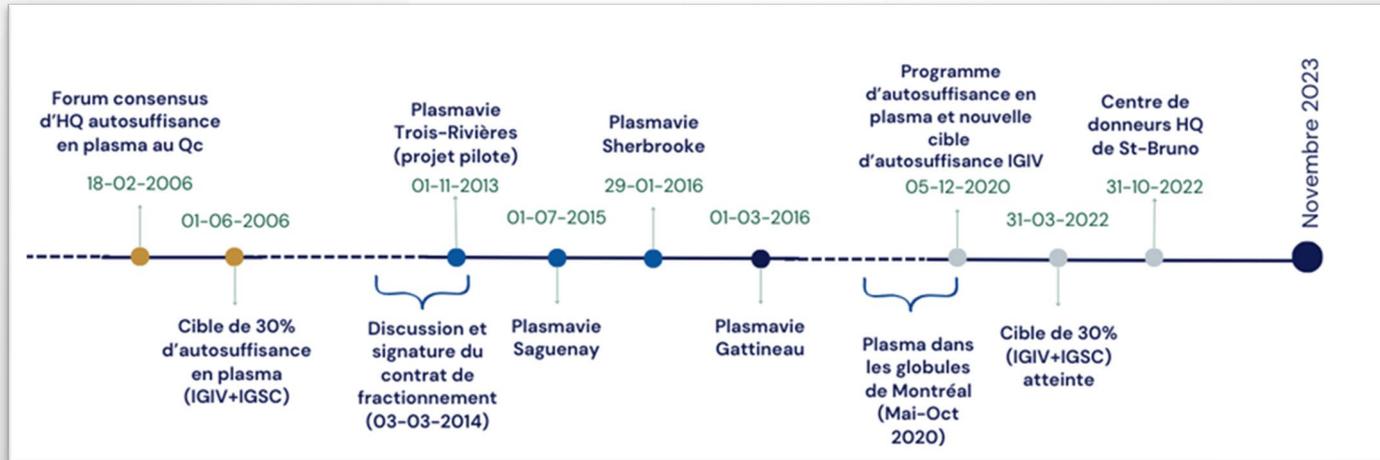
Christine Ouimet, Vice-présidente à la chaîne d'approvisionnement, Héma-Québec

Geneviève LeBrun, Vice-présidente à l'expérience clientèles et aux communications, Héma-Québec

Forum de biovigilance
16 novembre 2023

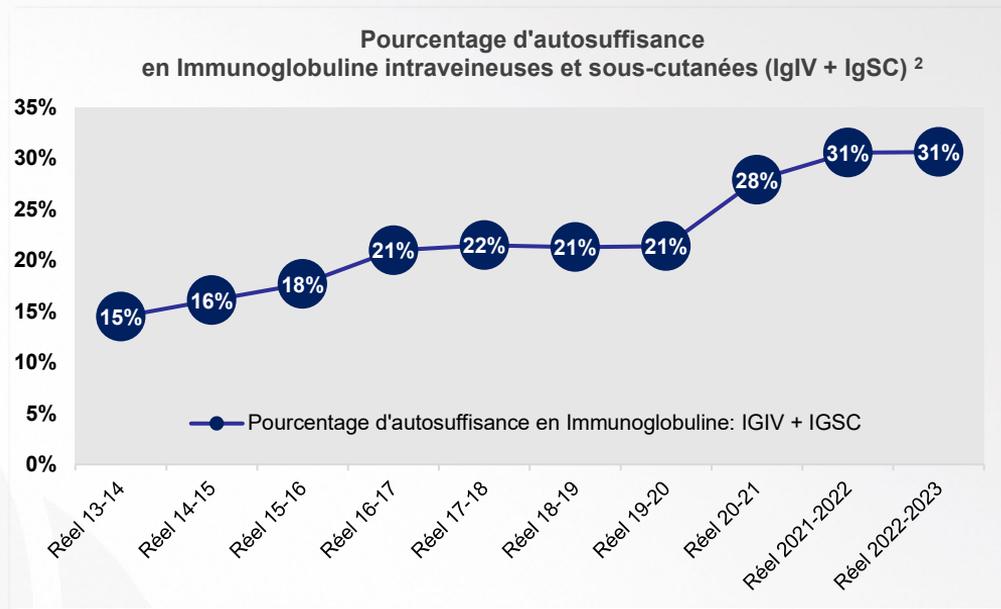
Historique de l'autosuffisance au Québec: la ligne du temps

- Un forum consensus, tenu en 2006, a établi la cible d'autosuffisance à 30% pour le Québec. Ceci visait à assurer la sécurité d'approvisionnement pour couvrir les besoins des immunodéficients primaires et secondaires.
- Héma-Québec renforce alors ses stratégies d'autosuffisance avec diverses activités, dont avec un projet pilote en 2013, devenant ainsi un des précurseurs dans le monde du don altruiste.
- Une séquence d'ouverture de centres, ainsi que le déploiement du prélèvement du plasma dans les centres actuels s'en suit, permettant d'augmenter de 250% le volume de plasma envoyé en fractionnement¹.



