

Substitution thérapeutique : des mesures provinciales transforment le milieu de la pharmacie

L'Institut Info-Patrimoine BMO offre de l'information et propose des stratégies relatives à la planification du patrimoine et aux décisions financières afin de mieux vous préparer à un avenir financier en toute confiance.

Pour communiquer avec L'Institut Info-Patrimoine BMO, écrivez à l'adresse wealth.planning@bmo.com



Ici, pour vous.^{MC}

bmo.com/institutinfopatrimoine

Au Canada, le milieu de la pharmacie change rapidement, ce qui force les propriétaires de pharmacie et les praticiens à évoluer et à adapter leur pratique pour répondre aux besoins toujours croissants des Canadiens en matière de soins de santé. Alors que l'ensemble de la communauté pharmaceutique du Canada a multiplié les efforts afin de fournir des solutions visant à améliorer les soins aux patients et à dégager des économies de coûts dans notre système de santé, la prestation de services en pharmacie et l'étendue des services offerts présenteront des défis pour les propriétaires de pharmacie, sur tous les fronts : personnel, financier et entrepreneurial. La conversation suivante entre deux pharmaciennes présente une situation type que peuvent vivre les propriétaires de pharmacie.

« Je cherche de l'aide. J'ai besoin d'un pharmacien suppléant qui pourra s'occuper de mon commerce pour dix jours pendant que j'accompagnerai mon fils à son tournoi de hockey. J'ai reçu quelques CV de nouveaux diplômés. Sinon, il y a toujours les agences... »

« Jennifer, tu as à peine le temps de gérer tes responsabilités au quotidien. Avant de faire ta série d'appels, laisse-moi vérifier si la pharmacienne suppléante qui s'est occupée de ma pharmacie l'an dernier après la naissance de ma fille est disponible. Elle était très douée avec les patients. J'aurais aimé pouvoir l'embaucher à temps plein. »

Comme nombre de pharmaciens propriétaires canadiens, c'est en jonglant avec ses priorités familiales et professionnelles que Jennifer prend conscience que le temps constitue maintenant une de ses ressources les plus précieuses.

Un secteur à l'évolution dynamique

Ces dernières années, le secteur canadien de la pharmacie a changé radicalement. La concurrence s'est resserrée, car les marques connues cherchent à accroître leur

part de marché. S'étant donné la mission d'offrir des soins abordables aux Canadiens, tous les gouvernements provinciaux ont apporté des changements législatifs qui modifient la nature des soins que les pharmaciens peuvent offrir ainsi que la rémunération qu'ils peuvent obtenir pour ces actes essentiels.

Les pharmaciens et leurs entreprises comptent pour une part importante des dépenses annuelles en santé au Canada, lesquelles totalisent environ 200 milliards de dollars. Sur cette somme, au moins 27 milliards de dollars sont dépensés pour les médicaments d'ordonnance. Les pharmaciens permettent d'économiser des milliards de dollars grâce à des mesures supplémentaires visant l'efficacité des soins¹. En 2014, le Canada comptait 9 297 pharmacies communautaires autorisées et 37 490 pharmaciens licenciés². À mesure que la génération des baby-boomers approche de la retraite et que la population canadienne vieillit, on s'attend à ce que le coût total des soins de santé, la demande de services et le nombre de pharmaciens nécessaires continuent de croître.

Dans le cadre d'un récent sondage en ligne, on a demandé à des propriétaires de pharmacie

Dans une proportion de 70 %, les propriétaires de pharmacie pensent que les pharmaciens sentiront pleinement l'effet de l'élargissement de leur champ de pratique au cours des cinq prochaines années.

Presque les deux tiers des pharmaciens pensent aussi qu'ils seront touchés par l'évolution réglementaire.

