

Le

FOND DE L'HISTOIRE

JUILLET - AOÛT 2015

À
l'intérieur

**LES CRÉATEURS DE CHANGEMENT : LA SCIENCE
DE LA MODIFICATION DU COMPORTEMENT**

PAGE 2

**PROGRAMME DES DONS
COMMUNAUTAIRES :**

RESTORING SMILES

PAGE 6

NOUVEAUTÉS...

Responsabilité sociale d'entreprise

Des rapports, des rapports, encore des rapports

Réseau de pharmacies privilégiées

pour les médicaments de spécialité de GSC

PAGE 7



MARC MITCHELL, M. Sc., doctorant,
département d'études supérieures en science des exercices, Université de Toronto

CRÉATEUR DE CHANGEMENT

CHANGER LE COMPORTEMENT DES MEMBRES DES RÉGIMES : UNE TÂCHE DIFFICILE À RÉALISER MAIS RÉALISABLE, AVEC L'AIDE DE LA SCIENCE



À titre de chercheur, leader d'opinion et innovateur dans le domaine de la modification du comportement, notre Créateur de changement, Marc Mitchell, sait très bien que le changement, et en particulier le changement des habitudes de vie, est une opération difficile. Fort de sa formation de physiologiste de l'exercice et de son expérience de superviseur de la réadaptation cardiaque et poursuivant aujourd'hui ses études de doctorat, Marc est devenu un chef de file de la conception et évaluation des programmes de changement des habitudes de vie. Ses recherches lui permettent de déterminer mieux que quiconque les pratiques exemplaires en ce qui concerne le recours aux incitatifs financiers en matière de santé pour lutter contre l'inactivité et la sédentarité.

Marc aide GSC à aller au front pour trouver des façons d'aider les promoteurs de régime à relever les défis que posent l'incidence croissante des maladies chroniques ainsi que les coûts des soins de santé et la perte de productivité qui y sont associés. Aussi bizarre que cela puisse paraître, Marc fait vraiment figure de pionnier dans ce territoire encore inexploré, et comme industrie, nous avons beaucoup à apprendre de ses recherches. (Et l'exercice, il connaît bien, ayant lui-même été un joueur de football professionnel; mais ça, c'est une autre histoire.) Voici les faits saillants de certaines des découvertes de Marc jusqu'à présent...



LA COMPLEXITÉ EST UNE DONNÉE FONDAMENTALE

Beaucoup reste encore à découvrir à propos de la modification du comportement, mais chose certaine, il n'y a pas de solution miracle. S'il y en avait une, nous choisirions tous de manger des carottes plutôt que du gâteau et faire des marathons de films sur un tapis roulant plutôt que sur le divan. S'il y en avait une, les problèmes de santé chroniques ne seraient pas aussi répandus qu'ils le sont aujourd'hui, alors que plus d'un Canadien sur quatre souffre d'au moins deux problèmes de santé chroniques. Et pour les régimes de soins de santé, les problèmes de santé chroniques ne seraient pas les principaux responsables des coûts élevés des soins de santé et de la perte de productivité.

Marc explique que les recherches sur la prise de décision progressent sans cesse et éclairent la nature complexe de la modification du comportement. Il y a longtemps que les théories sur la modification du comportement ne s'appuient plus sur une vision qui considère l'humain comme un être conscient et rationnel. Les recherches nous montrent encore aujourd'hui que le comportement humain est en grande partie inconscient et irrationnel. Marc affirme donc que nous devons élaborer pour les membres de nos régimes des programmes de changement de comportement qui tiennent compte de cette complexité – des programmes adaptables, qui comportent de multiples facettes et tiennent compte du fait que le changement de comportement est souvent induit par des stimuli externes.



LES RECHERCHES SCIENTIFIQUES LES PLUS FIABLES SONT UN INCONTOURNABLE

Les programmes de changement de comportement qui comprennent des incitatifs sont de plus en plus nombreux. Cependant, pour être efficaces, ces programmes doivent s'appuyer sur les données scientifiques les plus fiables pour

déterminer les conditions dans lesquelles les incitatifs auront le plus de chances de réussir à inciter au changement de comportement, nous prévient Marc.