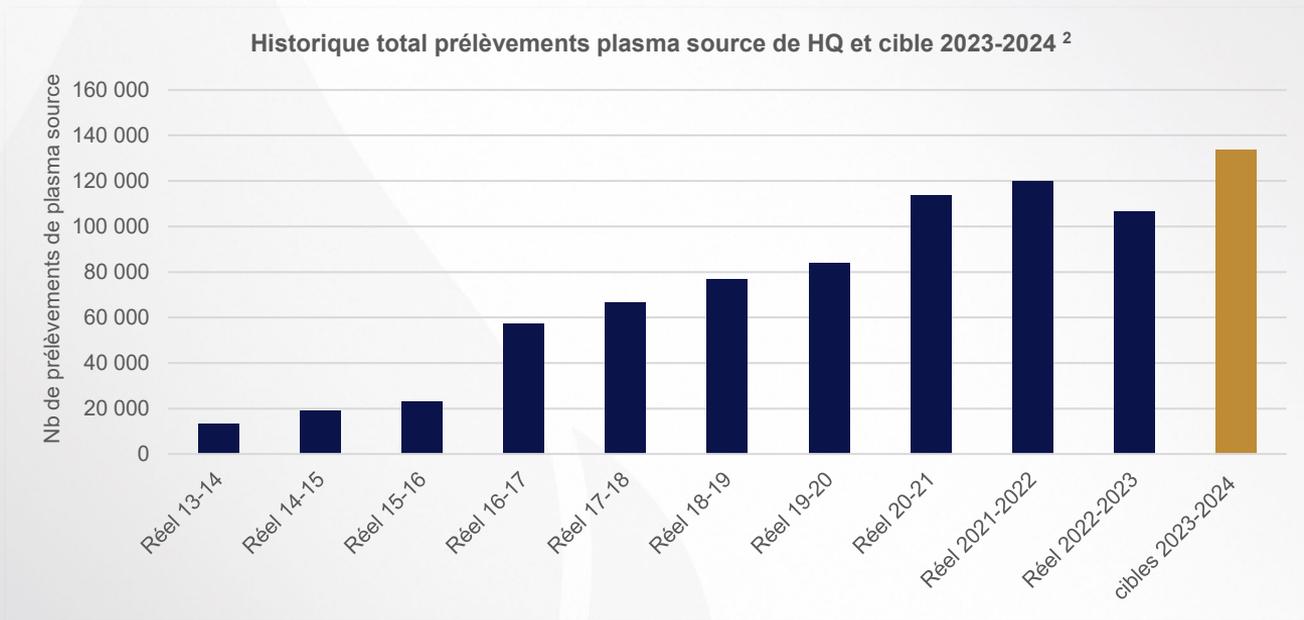
Historique de l'autosuffisance au Québec: la tendance

- Malgré l'augmentation des volumes prélevés, l'autosuffisance stagne entre 2017 et 2020, considérant la forte croissance de l'utilisation au Québec, qui devient alors la juridiction mondiale avec la plus grande consommation par capita. ⁱ
- Vers 2019, la croissance de la demande mondiale des Ig vient déséquilibrer les chaînes d'approvisionnement, créant des risques de pénuries.
- La pénurie se concrétise dès 2020, avec l'arrivée de la pandémie, et la réduction des dons de plasma aux États-Unis.