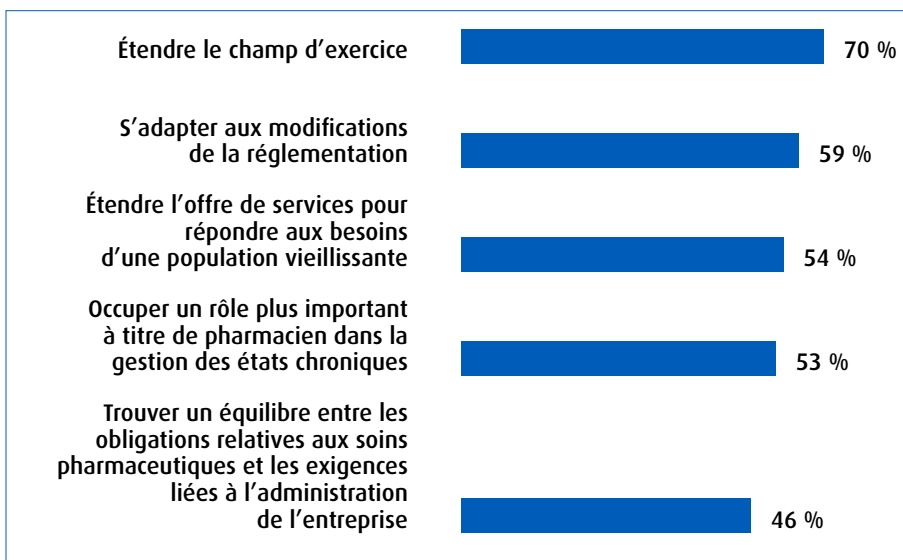
d'indiquer les facteurs qui, à leur avis, auront le plus d'incidence sur l'exploitation des pharmacies au cours des cinq prochaines années³. Selon ces pharmaciens entrepreneurs, les changements qu'effectuent les gouvernements provinciaux représentent le facteur le plus important. Ces modifications comprennent la réduction du prix des médicaments génériques et d'origine, et l'ouverture de débouchés permettant aux pharmaciens d'offrir une plus vaste gamme de services de santé. Le tableau suivant présente les résultats du sondage.

Les gouvernements ont considérablement réduit le prix des médicaments génériques et, dans une moindre mesure, ceux des médicaments d'origine. Cette diminution a provoqué une baisse considérable des recettes totales des pharmacies,

et donc des profits que les pharmaciens peuvent dégager de cette importante source de revenus. Par exemple, en 2013, la Colombie-Britannique a réduit de 25 % le prix de la plupart des médicaments génériques⁴. Plus tôt cette année, la province a réduit à nouveau le prix de nombre de médicaments génériques. La mesure est avantageuse pour le public, les contribuables et les compagnies d'assurance qui gèrent les régimes d'assurance médicaments, mais elle entraîne une diminution des revenus des pharmaciens pour chaque ordonnance remplie. Ce changement continuera d'accentuer le risque commercial des pharmaciens entrepreneurs, car les brevets de toute une série de médicaments d'origine prendront fin dans les prochaines années et seront remplacés par des médicaments génériques moins coûteux.

Dans une proportion de 70 %, les propriétaires de pharmacie pensent que les pharmaciens sentiront pleinement l'effet de l'élargissement de leur champ de pratique au cours des cinq prochaines années.

Presque les deux tiers des pharmaciens pensent aussi qu'ils seront touchés par l'évolution réglementaire.



Les cinq principaux facteurs qui auront une incidence sur l'exploitation d'une pharmacie au cours des cinq prochaines années

Source : Sondage de L'Institut Info-Patrimoine BMO mené par Environics Communications en novembre 2014



Ici, pour vous.^{MD}

De la prestation de services à une gestion globale des soins de santé

Selon le rapport *9 000 points de prestation de soins : Améliorer l'accès à des soins de santé abordables*, déposé en avril 2013 par l'Association canadienne des chaînes de pharmacies, la mise en œuvre de certaines stratégies clés permettrait à la communauté pharmaceutique canadienne d'améliorer l'accès à des soins abordables et aux gouvernements provinciaux d'économiser des milliards de dollars au cours des prochaines années. Voici certaines des recommandations formulées :

- étendre le champ d'exercice des pharmaciens pour qu'ils puissent traiter les affections bénignes et administrer des vaccins;
- améliorer l'accès aux médicaments abordables et leur utilisation (au moyen de médicaments génériques ou de substitutions thérapeutiques);
- mieux utiliser l'infrastructure et les ressources électroniques pour davantage prévenir les effets indésirables des médicaments.

