

# NOTRE ENGAGEMENT GAGE DE RÉUSSITE



**Jean Coutu**

# OUVERTURE DE L'ASSEMBLÉE



# AVIS DE CONVOCATION



# RAPPORT DES SCRUTATEURS



# CONSTITUTION DE L'ASSEMBLÉE



**RÉCEPTION DES  
ÉTATS FINANCIERS  
CONSOLIDÉS POUR  
L'EXERCICE TERMINÉ LE  
1<sup>ER</sup> MARS 2014**



# ÉLECTION DES ADMINISTRATEURS



# NOMINATION DE L'AUDITEUR INDÉPENDANT



# RAJUSTEMENT DU PRIX DE SOUSCRIPTION D'OPTIONS



# PROPOSITION D'UN ACTIONNAIRE



# NOTRE ENGAGEMENT GAGE DE RÉUSSITE



**Jean Coutu**

# MISE EN GARDE QUANT AUX DÉCLARATIONS PROSPECTIVES



Cette présentation contient des déclarations prospectives qui comportent des risques et des incertitudes et qui se fondent sur les attentes, les estimations, les projections et les hypothèses actuelles de la Société qui ont été faites par celle-ci en fonction de son expérience et de sa perception des tendances historiques. Toutes les déclarations qui ont trait à des attentes ou des projections concernant l'avenir, y compris des déclarations sur la stratégie de la Société en matière de croissance, les coûts, la performance financière ou les résultats financiers sont des déclarations prospectives. Toutes les déclarations autres que les déclarations de faits historiques, y compris les déclarations concernant les perspectives du secteur d'activités de la Société et les perspectives, les projets, la situation financière et la stratégie d'affaires de la Société, peuvent constituer des déclarations prospectives au sens de la législation et de la réglementation canadiennes en valeurs mobilières. Certaines déclarations prospectives peuvent être reconnues en raison de l'emploi de la marque du futur ou du conditionnel ou de certains termes comme « s'attendre à », « avoir l'intention de », « estimer », « projeter », « prévoir », « planifier », « croire » ou « continuer » ou de la forme négative de ces termes ou des variations de ces termes ou d'une terminologie semblable. Bien que la Société soit d'avis que les attentes reflétées dans ces déclarations prospectives soient raisonnables, elle ne peut garantir qu'elles s'avéreront exactes. Ces déclarations ne garantissent pas le rendement futur et comprennent un certain nombre de risques, d'incertitudes et d'hypothèses. Ces déclarations ne tiennent pas compte de l'effet possible d'éléments non récurrents ou de fusions, d'acquisitions, d'aliénations, de radiations d'actifs ou d'autres opérations ou charges qui pourraient être annoncés ou qui pourraient avoir lieu après la date des présentes. Bien que la liste ci-dessous ne soit pas exhaustive, certains facteurs importants qui pourraient influencer sur notre performance financière, notre situation financière et nos flux de trésorerie futurs et qui pourraient faire en sorte que nos résultats réels diffèrent considérablement de ceux exprimés dans ces déclarations prospectives sont des changements de législation ou de réglementation en ce qui trait à la vente de médicaments d'ordonnance et à l'exercice de la pharmacie, des modifications aux lois et aux règlements ou à leur interprétation, le succès du modèle d'affaires de la Société, des modifications aux règlements sur les impôts et des prises de position comptables, les variations cycliques et saisonnières dans le secteur d'activités de la Société, l'intensité de la concurrence dans le secteur d'activités de la Société, la réputation des fournisseurs et des marques, la participation de la Société dans Rite Aid Corporation (« Rite Aid »), des interruptions de travail, y compris d'éventuelles grèves et protestations de travailleurs, la capacité de la Société d'attirer et de retenir les pharmaciens, le bien-fondé des hypothèses de la direction et d'autres facteurs indépendants de la volonté de la Société. Ces facteurs et d'autres pourraient faire en sorte que notre rendement et nos résultats financiers réels des périodes futures diffèrent considérablement des estimations ou projections concernant notre rendement ou nos résultats futurs exprimés, explicitement ou implicitement, dans ces déclarations prospectives.

Les déclarations prospectives sont fournies dans le but de faciliter la compréhension de notre situation financière et de nos résultats d'exploitation, en plus de présenter de l'information à propos des attentes et des plans de la direction pour l'avenir. Les investisseurs et les autres personnes sont donc avisés que ces déclarations peuvent ne pas être appropriées à d'autres fins et qu'ils ne devraient pas s'y fier indûment. Pour plus d'information sur les risques, les incertitudes et les hypothèses qui feraient en sorte que les résultats réels de la Société diffèrent des attentes actuelles, veuillez également vous reporter aux documents publics de la Société disponibles à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com) ou [www.jeancoutu.com](http://www.jeancoutu.com). D'autres détails et descriptions de ces facteurs et d'autres facteurs se retrouvent dans la notice annuelle sous la section intitulée « Facteurs de risque » et dans la section « Risques et incertitudes » du rapport de gestion de l'exercice terminé le 1er mars 2014. Les déclarations prospectives dans cette présentation reflètent nos attentes en date de la présente et sont sujettes à changement après cette date. Nous rejetons expressément toute obligation ou intention de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives, que ce soit par suite d'une nouvelle information, d'événements futurs ou autrement, à moins que les lois applicables en matière de valeurs mobilières ne nous y obligent.