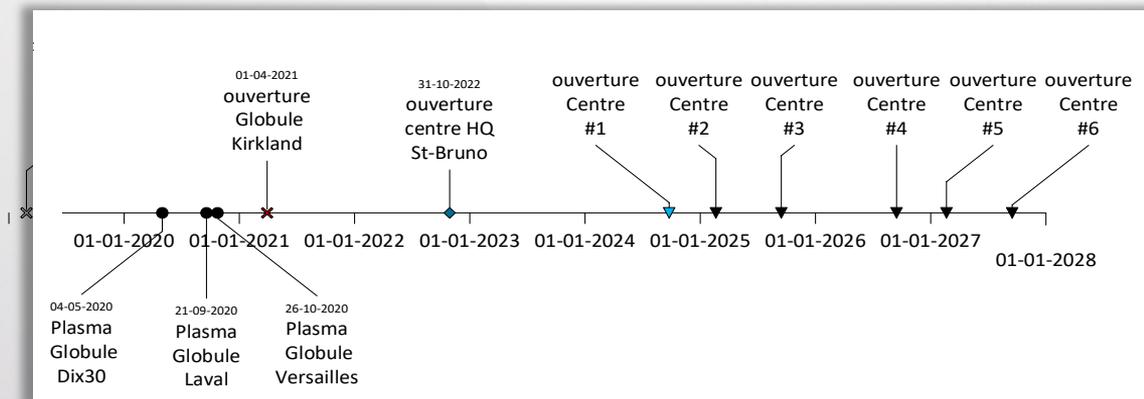
Historique de l'autosuffisance au Québec : les prélèvements

- 🔥 Durant ces premières années de pandémie, Héma-Québec constate, à l'inverse des États-Unis, une hausse de la générosité se concrétisant par une année record de dons de Plasma au Québec, en 2021-2022.



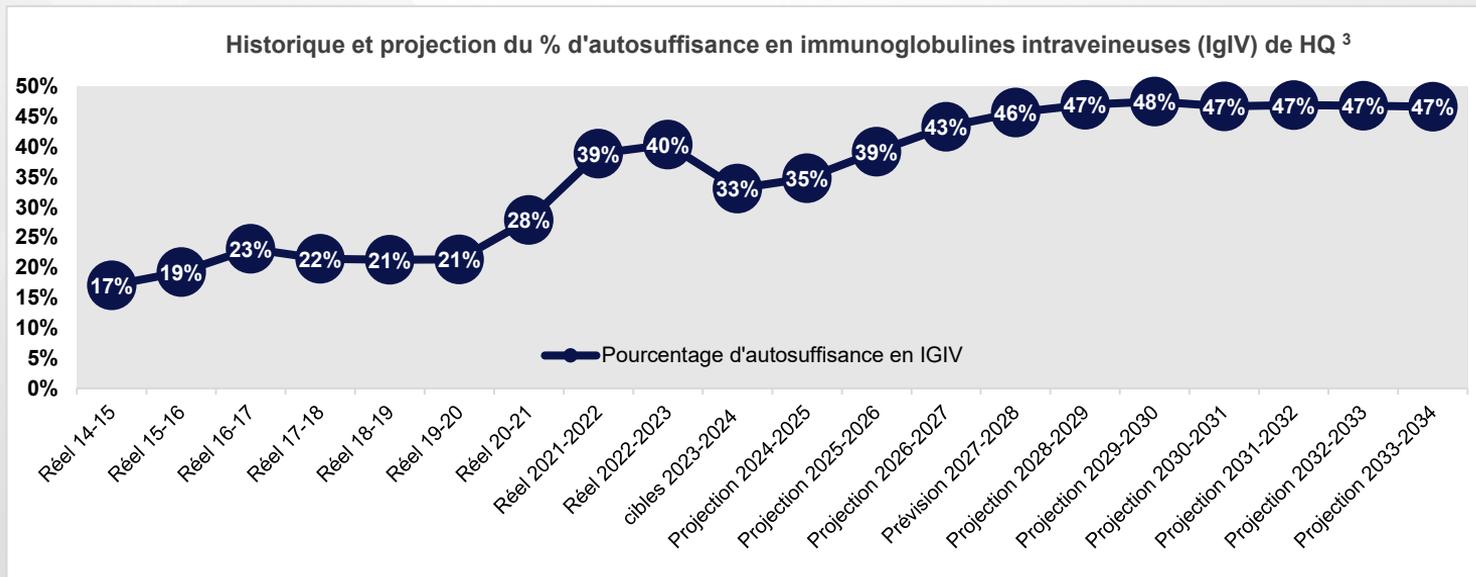
Le programme d'autosuffisance au Québec : nouvelle ambition HQ

