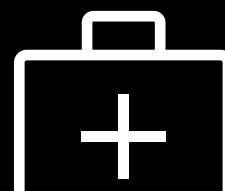




Démystifier l'IA - Épisode 2 - Transcription

## Libérer la valeur de l'IA dans les soins de santé

Un podcast de l'Institut d'IA de Deloitte Canada



### Aisha Greene

Bienvenue à tous et à toutes à cet épisode du balado Démystifier l'IA, de l'Institut d'IA de Deloitte Canada. Je suis votre animatrice, Aisha Greene, directrice principale de l'Institut d'IA de Deloitte Canada. Comme vous le savez peut-être, notre balado porte sur les façons de démystifier la valeur que crée l'IA. Dans cet épisode, nous explorons les nombreuses occasions de création de valeur dans le secteur des soins de santé et des sciences de la vie. Avant de nous y plonger, ça me fait penser à une citation que beaucoup ont entendue au cours des deux dernières années, de célèbres paroles de Winston Churchill pendant qu'il travaillait à la création des Nations Unies après la Seconde Guerre mondiale : « Il ne faut jamais gaspiller une bonne crise. » La pandémie a été ce catalyseur de changement pour les soins de santé. Étant donné la complexité et la multiplication des données dans ce secteur, les payeurs, les fournisseurs de soins et les sociétés pharmaceutiques utilisent de plus en plus divers types d'IA, accélérant dans certains cas l'adoption et l'expérimentation de ses applications.

Mon premier invité d'aujourd'hui est Allan Miranda, qui est chef de l'excellence en matière d'engagement sur le marché chez Janssen Pharmaceutical Companies of Johnson & Johnson. Il a auparavant dirigé l'incubateur et les accélérateurs des sciences de la vie JLABS @ Toronto, un réseau mondial en sciences de la vie pour l'innovation qui offre aux jeunes entreprises un accès à des espaces et des ressources de laboratoire efficaces en matière de capital, notamment de l'expertise et des liens avec les collectivités et les secteurs. Je suis heureuse d'avoir, pour cette conversation, le soutien de Shanil Ebrahim, qui est associé et leader national du secteur Sciences de la vie et soins de santé au sein du groupe Consultation chez Deloitte Canada. Bienvenue à vous deux. Ma première question s'adresse à vous, Allan. Qu'entendez-vous par l'adoption d'une approche de soins centrée sur le patient quand vous

créez des solutions d'IA? Comment intègre-t-on cette mentalité et comment en extrait-on de la valeur quand il est question d'IA dans le domaine des soins de santé?

Dans notre cas, chez Janssen Canada, nous utilisons l'IA de plusieurs façons. Du point de vue du marché, nous voulons comprendre les données sur nos clients et la bonne façon de les servir. Qui traitent-ils? Comment pouvons-nous interagir avec eux de la bonne manière pour favoriser les conversations appropriées? Nous utilisons également ces données pour mieux comprendre les patients afin de façonner ou de concevoir des solutions qui peuvent les aider à obtenir de meilleurs résultats, mais qui peuvent également aider le système des soins de santé à produire ces résultats. Nous pensons vraiment que le fait d'utiliser l'IA d'une manière centrée sur le patient permet de comprendre les patients plus intimement, plus en profondeur, puis de concevoir des solutions qui ont une réelle incidence pour eux et leur parcours en soins de santé.

### **Aisha Greene**

Merci, Allan. En ce qui concerne les données et les facteurs qui soutiennent ce à quoi vous vous intéressez en matière de valeur, quels sont les paramètres spécifiques? Comment les quantifiez-vous?

### **Allan Miranda**

Je pense que l'évaluation quantitative constitue un défi pour tout le monde sur ce marché. Comment peut-on quantifier la valeur? Je crois que cela nous ramène à l'importance de comprendre parfaitement le cheminement d'une personne qui fait face à la maladie. Les gens ne sont pas seulement des malades, ce sont aussi des personnes. Nous faisons donc le suivi de personnes en situation de maladie pour comprendre les défis auxquels elles se heurtent et repérer les lacunes dans les soins, les lacunes dans ce qu'elles vivent. Nous sommes ainsi en mesure de déterminer vraiment où nous interviendrons face à ces lacunes, et c'est là que les paramètres deviennent apparents.

### **Aisha Greene**

Pour approfondir un peu plus le sujet, j'aimerais que vous nous expliquiez en quoi cela consiste en pratique. La plupart des gens, quand il est question de Johnson & Johnson, savent qu'il s'agit d'une société très connue, qui a du succès non seulement dans ses activités, mais aussi dans la façon dont les gens la considèrent – elle est hautement estimée –, mais les gens veulent savoir comment vous réussissez en ce qui concerne les données dont vous disposez et comment vous arrivez à créer une expérience client intime dans les soins que vous offrez.