## Produits (en milliards \$)



\* Exercices financiers 2011, 2012, 2013 et 2014 selon IFRS; exercices financiers précédents selon les PCGR du Canada



## Résultat opérationnel avant amortissement (ROAA) (en milliards \$)



\* Exercices financiers 2011, 2012, 2013 et 2014 selon IFRS; exercices financiers précédents selon les PCGR du Canada



## Ventes au détail (en millions \$)



## Ventes au détail

**Réseau Jean Coutu**

**+ 0,5 %**

**Section commerciale**

**+ 0,7 %**

**Section  
pharmaceutique**

**+ 0,1 %**



# FAITS SAILLANTS 2014



<b>Ventes par établissement</b>	<b>12 000 000 \$</b>
<b>Nombre de Rx par PJC par jour</b>	<b>659</b>
<b>Nombre de Rx par PJC Santé Beauté par jour</b>	<b>352</b>
<b>Nombre de Rx par PJC Santé par jour</b>	<b>313</b>
<b>Ventes au pied carré</b>	<b>1 281 \$</b>



# FAITS SAILLANTS 2014

## COURS DE L'ACTION



## Réalisations 2014

- 14 nouvelles pharmacies dont 6 relocalisations
- 14 projets importants de rénovations



# NOMBRE DE PHARMACIES



## 413 pharmacies

Provinces	PJC	Santé Beauté	Santé	Total
Québec	308	21	52	381
Ontario	8	0	1	9
Nouveau- Brunswick	15	5	3	23

## Objectifs 2015

- 14 nouvelles pharmacies
- Acquisitions de pharmacies
- 32 projets d'agrandissement et de rénovations





## Succursale

- Produits PJC
- Succursale 24h
- Onglerie
- Vaste gamme alimentaire, produits congelés

## Laboratoire

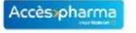
- Nouveaux services (ex: notification c'est prêt)
- Dossier Santé
- Afficheur numérique

## Web

- Site mobile
- Wi Fi dans toutes les succursales
- Présence accrue sur les médias sociaux

## Publicité

- Campagne publicitaire «Une grande famille au service de la vôtre»

Bannières	Jean Coutu	Uniprix	Familiprix	Proxim	Brunet	Pharmaprix	Accès Pharma	Centre Santé (Loblaws)	Costco
Logo									
Slogan	<i>Une grande famille au service de la vôtre</i>	<i>Uniprix, ça fait du bien!</i>	<i>Bon pour la santé</i>	<i>Proxim prend soin de vous!</i>	<i>En santé depuis 150 ans</i>	<i>Vive la vie!</i>	<i>100% Santé</i>	<i>Une pharmacie dans votre épicerie c'est pratique</i>	Aucun
Nombre de succursales	381	365	313	234	190	176	66	37	19
Types de succursale	PIC Jean Coutu Santé Santé Beauté	Uniprix Uniprix santé Uniprix Clinique	Clinique Régulière Extra	Proxim	Brunet Plus Brunet Clinique Brunet Clini Plus	Pharmaprix	Dans tous les Walmart	Dans certains Loblaws (14)	Dans certains Costco (14)
Type d'affiliation	Chaîne avec franchisés	Bannière avec indépendants	Bannière avec indépendants	Bannière avec indépendants	Chaîne avec franchisés	Chaîne avec franchisés	Grande surface avec franchisés	Grande surface avec franchisés	Grande surface avec 1 seul pharmacien indépendant
Siège Social au Québec	✓	✓	✓	✓	✓	✗ Toronto	✗ Bureau régional	✗	✗ Ontario
Centre de distribution - Produits Commerciaux	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓
Centre de distribution - Produits pharmaceutiques	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✗	✗	✗
Système pilulier centralisé	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✗	✗	✗
Pharmacie 24h	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗
Dossier santé en ligne	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✗ ON et NB seulement
Impression Relevé d'impôt en ligne	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Dossier patient centralisé	✓	✗	✓	✗	✗	✗ Oui à l'extérieur du Québec	✗	✗	✗
Service de livraison	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗ NB et ON seulement
Service au volant	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Comptoir Postal	✓✓✓	✓✓	✓	✗	✓	✓✓✓	✗	✗	✗

Bannières	Jean Coutu	Uniprix	Familiprix	Proxim	Brunet	Pharmaprix	Accès Pharma	Centre Santé (Loblaws)	Costco
Logo									
Slogan	Une grande famille au service de la vôtre	Uniprix, ça fait du bien!	Bon pour la santé	Proxim prend soin de vous!	En santé depuis 150 ans	Vive la vie!	100% Santé	Une pharmacie dans votre épicerie c'est pratique	Aucun
Nombre de succursales	381	365	313	234	190	176	66	37	19
Types de succursale	PIC Jean Coutu Santé Santé Beauté	Uniprix Uniprix santé Uniprix Clinique	Clinique Régulière Extra	Proxim	Brunet Plus Brunet Clinique Brunet Clini Plus	Pharmaprix	Dans tous les Walmart	Dans certains Loblaws (14)	Dans certains Costco (14)
Type d'affiliation	Chaîne avec franchisés	Bannière avec indépendants	Bannière avec indépendants	Bannière avec indépendants	Chaîne avec franchisés	Chaîne avec franchisés	Grande surface avec franchisés	Grande surface avec franchisés	Grande surface avec 1 seul pharmacien indépendant
Siège Social au Québec	✓	✓	✓	✓	✓	✗ Toronto	✗ Bureau régional	✗	✗ Ontario
Centre de distribution - Produits Commerciaux	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓
Centre de distribution - Produits pharmaceutiques	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✗	✗	✗
Système pilulier centralisé	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✗	✗	✗
Pharmacie 24h	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗
Dossier santé en ligne	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✗ ON et NB seulement
Impression Relevé d'impôt en ligne	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Dossier patient centralisé	✓	✗	✓	✗	✗	✗ Oui à l'extérieur du Québec	✗	✗	✗
Service de livraison	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗ NB et ON seulement
Service au volant	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Comptoir Postal	✓✓✓	✓✓	✓	✗	✓	✓✓✓	✗	✗	✗