- En décembre 2020, Héma-Québec ré-évalue la cible d'autosuffisance en fonction des réalités actuelles du marché, dont;
 - Pénuries et dépendance du marché américain
 - Pression à la hausse sur les prix des Ig
- Une cible de 42% d'autosuffisance sur les Iglv est retenue;
- Un programme supportant l'atteinte de cette cible est mis en place et comporte les éléments suivants:
 - La mise en place du prélèvement de **plasma** dans les centres fixes de la région de Montréal
 - L'**ouverture de nouveaux centres fixes** ayant comme mission principale le prélèvement du plasma, Kirkland et St-Bruno
 - L'**approbation et la mise en chantier de 2 nouveaux centres**, issus d'une analyse et recommandation **d'un nouveau concept régional dédiés au plasma**
 - Diverses analyses technologiques visant à **accroître le rendement** de g d'Iglv par L de plasma



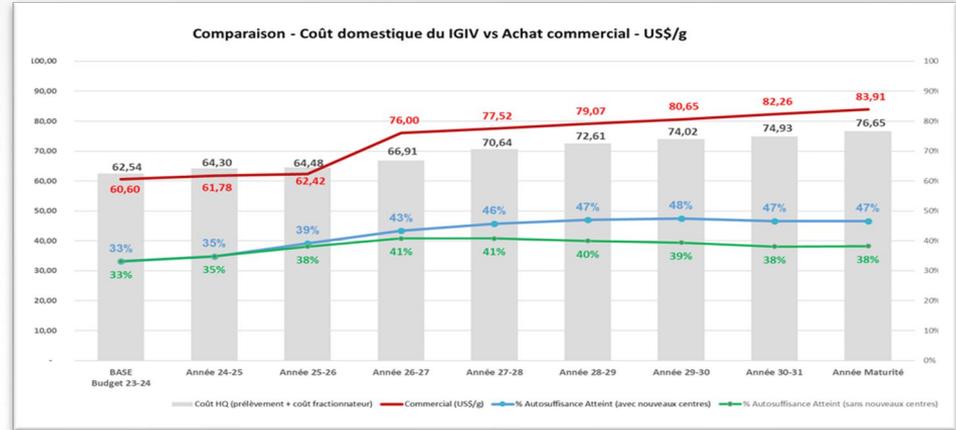
Le programme d'autosuffisance au Québec: résultats & cibles

- Le programme d'autosuffisance en place permettra d'atteindre, et même de surpasser, la cible de 42% d'autosuffisance sur les Iglv d'ici 2026-2027;

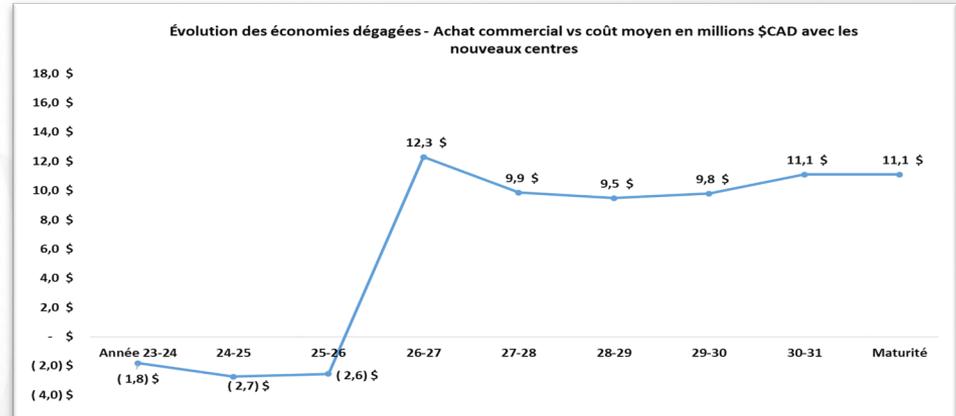


Les bénéfices financiers du don altruiste vers une plus grande autosuffisance

- Le coût associé au prélèvement et au fractionnement de 1g d'Iglv vs l'acquisition commerciale est financièrement favorable ⁴
 - Lorsque les centres ont atteint leur maturité
 - Dans le modèle de prélèvement actuel
 - Avec les projections des prix du marché



- Avec le modèle de prélèvement actuel, le prélèvement domestique nous projette des économies de près de 57 \$M Cad sur 8 ans.