Et les données scientifiques les plus fiables proviennent des théories de l'économie comportementale, une branche de l'économie qui complète les théories économiques traditionnelles par des notions de psychologie. En tenant compte des influences psychologiques qui sous-tendent la prise de décision, l'économie comportementale offre une vision plus précise du comportement humain. Elle constitue donc une base solide à partir de laquelle élaborer des programmes qui aideront les membres des régimes à modifier leur comportement.

Par exemple, explique Marc, l'aversion pour l'exercice illustre très bien le principe d'économie comportementale appelé « préjugé actuel », la tendance à agir en faveur de ses intérêts immédiats sans tenir compte du bien-être à long terme. Les « coûts » de l'exercice sont ressentis immédiatement (fatigue, inconfort, temps à consacrer), alors que ses avantages (meilleure santé et meilleure apparence) ne sont ressentis que plus tard, ce qui nous incite trop souvent à prendre la décision de commencer demain – mais demain est toujours remis au lendemain. Pour combattre le préjugé actuel et inciter davantage les membres des régimes à changer de comportement, Marc recommande donc d'élaborer des programmes qui récompensent immédiatement les bons comportements en offrant notamment des incitatifs plus immédiats.



PAS DE « RÉCOMPENSES SYMBOLIQUES »

Les principes de l'économie comportementale nous apprennent aussi que les récompenses ne sont pas toutes égales. Marc explique que pour accroître l'efficacité potentielle d'une récompense (l'incitatif), celle-ci doit avoir une valeur, qui peut ou non être monétaire, même si cette valeur est modeste. Il définit les incitatifs financiers en matière de santé comme des récompenses en argent (ou l'équivalent) remises à ceux qui adoptent de bonnes habitudes de vie. Il peut s'agir d'argent comptant, bons d'épicerie, journées de congé, cartes-cadeaux de détaillants, billets de loterie, points d'un programme de fidélisation, repas gratuits et réduction sur le tarif d'abonnement à un centre de conditionnement physique.

Mais même lorsque la récompense a une valeur monétaire, le changement de comportement n'est pas garanti. Les programmes comportant des incitatifs financiers en matière de santé peuvent être conçus de mille et une façons, mais ils ne réussissent pas tous à produire les effets désirés. C'est ici que l'adaptation entre en jeu, puisqu'un large éventail de variables peut influencer l'efficacité des incitatifs financiers en matière de santé.

Ainsi, que l'on choisisse d'ajouter ou non des incitatifs financiers en matière de santé à un programme, il importe de reconnaître que les groupes sont différents d'un employeur à l'autre, et que ce qui fonctionne avec un groupe peut ne pas fonctionner avec un autre. Chaque programme doit donc tenir compte de variables démographiques et psychographiques, en plus de celles qui touchent les incitatifs potentiels, comme le type d'incitatif financier (en argent ou non), son importance (gros ou petit) et sa probabilité (une récompense assurée ou un tirage).

De plus, quels que soient les incitatifs offerts par un programme, de nombreuses techniques existent pour maintenir l'intérêt des participants. Il peut par exemple être plus motivant d'offrir des récompenses plus fréquentes au début d'un programme, suivies de récompenses plus importantes, mais à une fréquence plus aléatoire. La variété des incitatifs et l'ajout d'un élément ludique comme un jeu peuvent aussi contribuer à maintenir l'intérêt pour le programme.

LES MEMBRES DES RÉGIMES ONT PEUT-ÊTRE BESOIN D'UN COUP DE POUCE POUR BOUGER...

Ça vous dit quelque chose? Nous avons en effet présenté une introduction à l'économie comportementale et aux « coups de pouce » dans le numéro d'octobre 2014 du bulletin *Le fond de l'histoire*.