# SONDAGE LÉGER MARKETING



**Legger**  
MARKETING



SPECIAL REPORT

## CANADA'S **TOP** BRANDS 2014

Ranking	Company
1	Tim Hortons
<b>2</b>	<b>Jean Coutu Group</b>
3	Westjet

# SONDAGE CALLOSUM MARKETING ET MARKETELLE

LES FEMMES ET LES MARQUES

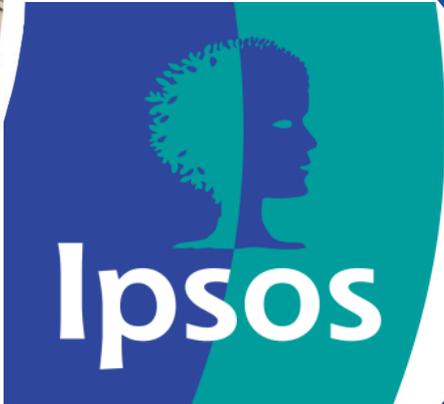
*Étude d'envergure  
nationale*



**Jean Coutu**

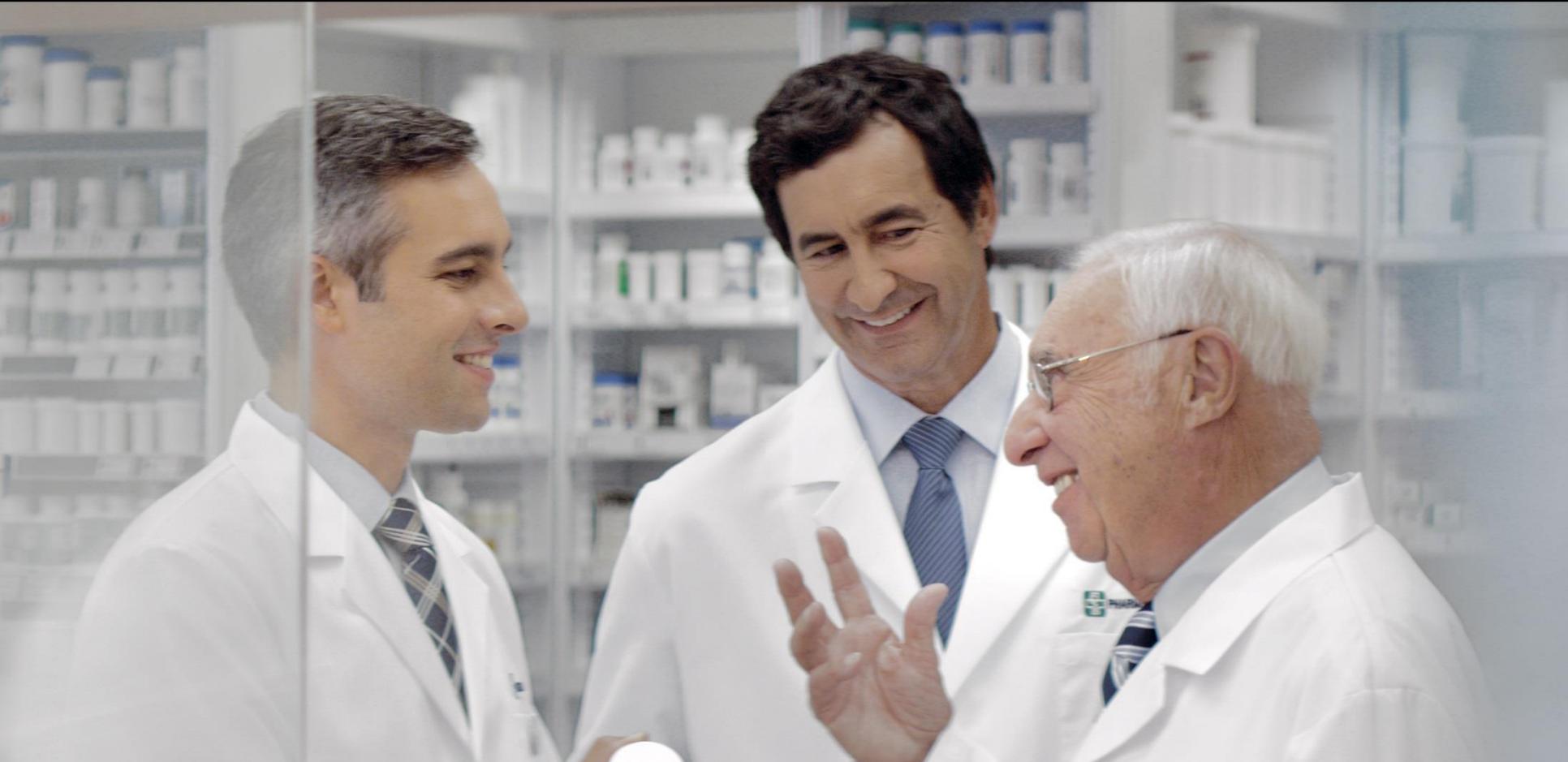
**Marque #1 chez les  
femmes 18-64 ans**