Le programme d'autosuffisance au Québec: défis actuels



Accroissement de la demande en Iglv

- ◆ Accroissement de la demande en Iglv de +10% depuis la sortie d'allocation janvier 2023
- ◆ Le Québec parmi les plus grands consommateurs par capita au Canada et mondialement



Impact % autosuffisance en Immunoglobulines

Donneurs de plasma



- ◆ Accroissement du bassin de population de donneurs
- ◆ Rétention des donneurs
- ◆ Risques à la cannibalisation /conversion

Main-d'œuvre

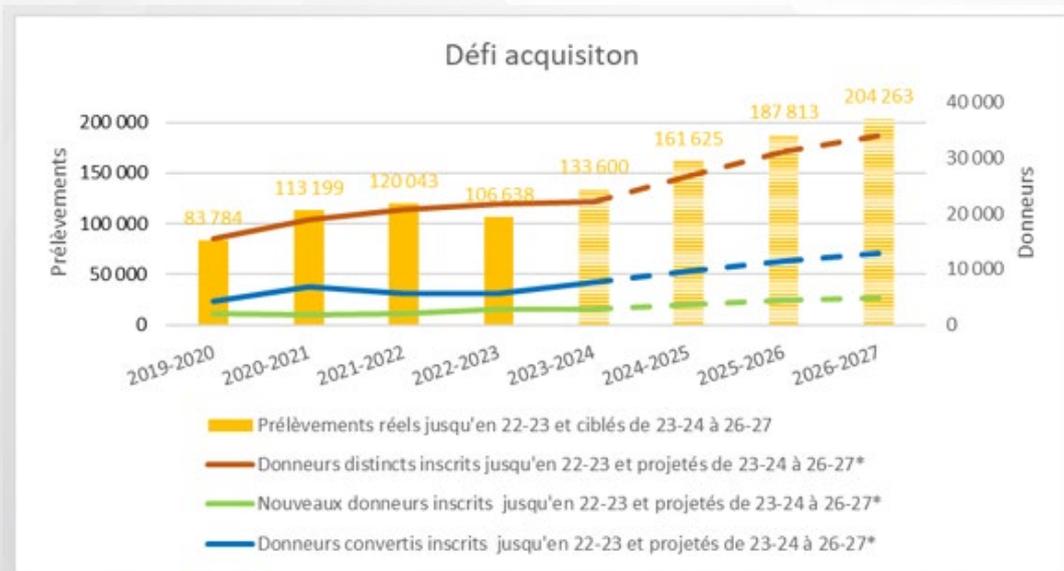


- ◆ Pénurie de main d'œuvre
- ◆ Rétention
- ◆ Compétition avec réseau de la santé

Vers une cible d'autosuffisance: le défi donneur

Vers une cible d'autosuffisance en plasma de 42% d'ici 2026:

- 🔴 Croissances annuelles consécutives des prélèvements de l'ordre d'environ **25%, 20%, 16% et 10%** jusqu'en 2026

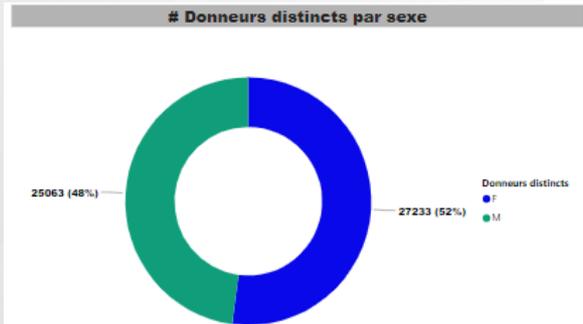
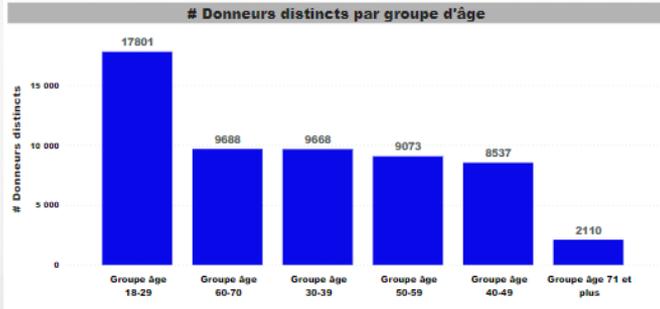


* Toute chose étant égale par ailleurs, projections préliminaires 23-24 à 26-27

L'atteinte des cibles dépendra d'une augmentation simultanée de l'acquisition, de la rétention et de la fidélisation:

- 🔴 Augmentation du **bassin de donneurs distincts actifs** au plasma (+12 000) incluant:
 - croissance projetée de plus de **35%*** de donneurs inscrits au plasma d'ici 2026
 - croissance projetée d'environ **45%*** de nouveaux donneurs d'ici 2026
 - croissance projetée d'environ **56%*** de donneurs convertis d'ici 2026
- 🔴 Hausse du taux de retour des donneurs nouveaux et connus au don de plasma (79% en 22-23)
- 🔴 Augmentation du nombre moyen de dons de plasma par donneur par an (5,48 en 22-23)

Profil des donateurs de plasma au Québec



Motivations ^{ii, iii}

Les motivations principales, citées sont généralement d'une nature purement altruiste :

1. Aider les autres / sauver des vies
2. Faire une bonne action / contribuer à la société

Les autres motivations importantes sont :

3. Se sentir utile
4. Répondre à un besoin de plasma
5. Faire son devoir de citoyen
6. Aider à la fabrication de médicaments

Freins ^{ii, iii}

Les principaux freins perçus sont:

1. L'inertie, ne pas allouer le temps, ne pas y penser sont des freins importants. Il doit y avoir une volonté de la part du donneur.
2. La disponibilité restreinte des rendez-vous en freine plusieurs à effectuer un don (surtout région de Québec)
3. Restrictions de santé ou physiques : les plus communément mentionnées sont les voyages, un tatouage récent et un taux de fer bas.

Donner du plasma fait que les donateurs disent se sentir heureux, valorisés et utiles. Ces émotions sont également perçues comme les principaux bénéfices personnels à faire un don : faire une différence dans la société, se sentir utile leur procure un sentiment de valorisation.

Pouvoir aider les autres leur procure du bonheur. ^{ii, iii}

Comportement des donneurs de plasma

Acquisition

L'acquisition des donneurs de plasma par le biais de conversions à partir du sang s'est avérée efficace pour accroître la base de donneurs de plasma, mais il existe néanmoins un potentiel de croissance des acquisitions directes au plasma.

- *80% des donneurs de plasma sont des donneurs convertis du sang*

Rétention

Suite à l'acquisition ou à la conversion vers le plasma, le retour du donneur à l'intérieur d'une période de 12 mois suivant son premier don de plasma, est un levier primordial dans l'atteinte optimale des cibles.

- *Environ le tiers des donneurs de plasma ont plus qu'une année de carrière en dons de plasma et demeurent actifs, qu'ils donnent de façon continue ou sporadique*
- *En revanche, une grande majorité des donneurs de plasma, soit plus de la moitié, ont cessé de donner du plasma depuis leur dernier don qui remonte à plus de 12 mois*

Fidélisation

Augmenter la fréquence de don en créant l'habitude, le rituel du don au début de la carrière du donneur et auprès d'une plus grande part de donneurs de plasma s'avère clé dans l'atteinte optimale des cibles.

- *61% des donneurs effectuent 20% des dons (à raison de 1 à 5 dons par 12 mois)*
- *6% des donneurs effectuent 28% des dons (à raison de 26 à 52 dons en 12 mois)*
- *Plus l'écart entre les années de dons est grand, plus le nombre de dons de plasma en carrière est faible*
- *Tout au long de la carrière d'un donneur de plasma, la fréquence des dons de plasma diminue année sur année*



Stratégies d'acquisition et de rétention

- Le mix et le poids des efforts alloués à l'acquisition, à la conversion et à la fidélisation des donneurs de plasma se doit d'être optimal en tout temps afin de réaliser une croissance de plasma vers l'autosuffisance ciblée, tout en maintenant les niveaux d'inventaire de sang total requis avec un bassin relativement restreint de donneurs de produits sanguins labiles au sein de la population Québécoise (environ 3% par an).
- Un ensemble de stratégies et d'actions sont déployées et devront être bonifiées afin de
 - 1. Sensibilisation, communications & notoriété du don de plasma*
 - 2. Acquisition, rétention et fidélisation des donneurs de plasma*
 - 3. Reconnaissance des donneurs*

1. Sensibilisation, communications & notoriété du don de plasma



2. Acquisition, rétention et fidélisation des donneurs de plasma

- Un programme d'« on-boarding » pour les nouveaux donneurs
- Une chorégraphie sur les 5 premiers dons afin d'inciter le retour des donneurs