La plupart d'entre nous peuvent se reconnaître dans ces mauvaises habitudes qui sont plutôt mauvaises pour la santé (on n'a qu'à penser au chocolat... ou à la caféine... ou à ceux qui regardent six épisodes de l'émission *Breaking Bad* par une belle journée ensoleillée). Mais pourquoi agissons-nous contre notre propre intérêt? La science économique traditionnelle ne fournit pas beaucoup de réponses parce qu'elle est fondée sur la prise de décision « rationnelle ». Cependant, l'économie comportementale repose sur des théories économiques qui font appel à la psychologie pour démontrer que la prise de décision est souvent irrationnelle et prévisible. »



INTÉGRER L'AUTO-OBSERVATION

Une excellente façon de permettre aux membres des régimes d'accumuler des points ou de gagner des récompenses consiste à leur demander d'auto-observer les saines habitudes de vie qu'ils essaient d'adopter. L'auto-observation est un principe d'économie comportementale souvent utilisé dans la recherche et selon lequel les gens sont plus susceptibles de modifier leur comportement s'ils en font le suivi. Parmi les méthodes d'auto-observation qu'il est possible d'utiliser et qui pourraient sembler aujourd'hui un peu vieillottes lorsqu'on tient compte des approches novatrices qui émergent, on compte l'utilisation d'un pèse-personne et le calcul des calories.

Selon Marc, il existe de plus en plus d'outils technologiques grâce auxquels il est plus facile que jamais d'auto-observer ses comportements; les podomètres et moniteurs prêt-à-porter très simples à utiliser en sont de bons exemples, ainsi que le fait de pouvoir suivre ses progrès de façon pratique en ligne. Par exemple, des études portant sur différentes populations utilisant un podomètre pour compter le nombre de pas faits chaque jour ont révélé une augmentation de 1 950 pas¹.



RÉCOMPENSER LES COMPORTEMENTS PLUTÔT QUE LES RÉSULTATS

Les recherches montrent qu'en plus d'ajouter l'auto-observation, les programmes devraient, pour obtenir les meilleurs résultats possibles, récompenser les comportements plutôt que les résultats et se concentrer surtout sur les comportements « directement liés » au résultat espéré. Les programmes pourraient par exemple mettre au défi les membres des régimes d'adopter le comportement de surveiller régulièrement leur pression artérielle et leur taux de cholestérol, deux facteurs importants d'une bonne santé. Et plutôt que de dire s'ils ont ou non arrêté de fumer, les membres des régimes pourraient consigner le nombre de cigarettes qu'ils fument chaque jour. Cette approche, qui met l'accent sur la récompense du comportement plutôt que du résultat, tient compte du fait que chaque petit changement de comportement est important, parce que...



TOUT PROGRÈS EST UN BON PROGRÈS

Écrasant, irréaliste, exigeant, ennuyant... Voilà ce que les participants potentiels pensent des programmes de changement de comportement. Pour aider les membres de votre régime à avoir une attitude plus positive à l'égard de ces programmes, Marc conseille d'éviter l'erreur courante qui consiste à demander aux participants de passer d'un extrême (rester assis toute la journée ou considérer le sucre comme un groupe alimentaire) à l'autre (carottes crues et minceur extrême).

Mieux vaut adopter l'approche « un petit pas à la fois », que vous pouvez mettre en pratique en déterminant des paramètres de base pour chaque participant et en leur demandant de comparer leurs progrès à ces paramètres. Contrairement à l'attitude du « tout ou rien », l'approche axée sur l'amélioration reconnaît que tout changement de comportement est un progrès, et que le progrès est toujours positif. Alors, célébrons chaque petite victoire! Marc recommande en outre de laisser aux membres des régimes le soin de choisir la façon dont ces progrès seront réalisés.



L'AVENIR EST ENCORE INCONNU

Nous vivons à une époque très stimulante en ce qui a trait à la modification du comportement, et l'économie comportementale continue d'attirer l'attention. Grâce aux recherches effectuées par Marc, nous continuerons de progresser et concevoir des programmes de changement de comportement des plus efficaces pour les membres de nos régimes. Nous contribuerons ainsi à l'amélioration de leur santé et à la réduction du coût des régimes.