Cherchant des moyens de réduire le coût global des soins de santé, de nombreuses provinces permettent aux pharmaciens de fournir certains services de santé rémunérés à l'acte. Il s'agit pour le pharmacien d'un moyen d'obtenir une source de

revenus secondaire bienvenue, étant donné la perte de revenus découlant de la réduction du coût des médicaments. Cette nouvelle offre de services fera aussi augmenter l'affluence dans les pharmacies, car les Canadiens connaissent leurs pharmaciens et leur font confiance. En effet, plus de 80 % des Canadiens obtiennent des soins primaires par l'entremise de leurs pharmacies chaque année⁵.

Les avantages potentiels de l'ajout de ces services de santé ont été démontrés il y a deux ans, en Ontario, pendant la saison de la grippe. Les pharmaciens de 600 pharmacies autorisées ont administré près de 250 000 vaccins contre la grippe, soit bien au-delà des 100 000 vaccins anticipés par le ministère ontarien de la Santé et des Soins de longue durée. Pour chacun de ces vaccins administrés, les pharmaciens ont été payés 7,50 \$. Des pharmaciens de toute la province ont commencé à tirer profit de ce service auxiliaire générateur de revenus et constatent qu'il commence à compenser la perte de revenus associée à la baisse du prix des médicaments. En 2014, près de 2 000⁶ des 3 733 pharmacies de la province⁷ comptaient des pharmaciens formés pour fournir ce service.

Les services autorisés et les revenus possibles pour chacun d'eux varient largement d'une province à l'autre. Voici quelques exemples de ces services :

- Renouvellement des ordonnances d'urgence

Les pharmaciens joueront un plus grand rôle à titre de source privilégiée où obtenir de l'information en matière de santé ou des soins.

Dans une proportion de 74 %, les propriétaires de pharmacie croient qu'ils pourraient bénéficier de l'ajout de services de santé qu'ils offriraient aux patients.

- Renouvellement ou prolongation d'ordonnances
- Changement de la posologie ou de la formule médicamenteuse
- Substitution thérapeutique
- Prescription pour des affections mineures
- Amorce d'un traitement de médicaments d'ordonnance
- Commande de tests en laboratoire et interprétation des résultats
- Administration de médicaments injectables

Source : Association des pharmaciens du Canada, octobre 2013.

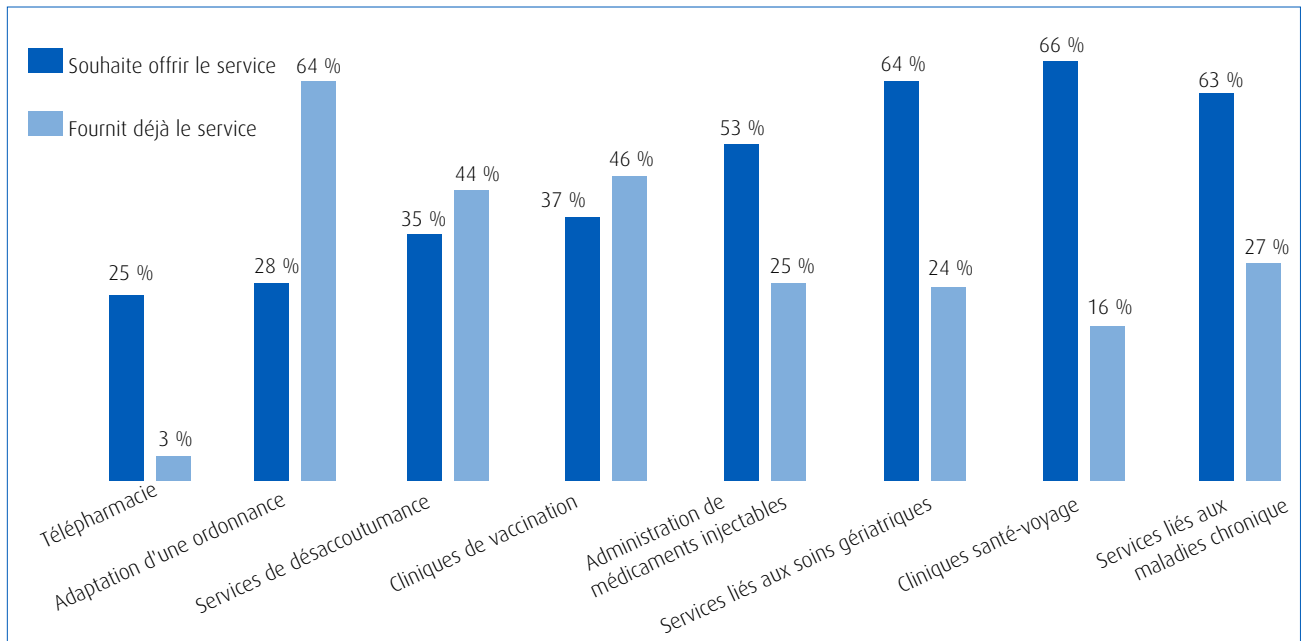
Dans le cadre du même sondage, on a demandé aux pharmaciens d'indiquer les services qu'ils souhaiteraient fournir aux patients dans un futur proche. Voici les réponses qui ont obtenu