# SONDAGE IPSOS



Ipsos

# STRATÉGIE MARKETING



# NOTRE ENGAGEMENT GAGE DE RÉUSSITE



**Jean Coutu**

# OBJECTIFS 2015



- Lancement de nouveaux produits de marques privées
- Promotions Air Miles
- Offres web exclusives



- Loi 41
- Promotions des services santé
- Attraction et rétention des ressources professionnelles et techniques



Mon Dossier Santé en ligne

UN ATOUT SANTÉ AU BOUT DES DOIGTS

Avec ses outils pratiques, Mon Dossier Santé en ligne vous simplifie la vie et vous aide à rester en santé. Demandez votre numéro d'identification personnel à votre pharmacien pour vous inscrire, c'est gratuit!

jeancoutu.com/sante/dossier-sante

CE SERVICE VOUS EST OFFERT PAR VOS PHARMACIENS PROPRIETAIRES AFFILIES A 



Suivi de tension artérielle

**SURVEILLEZ VOTRE TENSION ARTÉRIELLE!**

**TENSION ATTENTION**  
Offert par les pharmacies propriétaires affiliées à 

Le programme Tension Attention vous permet de conserver vos données de pression artérielle et de les consulter sous forme de graphique et de tableau. Ces données sont automatiquement transférées à votre dossier pharmaceutique, ce qui permet à votre pharmacien de mieux évaluer l'efficacité de vos traitements pour l'hypertension.

**RENSEIGNEZ-VOUS AUPRÈS DE NOTRE PERSONNEL !**

jeancoutu.com/sante/services-en-succursale

CE SERVICE VOUS EST OFFERT PAR VOS PHARMACIENS PROPRIETAIRES AFFILIES A 



**Cité**  
**2016**



# OBJECTIFS DU PROJET IMPÉRATIFS DU CHANGEMENT



## Gérer la croissance

- Augmenter la capacité d'entreposage et de distribution afin d'être en mesure de soutenir la croissance du réseau Jean Coutu



# OBJECTIFS DU PROJET IMPÉRATIFS DU CHANGEMENT



## Offrir un environnement de travail stimulant et sécuritaire

- Être rassemblés sous un même toit
- Améliorer l'environnement physique des espaces de travail des employés



# OBJECTIFS DU PROJET IMPÉRATIFS DU CHANGEMENT



## Répondre aux besoins évolutifs de nos pharmaciens propriétaires

- Augmenter la variété des produits disponibles à l'unité
- Augmenter la précision des commandes au niveau des caisses
- Réduire le cycle de préparation des commandes



# NOTRE ENGAGEMENT GAGE DE RÉUSSITE



**Jean Coutu**

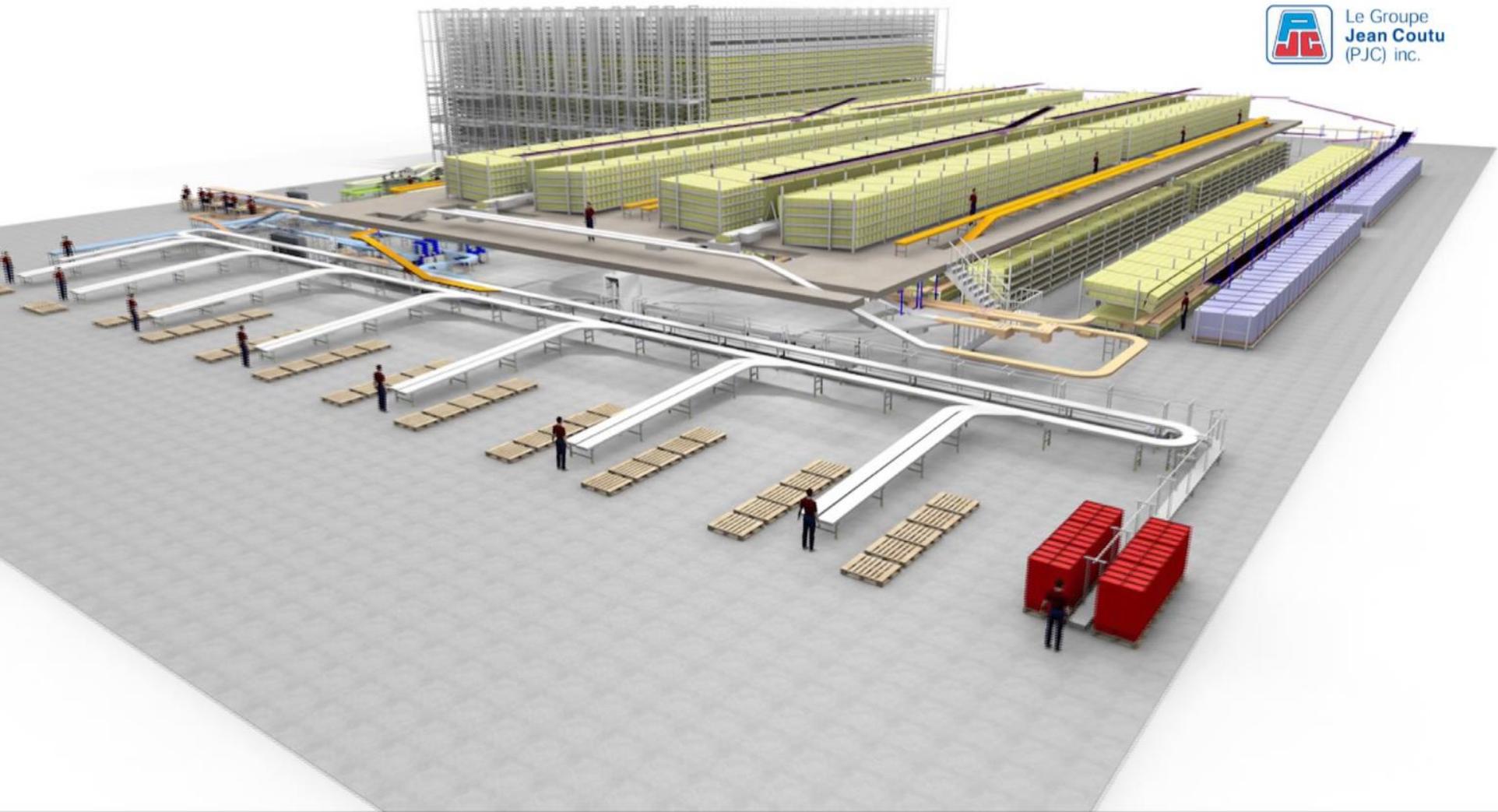
# OBJECTIFS DU PROJET IMPÉRATIFS DU CHANGEMENT