Il y a par exemple d'importantes leçons à tirer du projet de recherche actuellement mené par Marc en collaboration avec GSC et l'un de ses clients, un important employeur du secteur de la santé. Dans le cadre d'un programme incitatif de quatre mois, les employés suivront leurs progrès dans l'adoption de saines habitudes de vie. Ils auront ainsi la chance de gagner des récompenses au moyen d'une fonctionnalité de jeu semblable à une machine à sous dans un casino.

D'autres études sur la modification du comportement à long terme seront nécessaires, selon Marc. Les recherches montrent en effet qu'à court terme, les incitatifs financiers en matière de santé sont efficaces pour stimuler le changement de comportement et, dans une certaine mesure, le maintenir. Cependant, l'adoption de ce comportement à long terme, passé une période d'étude de six mois, par exemple, est encore incertaine. Comme nous l'avons appris, la recherche comporte de nombreuses variables et doit être approfondie, qu'il s'agisse de variables liées aux caractéristiques des membres ou au type, à la fréquence et à la durée des incitatifs.

FREINER LES PROBLÈMES DE SANTÉ CHRONIQUES, UNE TÂCHE RÉALISABLE!

Bien que motiver les membres des régimes à changer leurs comportements ne soit pas une mince tâche, celle-ci n'en est pas moins absolument nécessaire, et elle est réalisable. Marc résume bien le tout en affirmant que la solution ne découlera pas d'une approche unique, mais de plusieurs, et que les recherches montrent que les incitatifs peuvent constituer une partie importante de cette solution. Mais il y a un mais : les programmes qui ont recours aux incitatifs financiers en matière de santé doivent être structurés de manière à obtenir le plus grand changement de comportement possible pour chaque dollar investi dans les incitatifs financiers en matière de santé. Il faut donc s'assurer que les programmes de changement de comportement pour les membres des régimes évoluent au même rythme que les découvertes scientifiques.

LES DONNÉES SCIENTIFIQUES LES PLUS FIABLES... LE PORTAIL SANTÉ CHANGERPOURLAVIE

Changerpourlavie^{MC}

En nous appuyant sur les recherches les plus fiables, nous avons conçu le portail Changerpourlavie qui permet de suivre les données scientifiques les plus récentes et les plus poussées. Le programme est idéal pour aider les membres des régimes à faire des changements importants.

- **Récompenser les comportements plutôt que les résultats** : Les membres des régimes s'engagent à s'améliorer dans des domaines qu'ils choisissent eux-mêmes, que ce soit faire plus d'exercice, manger plus de fruits et de légumes, fumer moins ou même cesser de fumer.
- **Intégrer l'auto-observation** : Les membres des régimes observent eux-mêmes leurs activités à l'aide d'une gamme d'outils qui permettent de suivre leur alimentation, nombre de pas qu'ils font, consommation de fruits et légumes, activités physiques, pression artérielle, taux de cholestérol, sommeil et niveau de stress.
- **Pas de « récompenses symboliques »** : Les membres des régimes accumulent des points pour chaque activité qu'ils consignent et peuvent utiliser ces points pour gagner des récompenses, d'une valeur de 10 \$ à 500 \$, pas seulement lors d'un seul tirage, mais lors de plusieurs tirages dont la fréquence varie.
- **Tout progrès est un bon progrès** : Les membres des régimes établissent des paramètres de base en répondant à un questionnaire d'évaluation des risques pour la santé. Leurs réponses constituent la base d'un bilan de santé personnalisé et d'un plan d'action qui les aident à adopter une approche de « petits pas » vers l'amélioration de leurs habitudes de vie.

¹ « A systematic review of studies using pedometers as an intervention for musculoskeletal diseases », Suliman Mansi, Stephen Milosavljevic, G David Baxter, Steve Tumilty, Paul Hendrick, *BMC Musculoskeletal Disorders*, 2014, Consulté en juin 2015 : www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4115486/

PROGRAMME DES DONS COMMUNAUTAIRES

VOICI COMMENT NOUS CONTRIBUONS À L'INTÉRÊT COMMUN...