les scores les plus élevés.

Pour être en mesure d'offrir nombre de ces services, les pharmaciens devront investir dans leur formation et dans celle de leurs employés, se doter de personnel compétent et licencié, et peut-être rénover leur commerce afin d'avoir la place nécessaire. Par exemple, l'Alberta permet maintenant aux pharmaciens d'amorcer un traitement de médicaments d'ordonnance après avoir examiné un patient et avoir consulté, comme requis, un professionnel de la santé. De nombreuses pharmacies devront subir des rénovations afin d'ajouter des salles de consultation privée pour la tenue des examens et la prestation d'autres services.

Dans une proportion de 90 %, les répondants croient que le vieillissement de la population influera sur les types de produits et de services offerts dans leur pharmacie.

Près de deux répondants sur trois craignent de ne pas trouver les ressources nécessaires pour mettre en oeuvre la prestation des nouveaux services.



Principaux services que les pharmaciens souhaitent fournir à leurs patients dans un proche avenir

Source : Sondage de L'Institut Info-Patrimoine BMO mené par Environics Communications en novembre 2014



La capacité d'enrichir la gamme des soins offerts dépendra de la possibilité d'aménager la pharmacie et d'accroître l'effectif actuel. Tout comme pour l'équipe de hockey de compétition du fils de Jennifer, le perfectionnement des compétences et l'enrichissement de l'expérience de chaque membre de l'équipe constituent des facteurs essentiels au succès futur des pharmacies. L'équipe doit redoubler d'efficacité, chaque intervenant devant bien remplir son rôle pour être en mesure d'offrir des services bonifiés avantageux non seulement pour les patients, mais aussi pour l'entreprise. Par conséquent, l'équipe devra augmenter sa charge de travail, car le pharmacien devra consacrer plus de temps aux rencontres avec les patients pour fournir les nouveaux services.

Facteurs de stress

La rapidité des changements dans le secteur des pharmacies alourdit les responsabilités des pharmaciens propriétaires. Ceux-ci doivent donc parvenir à un équilibre pour gérer les défis que doit relever l'entreprise, sans perdre de vue leurs besoins personnels et ceux de leur famille. Une autre question du sondage invitait les pharmaciens propriétaires à classer les principaux facteurs de stress liés à la gestion de l'entreprise. Sans surprise, les questions habituelles visant les entreprises telles que faire croître le chiffre d'affaires, gérer le personnel et rester au fait des dernières

tendances se sont retrouvées sur la liste, de même que des questions d'ordre personnel comme la gestion des finances de l'entreprise et des finances personnelles ainsi que la planification de la relève et de la retraite.

Principaux facteurs de stress des pharmaciens liés à la gestion de l'entreprise

Croissance du chiffre d'affaires

Gestion du personnel

Gestion des finances de l'entreprise et des finances personnelles

Maintien des connaissances quant aux dernières tendances du secteur des pharmacies

Conformité aux exigences de certification

Planification de la relève

Planification de la retraite

Source : Sondage de L'Institut Info-Patrimoine BMO mené par Environics Communications en novembre 2014

Comme les entrepreneurs de nombreux autres secteurs, les pharmaciens propriétaires travaillent de longues heures et se consacrent à la réussite de leur pharmacie. Malgré tous leurs efforts, les risques et les défis sont plus nombreux que jamais au sein de la profession. Pour assurer la qualité des soins aux patients et favoriser l'observance médicamenteuse, les pharmaciens doivent consacrer plus de temps à renseigner et à conseiller les patients. Afin de réduire les risques au minimum, il faut aussi investir dans des systèmes informatisés qui fournissent les ressources et