Canal	Quand	1 ^{er} don	2 ^e don	3 ^e don	4 ^e don	5 ^e don
		Bienvenue	Portée du don	Pourquoi donner du plasma	Importance de tous les dons	Votre contribution
	Don	Bienvenue à Héma-Québec	Explication de l'utilité du don	Invitation à partager l'expérience sur les médias sociaux	Explication de l'utilité des différents types de dons à Héma-Québec	Félicitations d'avoir atteint ce jalon important
	24h	Bienvenue et merci Présentation de l'application de prise de rendez-vous	Merci pour votre don et à bientôt!			
	5 jrs	Chaque groupe sanguin est important pour le don de plasma	Voici comment vous changez la vie de receveurs	Importance du don de plasma	Explication de l'utilité des différents types de dons à Héma-Québec	Félicitations d'avoir atteint ce jalon important Contribution à la distribution de 500 000 unités de médicaments
	16 jrs	Invitation à prendre rendez-vous				
	21 jrs	Invitation à prendre rendez-vous				

3. Reconnaissance des donateurs

Il existe quatre formes d'encouragement aux dons :

- **Reconnaissance verbale ou écrite** : remerciement/ gratitude afin de témoigner une appréciation → **modalité actuellement utilisée**
- **Mesures incitatives non financières à faible valeur monétaire** : action/objet annoncé(e) qui pousse **vivement** quelqu'un à quelque chose
- **Compensation ou dédommagement pour frais encourus** : avantage qui compense un déplacement, un inconvénient, un mal, un préjudice
- **Rémunération** : argent / prix d'un travail fourni, d'un service rendu

→ Programme actuel de reconnaissance des donateurs de produits sanguins labiles

- ◆ Le programme de reconnaissance a initialement été mis en place avec la Croix Rouge.
- ◆ Il a évolué au gré des ajouts de secteurs d'activités et de l'accumulation du nombre de dons par donneur.
- ◆ Ce programme vise à reconnaître les donateurs pour leur contribution exceptionnelle :
 - ◆ **Aucune promotion incitative** au don pouvant altérer le geste altruiste et faire dévier la motivation intrinsèque des donateurs n'est acceptée.
 - ◆ Des marques de reconnaissance et d'appréciation peuvent être **offertes gracieusement** aux donateurs en respectant des critères précis.

	Critères
Carte de donneur	<ul style="list-style-type: none">▪ Trois niveaux:<ul style="list-style-type: none">▪ Carte blanche au don #1▪ Carte or au don #100
Épinglette	<ul style="list-style-type: none">▪ Aux 5 dons du don #1 à #25▪ Aux 25 dons jusqu'à #200▪ Aux 50 dons à partir du don #250
Certificat	<ul style="list-style-type: none">▪ Don #100, #125, #150, #175
Trophée	<ul style="list-style-type: none">▪ à chaque 100 dons à compter du #200
Soirée de reconnaissance	<ul style="list-style-type: none">▪ Don #100 puis à chaque 25 dons



Perception des modalités d'encouragement auprès de la population québécoise

- Parmi les mesures d'encouragement envisageables pouvant contribuer à l'atteinte d'autosuffisance en plasma
 - **Large acceptabilité sociale pour les modalités d'encouragement, sauf pour la rémunération**
 - **La compensation se démarque:** Les quatre mesures d'encouragement envisagées inciteraient de manière non négligeable les Québécois à donner ou donner plus (entre 28 % et 37 % d'intention élevée). La compensation ou le dédommagement en argent pour les frais encourus se démarque des autres et dans une moindre mesure la rémunération, pour laquelle on ne précisait toutefois aucun montant.

Mesures d'encouragement	Acceptabilité sociale*		Efficacité*	
	Faible (1 ou 2)	Élevée (6 ou 7)	Faible (1 ou 2)	Élevée (6 ou 7)
Reconnaissance verbale ou écrite	5 %	62 %	29 %	28 %
Mesures incitatives non financières à faible valeur monétaire	11 %	50 %	29 %	28 %
Compensation ou dédommagement en argent pour les frais encourus	11 %	55 %	24 %	37 %
Rémunération en argent pour le don	25 %	35 %	33 %	32 %

*L'acceptabilité et l'efficacité ont été mesurées grâce à une échelle de Likert à 7 points (7 = totalement acceptable / efficace et 1 = totalement inacceptable / inefficace). Plus le chiffre est élevé, plus l'acceptation ou l'efficacité sont élevées.