Offrir un meilleur avenir, c'est dans notre nature. Le Programme des dons communautaires de GSC nous permet d'offrir à des organismes communautaires sans but lucratif un soutien financier indispensable à la réalisation d'objectifs importants et concrets.

Les victimes de violence familiale font souvent face à des difficultés sociales continues

Quand une femme qui a été victime de violence familiale se regarde dans le miroir et voit son visage tuméfié, il est facile pour elle de se laisser envahir par le désespoir. En plus d'une faible estime de soi, elle peut avoir de la difficulté à mâcher à cause de problèmes subis par ses dents. Des douleurs à la mâchoire peuvent l'empêcher de dormir, manger, parler correctement. Et malheureusement, les frais de soins dentaires sont rarement couverts par les services sociaux. Résultat : il peut être extrêmement difficile pour ces victimes d'obtenir les soins dentaires dont elles ont besoin.

Redonner un sourire. Aider une femme à avoir prise sur sa vie. Reconstruire une vie.

Située à Toronto, la Dr. Borna Meisami Foundation, la seule du genre en Ontario, a lancé le programme sans but lucratif *Restoring Smiles* (Redonner un sourire), qui fournit gratuitement des traitements dentaires à des femmes victimes de violence familiale qui vivent dans un refuge et ne sont pas couvertes par d'autres programmes de soins dentaires. *Restoring Smiles* offre toute la gamme des traitements dentaires, notamment les obturations, couronnes, facettes, blanchiment, nettoyage, traitements de canal, implants et prothèses dentaires, traitements orthodontiques, reconstruction maxillo-faciale et révision chirurgicale et non chirurgicale de cicatrice.

Avec ces traitements, l'objectif du programme *Restoring Smiles* est d'éliminer la douleur, rétablir les fonctions buccales et une élocution adéquate et, dans une certaine mesure, soulager le traumatisme émotionnel causé par la violence familiale. Depuis le lancement du programme en 2010, le projet s'est développé pour devenir une organisation florissante regroupant quelque 13 professionnelles et des dizaines de patientes. Et grâce à lui, les traitements offerts tout à fait gratuitement jusqu'à aujourd'hui totalisent plus de 150 000 \$.

Un pas en avant vers la réintégration dans la société

Le financement accordé par le Programme des dons communautaires de GSC permettra à *Restoring Smiles* de doubler le nombre des patientes traitées. Il permettra en plus d'offrir du soutien aux patientes qui doivent surmonter des obstacles à l'emploi. En effet, *Restoring Smiles* a lancé un nouveau projet qui consiste à créer chaque année des postes de porte-parole et administratrices qui seront offerts à d'anciennes patientes. Par la création de ces postes, le projet espère non seulement contribuer à restaurer la santé dentaire fragile des patientes, mais aussi leur offrir des occasions de se reprendre en main sur les plans social et économique et une chance de reconstruire leur vie.

« Si les victimes de violence familiale ont accès à du soutien et des services médicaux de toutes sortes, les soins dentaires ne font actuellement pas partie des services de soutien offerts en Ontario. Et nous voulions mettre à profit nos compétences pour aider d'autres femmes à sortir du cycle de la violence et des multiples problèmes qui en découlent, comme une mauvaise santé buccale et générale. »

D^{re} Tina Meisami
chirurgienne buccale et maxillo-faciale
Fondatrice, Dr Borna Meisami Foundation

VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS? Communiquez avec nous à communitygiving@greenshield.ca ou rendez-vous à greenshield.ca

NOUVEAUTÉS

LA RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE, AU CŒUR DE GSC. UN APERÇU DE NOS RÉALISATIONS...