## Accroître la performance

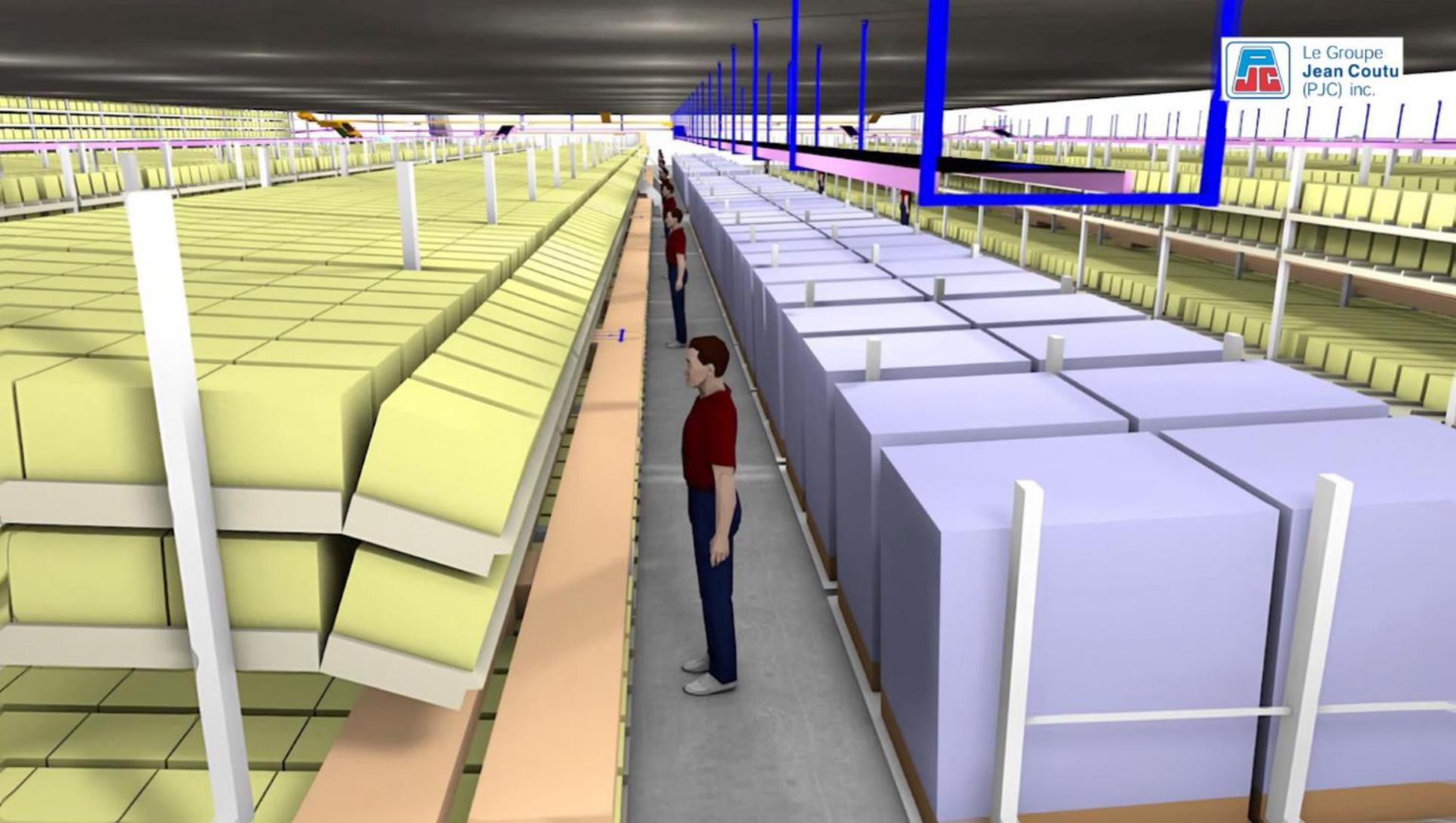
- Planter les meilleures pratiques au niveau du centre de distribution