Notes (1 de 2)

- ◆ 1 52K Litres envoyés en fractionnement par HQ en 2012-2013 et fin année fiscale 2022-2023 (soit 10 ans plus tard) 133K
- ◆ 2 Calcul du % autosuffisance en immunoglobulines intraveineuses et sous-cutanées à l'aide des données réelles de prélèvement de plasma source par aphérèse et plasma récupéré du sang total et de la collecte de produits multiple (plaquettes par équipement TRIMA) collecté en centres fixes et en collectes mobiles (plasma récupéré), provenant des rapports du fractionnateur et du rapport CIA EXPR046 de HQ, selon le rendement réel par année fiscale en IGIV pour le procédé de fractionnement de CSL. Pourcentage publié dans les rapports annuels précédents depuis 2013 comme donnée historiques.
- ◆ 3 Demande en IgIV et IgSC selon les hypothèses de l'équipe des Produits stables de HQ pour les projections des années à venir : en 2023-2024 la projection a été révisée à 10% d'augmentation en IGIV et pour la demande IGSC l'augmentation prévue est de 8%; IGIV en 24-25 l'augmentation prévue est 5% et ensuite 3% les années suivantes; en 2024-2025 la projection est 5% d'augmentation pour l'IGSC et aussi pour les années suivantes;
 - Les projections selon les données approuvées par le MSSS en 2022 étaient une augmentation de demande IGIV de 6% en 23-24 et 3% pour les années suivantes; pour IGIV projection de 2022 était augmentation de 10% en 23-24 et 5% pour les années suivantes;
 - Projection prélèvement de plasma: cible non atteinte en 2022-2023 (106K sur les 138.7K de cible), atteinte de la cible opérations de 133600 avec l'implantation des initiatives requises pour atteindre la cible, cible atteinte en 2024-2025 avec 2 centres HQ de donneurs de plasma ouverts durant année fiscale 24-25 et l'optimisation des centres fixes actuels; cibles atteintes pour toutes les années suivantes selon les projections d'ici 2034;
 - Séquencement des ouvertures de centres : Rive-Nord sur pause pour plusieurs années, ouverture de Centre de donneurs de plasma Héma-Québec de Sept. 2024 à la fin 2027 (1c/6mois) pour total 6 centres avec une pause de 1 an sans ouverture de centre entre le centre #3 et le centre #6.
 - Optimisation des centres fixes actuels avec structure d'équipe ressources dédiées, pour atteindre les cibles de prélèvement à partir de 2023-2024, 2024-2025 et suivantes, ouverture Rive-Nord après optimisation centres actuels région Mtl dans plus de 5 ans;
 - Le centre de donneurs de plasma Héma-Québec à maturité collectera 10 000 prélèvements de plasma au minimum (pire des cas) et probablement jusqu'à 12500, mais la simulation du % autosuffisance en plasma est faite avec 10 000 afin d'avoir un facteur de sécurité sachant que les centres fixes PLASMAVIE et GLOBULE n'atteignent pas leurs cibles depuis 2020;
 - À partir de 2028-2029 les centres dont la durée de vie utile est d'environ 15 ans seront en arrêt pour 8 mois afin d'être rénovés ou déménagés dans un autre local. Il y aura 1 ou 2 centres/an à refaire à partir de 28-29, référence au fichier Ligne du temps ouverture des centres HQ 13-04-2023: projet de déménagement ou rénovations pour GLOBULE Laval, GOLBULE Versailles, PLASMAVIE 3R, Saguenay, Sherbrooke, Gatineau, GOBULE Dix30.

Notes (2 de 2)

- ◆ **4 Les économies dégagées** correspondent à l'écart entre le prix d'achat au commercial vs le coût de fabrication d'un IGIV chez HQ appliqué au volume de prélèvements prévus;
- Les économies substantielles seraient dégagées, émanant de la réduction des achats commerciaux et se chiffrent à +57M\$
- Hausse de prix d'achat d'un IGIV (gr) commercial prévue sur 10 ans (basé sur les soumissions reçues, une augmentation significative de 22% serait envisagée)
- L'évolution du coût de production d'un IGIV domestique (gr) par HQ incorpore l'ouverture de 6 centres;
- La progression du taux d'autosuffisance est simulée selon les deux scénarios (ouverture des centres vs la non-ouverture)

Références

- ♦ i MRB - Market Research Bureau
- ♦ ii AdHoc Recherche (Mars 2022) "Caractérisation et attraction des primo-donneurs de plasma – résultats de la communauté en ligne". Rapport de recherche – document interne.
- ♦ iii AdHoc Recherche (Mars 2020) "Exploration des raisons de non-retour des primo-donneurs de sang et de plasma". Rapport de recherche – document interne.