Chez GSC, nos efforts constants pour exercer une action positive dans la collectivité et sur l'environnement font partie intégrante de notre succès. C'est pourquoi, dans notre premier rapport sur la responsabilité sociale d'entreprise (RSE) en 2013, nous avons tenté de définir ce que la RSE signifie vraiment pour GSC : « Chez GSC, la responsabilité sociale d'entreprise consiste à intégrer les aspects économiques, sociaux et environnementaux à notre processus décisionnel et à nos activités courantes. »

Avec la publication de notre rapport sur la RSE de 2014, nous souhaitons vous faire part de nos progrès par rapport à nos cinq piliers de la RSE : nos clients, nos employés, notre collectivité, notre environnement et notre gouvernance. Notre vision de la santé a été une source d'inspiration pour beaucoup de nos projets. L'année 2014 a marqué le lancement de ce qui devait être notre point de mire pendant les cinq années suivantes sur le troisième principe de cette vision : « Les Canadiens doivent être encouragés à prendre leur santé en main. » Ce sujet revient de plus en plus souvent dans les discussions avec les Canadiens, et GSC continuera d'être au premier plan des instigateurs de changement.

Nous avons par exemple lancé pour nos clients l'initiative de gestion de la santé Changerpourelavie^{MC} et, pour nos employés, un programme interne de santé appelé My Health Advantage. Nous avons aussi harmonisé les investissements dans la collectivité de GSC et de la Fondation GSC avec une nouvelle stratégie appelée Programme de soins de première ligne^{MC} de GSC, qui vise à rendre les soins de santé de base plus accessibles pour les Canadiens non assurés et sous-assurés.

Pour plus de renseignements, veuillez consulter le rapport à <http://www.greenshield.ca/sites/corporate/fr/qui-nous-sommes/Responsabilite-Sociale-Dentreprise/Pages/default.aspx>. Et n'oubliez pas de nous faire part de vos commentaires par courriel, à csrfeedback@greenshield.ca.

DES RAPPORTS, DES RAPPORTS, ENCORE DES RAPPORTS... VOICI NOTRE RAPPORT SUR LES TOUT DERNIERS RAPPORTS

→ **Sondage Sanofi Canada sur les soins de santé 2015, Avantages sociaux 2020 : changement de cap en matière de gestion de la santé.** Un thème est ressorti avec force de ce sondage : de plus en plus de promoteurs de régime tentent de comprendre les liens qui existent entre les différents régimes de soins de santé et leurs résultats potentiels sur la santé et la productivité. Résultat : les promoteurs de régime cherchent à mieux comprendre leurs régimes de soins de santé. Par exemple, les trois quarts (76 %) des promoteurs de régime sondés aimeraient avoir une meilleure compréhension de la manière dont leur régime de garanties influence les résultats pour la santé et la productivité, et sept sur dix (72 %) aimeraient disposer de meilleurs rapports et évaluations du rendement du capital investi dans les programmes de santé et mieux-être. De plus, les membres du conseil consultatif ont reconnu la grande utilisation des services paramédicaux (en particulier la massothérapie), ce qui a soulevé la question de la valeur de ces services et du besoin de critères basés sur des preuves. Pour plus de renseignements, il est possible de télécharger le rapport à www.sanofi.ca/l/ca/fr/layout.jsp?cnt=0FECBF05-331A-4E65-9958-35F821911F0D

- **Activons-nous! Agir pour réduire l'inactivité physique et la sédentarité, Conference Board du Canada.** Comme la majorité des Canadiens sont inactifs, ce rapport propose des critères pouvant servir aux décideurs lors de la planification de stratégies et programmes pour s'attaquer à la question de l'inactivité physique. Un examen des publications montre que les interventions les plus efficaces (et les plus évolutives) pour réduire l'inactivité physique comprennent l'enseignement de ce qu'on appelle des stratégies d'autoréglementation (comme la planification et l'auto-observation), l'exposition des gens à des expériences d'activité physique positives et la création d'environnements propices à l'activité physique. Pour plus de renseignements, il est possible de télécharger le rapport à www.conference-board.ca/e-library/abstract.aspx?did=7022