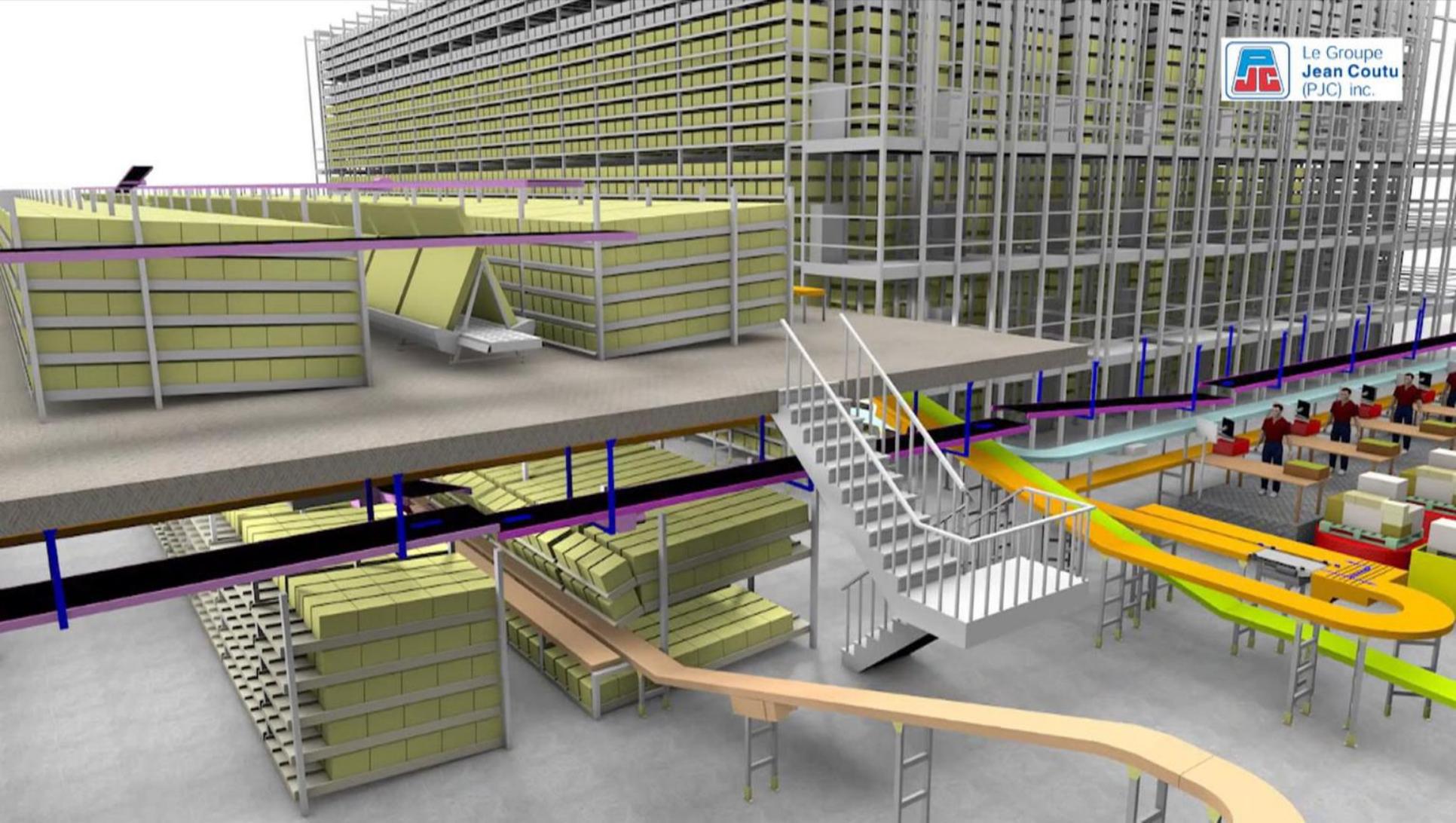
Le Groupe  
**Jean Coutu**  
(PJC) inc.







Le Groupe  
Jean Coutu  
(PJC) inc.







Le Groupe  
Jean Coutu  
(PJC) inc.





# NOTRE ENGAGEMENT GAGE DE RÉUSSITE



**Jean Coutu**

# RÉSULTATS FINANCIERS

## FAITS SAILLANTS / T1-2015



Le Groupe  
**Jean Coutu**  
(PJC) inc.

Faits saillants - franchisage (non audité, en millions de \$ canadiens)	T1 F2015	T1 F2014	Variation
<b>Ventes au détail (1)</b>			
Section pharmaceutique			0,9%
Section commerciale (2)			0,3%
<b>Total</b>	<b>1 018,2</b>	<b>1 010,2</b>	<b>0,8%</b>
<b>Ventes des centres de distribution</b>			
Section pharmaceutique			0,8%
Section commerciale			1,6%
<b>Ventes consolidées</b>	<b>619,6</b>	<b>614,0</b>	<b>0,9%</b>
<b>Autres produits</b>	<b>69,0</b>	<b>67,6</b>	<b>2,1%</b>
<b>Produits</b>	<b>688,6</b>	<b>681,6</b>	<b>1,0%</b>

(1) Les ventes au détail des établissements franchisés ne sont pas incluses dans les états consolidés de la Compagnie

(2) Les ventes au détail pour la section commerciale excluent les ventes de services qui sont toutefois incluses dans les ventes au détail totales

# RÉSULTATS FINANCIERS

## FAITS SAILLANTS / T1-2015



Le Groupe  
**Jean Coutu**  
(PJC) inc.

États consolidés du résultat (non audité, en millions de \$ canadiens)	T1 F2015	T1 F2014
Ventes	619,6	614,0
Marge brute	85,0	80,0
<i>en % des ventes</i>	13,7%	13,0%
Autres produits	69,0	67,6
Frais généraux et opérationnels	72,0	65,8
<i>en % des produits</i>	10,5%	9,7%
Résultat opérationnel avant amortissements	82,0	81,8
<i>en % des produits</i>	11,9%	12,0%
Gains liés au placement dans Rite Aid	-	-54,4
Résultat net	54,1	108,6
Résultat de base par action, <i>en \$</i>	0,29 \$	0,51 \$

# RÉSULTATS FINANCIERS

## FAITS SAILLANTS CONSOLIDÉS



Le Groupe  
**Jean Coutu**  
(PJC) inc.