Citations de pharmaciens propriétaires sur leurs facteurs de stress :

« **Trouver rapidement de l'information utile et pertinente dans la pratique. »**

« **Trouver de la place pour entreposer et présenter les produits, ajouter des salles de consultation et des bureaux, croître plus rapidement que ce que nous pouvons soutenir et former le personnel au niveau de compétence requis. »**

« **La gestion du temps! »**

« **Trouver l'équilibre entre diriger une entreprise et fournir des soins aux patients. »**

l'information nécessaires. Quant aux grandes pharmacies ayant un fort volume d'ordonnances à délivrance répétée, l'achat d'un système automatisé d'emballage des médicaments permettrait de gagner du temps et de réduire les coûts. La façon dont le pharmacien gère son temps et les dépenses affectées aux ressources ont une incidence sur les flux de trésorerie de l'entreprise. Le temps que le pharmacien passe à conseiller un patient ne peut être consacré aux services productifs de revenus. À noter que ce ne sont pas toutes les provinces qui rémunèrent cette activité.

L'importance du cercle restreint

Lorsque Jennifer se heurte à des difficultés dans la gestion de sa pharmacie, elle se confie toujours à Olivia. Depuis qu'elles ont ensemble obtenu leur diplôme il y a presque 15 ans, toutes deux ont vécu des expériences similaires sur les plans professionnel et entrepreneurial. Elles sont toutes les deux passées d'employées à propriétaires de pharmacie au cours des dernières années. En plus d'Olivia, Jennifer peut compter sur un cercle restreint de conseillers de confiance qui comprend le pharmacien retraité duquel elle a acheté le commerce, un médecin du quartier et son comptable. Ces personnes lui ont fourni des conseils et communiqué leur savoir-faire sur de nombreuses questions liées aux affaires et aux soins aux patients. Jusqu'ici, leur rôle a été fondamental dans

le succès global de l'entreprise de Jennifer. Pour plus de renseignements sur l'avantage de collaborer avec un cercle restreint, consultez le rapport de L'Institut Info-Patrimoine BMO d'octobre 2014 intitulé [Les entrepreneurs : des propriétaires d'entreprise hors de l'ordinaire](#)⁸.

Toutefois, étant donné l'environnement en évolution et la nécessité d'ajouter des services de santé pour accroître les liquidités et la rentabilité de l'entreprise, les pharmaciens doivent faire appel à un savoir-faire supplémentaire sur diverses questions : financement, fonds de roulement, flux de trésorerie et gestion de trésorerie. Par exemple, pour l'exécution des travaux de rénovation nécessaires à la prestation des services additionnels et pour l'achat du mobilier et de l'équipement, il faut établir un plan de financement qui tient compte des revenus provenant des sources nouvelles et existantes, et fixer une période de remboursement des prêts qui convient à l'entreprise. Ayant l'habitude de travailler avec les entrepreneurs et leur cercle restreint, les professionnels des services bancaires aux entreprises peuvent communiquer leur savoir-faire et donner des conseils sur les options possibles en matière de financement et de gestion de trésorerie. Leurs suggestions peuvent ensuite être présentées au cercle restreint afin que tous s'entendent sur la meilleure voie à adopter pour faire progresser l'entreprise.

Le cercle restreint est constitué de membres de la famille, d'amis, d'associés, d'employés clés, de professionnels et de partenaires d'affaires chevronnés qui peuvent être consultés au besoin.

Les pharmaciens peinent à trouver du temps pour eux-mêmes ou leur famille parce qu'ils doivent travailler le soir et la fin de semaine pour servir leurs patients.

Assurer le bien-être de l'entreprise, mais aussi le sien

Atteindre l'équilibre entre le travail et la vie personnelle constitue un défi pour tous les entrepreneurs qui obtiennent du succès, car leur entreprise figure parmi leurs grandes priorités. Mais trouver le temps de participer aux activités familiales importantes, comme les tournois de hockey ou les vacances, devrait aussi être une priorité. Il peut toutefois être difficile d'y parvenir, car un entrepreneur travaille en moyenne 49,1 heures par semaine, comparativement à 36,6 heures pour le travailleur canadien moyen.⁹ La situation est d'autant plus complexe pour les pharmaciens, qui doivent travailler le soir et la fin de semaine pour mieux servir les patients.