 - **Statistiques canadiennes sur le cancer 2015, Société canadienne du cancer en collaboration avec l'Agence de la santé publique du Canada et Statistique Canada.** Pour la première fois, ce rapport annuel présente les prévisions à long terme concernant le nombre de nouveaux cas de cancer au Canada, qui devrait grimper d'environ 40 % d'ici 2030. Cette augmentation est principalement attribuable au vieillissement et à la croissance de la population du Canada. L'incidence, qui mesure le risque de développer un cancer, demeure stable, diminuant légèrement pour les hommes et augmentant légèrement pour les femmes. Le rapport insiste sur l'importance de la planification et collaboration pour permettre au Canada de faire face à ce défi. Il souligne également la nécessité de poursuivre les efforts de prévention du cancer. Pour plus de renseignements, il est possible de télécharger le rapport à www.cancer.ca/~media/cancer.ca/CW/publications/Canadian%20Cancer%20Statistics/Canadian-Cancer-Statistics-2015-FR.pdf

 - **Prevalence of the Metabolic Syndrome in the United States, 2003-2012, publié par The Journal of the American Medical Association.** Cette étude montre que si la prévalence du syndrome métabolique a augmenté chez les adultes aux États-Unis, passant d'environ 33 % en 2003 à environ 35 % en 2012, elle est demeurée assez stable entre 2008 et 2012 et a diminué chez les femmes. Le syndrome métabolique apparaît quand des patients présentent une série de facteurs de risque qui augmentent le risque de maladies telles que diabète, crise cardiaque et accident vasculaire cérébral. Les chercheurs n'affichent qu'un optimisme prudent, car même si les taux sont stables, environ le tiers de la population adulte des États-Unis est touchée. Pour plus de renseignements, il est possible de télécharger un article sur la recherche à <http://jama.jamanetwork.com/article.aspx?articleid=2293286>
-

N'OUBLIEZ PAS LE RENDEZ-VOUS DU 31 AOÛT 2015...

RÉSEAU DE PHARMACIES PRIVILÉGIÉES POUR LES MÉDICAMENTS DE SPÉCIALITÉ DE GSC

Comme nous l'avons annoncé dans le numéro de juillet de *L'avantage*, le nouveau réseau de pharmacies privilégiées pour les médicaments de spécialité de GSC sera lancé le 31 août 2015. Ce réseau permettra de vous assurer que tous les membres de votre régime qui prennent des médicaments de spécialité bénéficient du soutien dont ils ont besoin. Pour votre régime, le réseau contribuera à limiter l'impact du coût élevé des médicaments de spécialité. Pour plus de renseignements sur le fonctionnement du réseau de pharmacies privilégiées, veuillez consulter votre directeur de comptes ou le numéro de juillet du bulletin *L'avantage* à www.greenshield.ca/sites/corporate/fr/Quoi%20de%20neuf/L%27avantage/Pages/default.aspx

CHEZ VOUS ET AILLEURS... DES ÉVÉNEMENTS À NE PAS MANQUER

ICRA Québec – Du 14 au 16 septembre

Fairmont Manoir Richelieu, La Malbaie (Québec)

<http://www.cpbi-icra.ca/fr/Activités/Détails/Québec/2015/09-14-21e-Conférence-régionale-14-au-16>

ICRA Atlantique – Du 16 au 18 septembre

Delta Prince Edward, Charlottetown (Î.-P.-É.)

<http://www.cpbi-icra.ca/Events/Details/Atlantic/2015/09-16-2015-Atlantic-Regional-Conference>

Gagnant du tirage d'un iPad mini

Toutes nos félicitations à J. Donnelly, d'Angus (Ontario), gagnant de notre tirage mensuel d'un iPad mini.

Dans le cadre de ce concours, le nom d'un membre sera tiré au sort parmi les membres du régime qui se sont inscrits aux Services en ligne des membres du régime au cours du mois.



greenshield.ca

London	1.800.265.4429	Vancouver	1.800.665.1494
Toronto	1.800.268.6613	Windsor	1.800.265.5615
Calgary	1.888.962.8533	Montréal	1.855.789.9214
Service à la clientèle		1.888.711.1119	