États consolidés de la situation financière (non audité, en millions de \$ canadiens)	Au 31 mai 2014	Au 1 mars 2014
Encaisse	116,4	74,3
Dette (court et long terme)	-	-
Ratio de la dette (court et long terme) sur le résultat opérationnel avant amortissements	-	-
Ratio de la dette (court et long terme) sur la capitalisation totale, <i>en %</i>	-	-
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>968,0</b>	<b>932,1</b>
Capitaux propres par action, <i>en \$</i>	<b>5,11 \$</b>	<b>4,93 \$</b>
<b>Total de l'actif</b>	<b>1 217,5</b>	<b>1 164,6</b>

# RÉSULTATS FINANCIERS

## FAITS SAILLANTS CONSOLIDÉS



Le Groupe  
**Jean Coutu**  
(PJC) inc.

- Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles de **72,8 M \$** au cours du premier trimestre de l'exercice financier 2015 **comparé à 57,1 M \$** pour la même période lors de l'exercice financier précédent
- Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement de **-12,3 M \$** au cours du premier trimestre de l'exercice financier 2015
  - Acquisitions d'immobilisations corporelles de 8,7 M \$
  - Acquisition d'immobilisations incorporelles de 1,2 M \$
- Flux de trésorerie liés aux activités de financement de **-18,4 M \$** au cours du premier trimestre de l'exercice financier 2015
  - Aucun rachat d'actions pour fins d'annulation au cours du trimestre
  - Dividendes versés de 18,9 M \$

# NOTRE ENGAGEMENT GAGE DE RÉUSSITE



**Jean Coutu**



# RÔLE DU PHARMACIEN

# LOI 41



# LOI 41: CONDITIONS PARTICULIÈRES

## Prescrire un médicament lorsqu'aucun diagnostic n'est requis



### Conditions particulières

11 cas pour lesquels un pharmacien peut prescrire un médicament :

- diarrhée du voyageur (traitement en cas de manifestation)
- prophylaxie du paludisme
- supplémentation vitaminique en périnatalité
- nausées et vomissements reliés à la grossesse
- cessation tabagique (excluant la prescription de la varénciline et du bupropion)
- contraception orale d'urgence (COU)
- contraception hormonale à la suite d'une prescription de la COU, pour une durée initiale n'excédant pas 3 mois; l'ordonnance peut être prolongée pour une durée maximale de 3 mois
- pédiculose
- prophylaxie antibiotique chez les porteurs de valve
- prophylaxie cytoprotectrice chez les patients à risque
- prophylaxie du mal aigu des montagnes

## Prescrire un médicament pour une condition mineure (lorsque le diagnostic et le traitement sont connus)



### Conditions particulières

12 conditions mineures visées :

- rhinite allergique
- herpès labial
- acné mineure (sans nodule ni pustule)
- vaginite à levure
- érythème fessier
- dermatite atopique (eczéma) nécessitant l'utilisation de corticostéroïdes n'excédant pas une puissance faible à modérée
- conjonctivite allergique
- muguet consécutif à l'utilisation d'inhalateurs corticostéroïdes
- aphtes buccaux
- dysménorrhée primaire
- hémorroïdes
- infection urinaire chez la femme

Le patient a déjà reçu un diagnostic pour cette condition et le médecin lui a prescrit un médicament.

## Conséquences favorables importantes:

- Offrir aux québécois une meilleure accessibilité aux médecins
- Libérer les médecins des tâches administratives
- Avantages économiques





## Changements dans RxPro

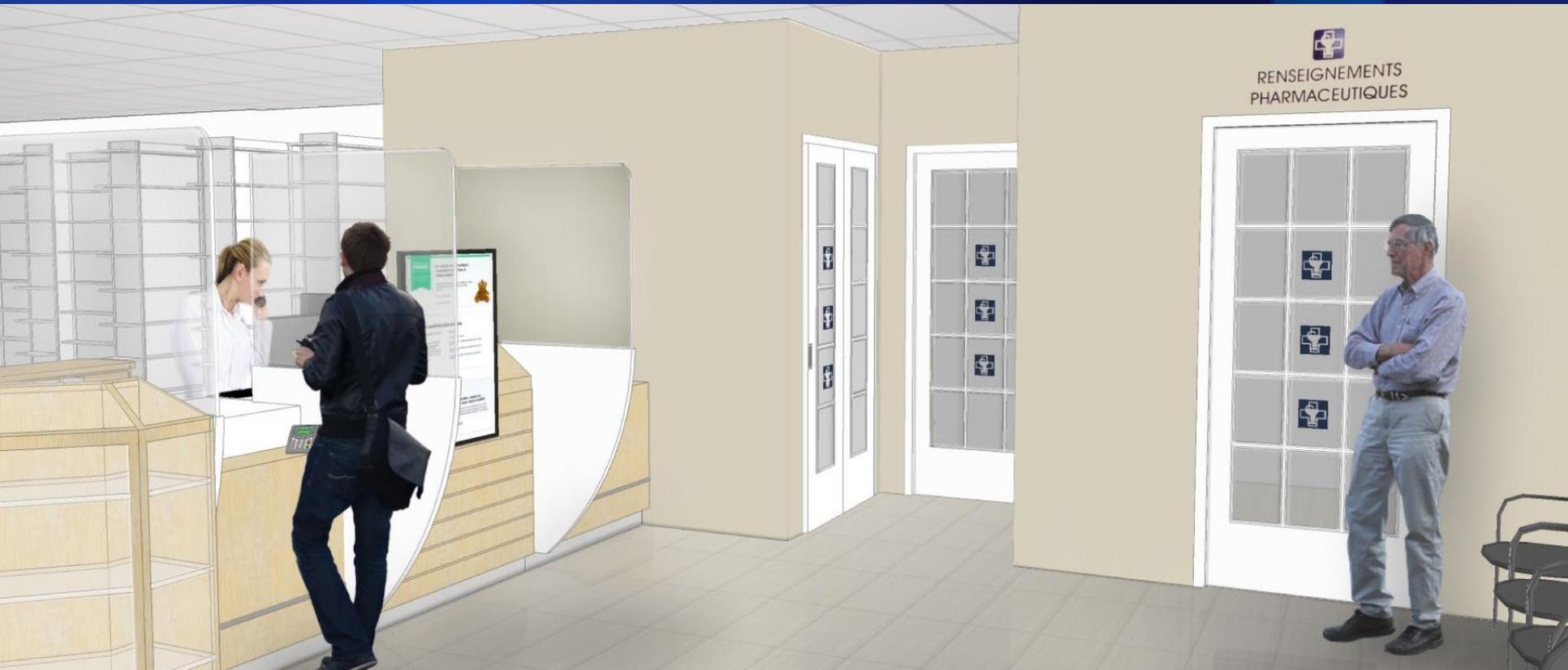
- Permettre aux pharmaciens de prescrire
- Communiquer facilement les informations requises par la Loi aux médecins
- Documenter dans les dossiers les actions prises