Mais tous les efforts qu'ils investissent dans leur entreprise seront récompensés : ils augmenteront à la fois leurs revenus et leur capacité à générer de la richesse. Industrie Canada le confirme en signalant que les entreprises concurrentielles sont les moteurs de la création de la richesse durable¹⁰.

À mesure que l'entreprise croît et réalise des profits, il est important de trouver un équilibre entre les besoins de celle-ci et les besoins relatifs aux finances personnelles. Cela peut vouloir dire réinvestir une part des profits dans l'entreprise

et s'assurer qu'une autre part est mise de côté en vue de la retraite ou d'autres besoins financiers personnels. Un plan financier peut s'avérer utile lorsqu'il s'agit de déterminer le revenu que l'entreprise doit avoir pour que le propriétaire puisse répondre à ses besoins financiers personnels courants, et la somme qu'il doit économiser pour atteindre ses objectifs de retraite. Votre professionnel des services bancaires aux entreprises peut vous mettre en contact avec un professionnel de la planification financière qui vous aidera à gérer le volet personnel de vos finances. Si ces deux professionnels font partie de votre cercle restreint, ils tiendront compte de vos besoins financiers sur les plans professionnel et personnel pour vous aider à atteindre tous vos objectifs.

Collaborer avec le cercle restreint pour constituer un patrimoine personnel

Il existe plusieurs autres volets où le professionnel de la planification financière peut intervenir dans le cercle restreint pour aider les pharmaciens à gérer leurs finances personnelles. L'un des grands volets concerne les stratégies d'économies d'impôt.

En collaborant avec des conseillers fiscaux et juridiques, le professionnel de la planification financière peut utiliser certaines stratégies de

Dans une proportion de 95 %, les pharmaciens considèrent qu'il est très important d'assurer la rentabilité de l'entreprise.

Trois pharmaciens sur quatre pensent qu'il est important de comprendre la façon de financer la croissance de l'entreprise ou son expansion.

fractionnement du revenu. Ces manœuvres légales feraient en sorte qu'une part des revenus s'ajoute au revenu imposable moins élevé de membres de la famille. Une des stratégies particulièrement avantageuses est de constituer une fiducie familiale au profit d'enfants mineurs, d'un conjoint dont le revenu est bas ou même de parents à la retraite. Les fonds de la fiducie familiale peuvent être utilisés pour répondre aux besoins financiers actuels des membres de la famille, comme payer les frais de hockey du fils de Jennifer, ou affectés à des dépenses futures.

Le savoir-faire du professionnel de la planification financière peut aussi offrir une valeur ajoutée considérable lorsque le pharmacien cherche à vendre sa pharmacie. Que ce soit parce que le pharmacien prend sa retraite ou qu'il souhaite profiter d'une offre de rachat avantageuse de la part d'un concurrent plus imposant, la façon dont la vente s'effectuera aura d'importantes incidences fiscales et déterminera la part du montant de la vente qui subsistera une fois

tous les coûts pris en compte. Un professionnel de la planification financière peut aussi créer un plan financier qui établira comment investir le produit de la vente de façon à répondre aux besoins personnels du propriétaire à long terme, qu'il s'agisse de partir à la retraite, de démarrer une autre entreprise ou de poursuivre des objectifs personnels.

Conclusion

Nous pensons qu'une collaboration étroite entre tous les membres de votre cercle restreint peut vous fournir les conseils coordonnés et professionnels dont vous avez besoin pour relever les défis et saisir les occasions liées à la gestion de votre entreprise. En travaillant avec les conseillers financiers de BMO qui connaissent les besoins variés des pharmaciens, vous recevrez des conseils et services adaptés qui vous aideront à atteindre vos objectifs professionnels et personnels, et à établir un plan qui vous assurera un avenir financier plus solide.