# LOI 41 : NOUS SOMMES PRÊTS!



## Laboratoires adaptés



# Campagne d'information



VOTRE PHARMACIEN PEUT FAIRE  
**DAVANTAGE**  
POUR VOUS **AIDER**

Il peut par exemple prescrire certains médicaments si vous n'avez pas accès à un médecin de famille ou s'il n'est pas nécessaire de le consulter

## Types d'ordonnances que peut prescrire votre pharmacien

- PROLONGATION D'UN TRAITEMENT CHRONIQUE
- TRAITEMENT D'UNE CONDITION MINEURE SI VOUS AVEZ DÉJÀ EU UN DIAGNOSTIC ET UN TRAITEMENT ANTÉRIEUR
  - **Santé de la femme:** infection urinaire, douleur menstruelle, vaginite à levure
  - **Santé buccale:** feu sauvage, ulcère buccal, muguet
  - **Dermatologie:** hémorroïdes, acné, érythème fessier, eczéma
  - **Allergies:** conjonctivite allergique, rhinite allergique
- TRAITEMENT D'UNE CONDITION MINEURE NE NÉCESSITANT PAS DE DIAGNOSTIC ET TRAITEMENT ANTÉRIEUR
  - **Santé voyage:** diarrhée du voyageur, prévention de la malaria, prévention du mal aigu des montagnes
  - **Santé de la femme enceinte:** supplément vitaminiqque et acide folique, prévention des nausées
  - **Contraception chez la femme:** contraception orale d'urgence (COU), contraception orale suite à une COU
  - **Santé publique:** cessation tabagique, traitement de la pédiculose (poux)
  - **Divers:** prophylaxie chez les porteurs de valve et protection gastrique chez les personnes à risque

VEUILLEZ PRENDRE NOTE QUE DES CONDITIONS S'APPLIQUENT ET QUE VOTRE PHARMACIEN EST TENU DE RESPECTER LES LOIS ET RÉGLEMENTS ENCADRANT CES NOUVELLES RESPONSABILITÉS PROFESSIONNELLES

UN MESSAGE DES PHARMACIENS  
PROPRIÉTAIRES AFFILIÉS À  **Jean Coustu**  
jeancoutu.com

# LOI 41 : NOUS SOMMES PRÊTS!



## Programme de l'Académie Jean Coutu



Actions du site

**academie jeancoutu.com** Mieux comprendre, Mieux intervenir, ensemble!

Nathalie Plante

Rechercher sur ce site...

Accueil Bibliothèque Outils Actualités Calendrier Formation Sondages Admin

**FORMATION**

Maîtrisez RxPro5 et voyez la différence dans votre pratique

[Cliquez ici pour visionner la webdiffusion](#)

<input type="checkbox"/> Nom	Auteur	Date création
<b>Année : 2013 (2)</b>		
Est-ce qu'un probiotique devrait accompagner une prescription d'antibiotique	Sandra Lussier, pharmacienne	31/01/2013
La gestion de la douleur en pharmacie communautaire	Philippe De Grandpré, pharmacien	15/01/2013
<b>Année : 2012 (15)</b>		
Prévention des AVC et fibrillation auriculaire, nouveautés 2012	Dr Christian Constance	22/11/2012
Dermite eczémateuse et sécheresse cutanée	Michèle Ohayon, M.D., CSPQ, FRPC	09/11/2012
Le traitement du diabète, comment atteindre la cible	Marie-Andrée Corbeil, M.D.	09/11/2012

# NOTRE ENGAGEMENT GAGE DE RÉUSSITE



**Jean Coutu**

# RÉSULTATS DU VOTE AU SUJET DE LA PROPOSITION DU MÉDAC



# LEVÉE DE L'ASSEMBLÉE



# PÉRIODE DE QUESTIONS



# NOTRE ENGAGEMENT GAGE DE RÉUSSITE



**Jean Coutu**