Le secteur des pharmacies au Canada évolue pour répondre aux besoins des Canadiens en matière de soins de santé. Pour en savoir davantage, consultez le site bmo.com/pharmacie

Notes de bas de page

- 1 9 000 points de prestation de soins : Améliorer l'accès à des soins de santé abordables. Avril 2013. ACCP – Association canadienne des chaînes de pharmacies. 9000pointsofcare.ca/french/qui-nous-sommes/
- 2 Statistiques nationales. 1er janvier 2014. ANORP – Association nationale des organismes de réglementation de la pharmacie. napra.ca/pages/Practice_Resources/National_Statistics.aspx
- 3 Sondage en ligne préparé par Environics Communications pour le compte de L'Institut Info-Patrimoine BMO en novembre 2014. En tout, 100 pharmaciens propriétaires d'une pharmacie ont été interrogés.
- 4 2013 State of the Industry Report – A snapshot of the pharmacy profession in Canada today.
- 5 9 000 points de prestation de soins : Améliorer l'accès à des soins de santé abordables. Avril 2013. ACCP – Association canadienne des chaînes de pharmacies. 9000pointsofcare.ca/french/qui-nous-sommes/
- 6 Plan d'action ontarien 2013-2014 de lutte contre la grippe saisonnière. 9 janvier 2014. Ministère de la Santé et des Soins de longue durée – Direction de la gestion des situations d'urgence. www.health.gov.on.ca/fr/pro/programs/publichealth/flu/docs/flu_blueprint.pdf
- 7 Statistiques nationales (statistiques provinciales et territoriales – pharmacies). 1er janvier 2014. ANORP – Association nationale des organismes de réglementation de la pharmacie. napra.ca/pages/Practice_Resources/National_Statistics.aspx?id=2104
- 8 Les entrepreneurs : des propriétaires d'entreprise hors de l'ordinaire L'Institut Info-Patrimoine BMO. Octobre 2014. www.bmo.com/pdf/mf/prospectus/fr/14-1887%20BWI_Q4%202014_entrepreneurs%20CDN%20FR03_web.pdf
- 9 Les entrepreneurs : des propriétaires d'entreprise hors de l'ordinaire L'Institut Info-Patrimoine BMO. Octobre 2014. www.bmo.com/pdf/mf/prospectus/fr/14-1887%20BWI_Q4%202014_entrepreneurs%20CDN%20FR03_web.pdf
- 10 Mandat d'Industrie Canada. Site Web d'Industrie Canada. Date de modification : 24 novembre 2014 www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/fra/h_00018.html

BMO Groupe financier offre ces renseignements à titre informatif seulement. L'information fournie correspond à celle qui est disponible à la date mentionnée dans le présent document.

Les renseignements contenus dans ce document proviennent de sources que nous considérons comme fiables, mais ils ne sont pas garantis par nous, peuvent être incomplets ou changer sans préavis. L'information est de nature générale et ne doit pas être interprétée comme des conseils précis à une personne donnée ni comme des conseils portant sur un risque spécifique ou un produit d'assurance en particulier. L'information contenue dans ce document ne constitue pas une analyse définitive de l'application des lois fiscales, fiduciaires ou successorales. Elle est de nature générale et, par conséquent, nous vous conseillons d'obtenir un avis professionnel sur votre situation particulière. Il est conseillé de consulter votre professionnel de la santé pour les questions concernant votre santé, un courtier d'assurance indépendant ou tout autre conseiller de votre choix pour vos besoins en matière d'assurance et un avocat ou un fiscaliste au sujet de votre situation juridique ou fiscale personnelle. Tous droits réservés. La reproduction de ce rapport sous quelque forme que ce soit ou son utilisation à titre de référence dans une autre publication est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Groupe financier.

MD « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de BMO Nesbitt Burns Inc. BMO Nesbitt Burns Inc. et BMO Ligne d'action Inc. sont des filiales en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

Membres du Fonds canadien de protection des épargnants. Membres de l'organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières.

Si vous êtes déjà client de BMO Nesbitt Burns, veuillez-vous adresser à votre conseiller en placement pour obtenir de plus amples renseignements.

BMO Banque privée est une composante de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par la Banque de Montréal. Les services de gestion de portefeuille sont offerts par BMO Gestion privée de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successorales et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

MD/MC « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal et « Ici, pour vous. » est une marque de commerce de la Banque de Montréal, utilisées sous licence.