### **Allan Miranda**

D'accord, comment nous y arrivons? La pratique y est pour beaucoup. Je pense que nous examinons les choses dans des catégories. Nous utilisons l'IA et les outils de données dans notre moteur de découverte de médicaments afin d'être plus efficaces, de mieux comprendre, de pouvoir faire les choses plus rapidement et de réduire la durée du cycle. Je pense que cela s'applique à l'échelle du secteur, mais nous avons certes fait des investissements importants à cet égard. Sur le plan du développement clinique, nous investissons également dans des outils qui nous permettent de mieux identifier les patients

et de mener nos essais cliniques de manière plus efficace. Je travaille dans une société en exploitation, donc tout ce que nous faisons est axé sur la pratique. Chez Janssen Canada, nous utilisons les outils de manière très pratique, et nous nous posons des questions. Pouvons-nous mieux comprendre les professionnels de la santé? Mieux comprendre leur charge de travail et les malades qui les consultent? Pouvons-nous établir le parcours des patients plus efficacement et pouvons-nous commencer à repérer des lacunes dans ce parcours en fonction des données? Pouvons-nous établir des partenariats avec l'écosystème de la santé pour obtenir des données qui ne relèvent pas de notre point de vue, mais du sien, et fusionner ces données avec les nôtres pour produire un portrait plus global du patient?

### **Aisha Greene**

Merci de nous avoir fait part de ces informations. Je m'adresse maintenant à vous, Shanil. À quoi ressemble le succès pour une entreprise du secteur des sciences de la vie? Sur le plan des données, les données dont les entreprises disposent dans ce secteur et leur application dans le domaine de l'IA. Vous avez vu beaucoup de solutions différentes, et vous en avez proposé beaucoup. J'aimerais bien savoir ce que vous en pensez.

### **Shanil Ebrahim**

D'abord, j'abonde dans le même sens qu'Allan qui a mentionné que la meilleure façon d'utiliser efficacement l'IA et l'analytique pour offrir des soins de santé axés sur le patient est de nous servir des données pour mieux comprendre les besoins sous-jacents du patient. Les organisations du secteur des soins de santé devraient toutes mesurer la valeur de la façon dont elles répondent aux besoins sous-jacents des patients. Ce que je veux dire par là, c'est bien comprendre leurs préférences, tenir compte de leur statut socioéconomique, leurs modèles de comportement, la façon dont ils interagissent avec le système de santé. En fin de compte, c'est essentiellement ce que nous appelons avoir une vue à 360 degrés du patient.

### **Aisha Greene**

Comment est-il possible de réussir? Lorsque nous libérons la valeur de l'IA ou examinons des façons de dégager cette valeur, en quoi consiste le succès incrémentiel et quelle est la vision à long terme de la réussite, que ce soit sur le plan des soins axés sur les patients ou même celui des fournisseurs ou des payeurs?

### **Shanil Ebrahim**

Quand nous pensons à la valeur incrémentielle, au final, nous essayons souvent de réfléchir à ce que seront les gains pour une organisation. Il ne suffit pas d'achever un projet. Ce pourrait être la façon dont nous faisons équipe avec l'écosystème, qui pourrait être un gain potentiel au bout du compte, et la façon de mesurer le succès. Ce pourrait être la façon d'amener les patients à adopter un certain type d'application, ou encore la façon d'améliorer l'expérience des patients. Ce sont selon moi des indicateurs que tout est lié aux résultats pour le patient et aligné sur ceux-ci, et ils pourraient finalement constituer les paramètres du succès incrémentiel qu'on mesure.

### **Aisha Greene**

J'aimerais savoir ce que vous en pensez, Allan. Puisque vous avez dirigé JLABS, vous avez vu le succès incrémentiel d'une version à grande échelle jusqu'à des incubateurs et des accélérateurs. Comment évaluez-vous le succès dans le domaine de l'adoption de l'IA, que ce soit du point de vue d'une jeune entreprise ou même de celui de Janssen en ce qui a trait à sa vision organisationnelle de la réussite?

### **Allan Miranda**

Je pense que j'ai appris, dès mon travail auprès de JLABS, que ce que les petites entreprises réussissent très bien, c'est l'innovation. Cependant, elles ne s'en tiennent pas à la théorie, elles mettent l'innovation en pratique parce qu'elles se doivent de le faire. Pour nous, quand nous commençons à réfléchir aux outils d'IA ou aux outils d'analytique, nous devons travailler en étroite collaboration avec l'entreprise afin de comprendre ce qu'il est possible d'en tirer. Nous devons commencer à générer un élan pour certains de ces outils. Donc, en réfléchissant à de nouveaux ensembles de données, de nouveaux outils, l'apprentissage machine, et en commençant à avoir plus d'information sur les patients et à rassembler des ensembles de données novateurs, nous devons très rapidement nous tourner vers l'entreprise afin de savoir quelle est la vision à court terme, à moyen terme, et la vision ambitieuse de l'utilisation de ces données.

### **Aisha Greene**

Comment obtenez-vous l'adhésion? Comment la société Janssen communique-t-elle cela dans l'ensemble de l'organisation afin que ce ne soit pas une initiative ponctuelle, mais quelque chose qui mobilise les gens, qui les amène à voir et à réaliser la valeur de l'IA?

### **Allan Miranda**

Je pense que ce doit être l'évolution d'une croyance existante. J'ai déjà parlé de ce principe, mais je crois qu'en tant qu'entreprise, nous comprenons bien que les patients sont au cœur de ce que nous faisons. Cette croyance est déjà ancrée, donc il n'est pas difficile de convaincre les gens que si nous mettons l'accent sur les patients et utilisons les données comme moyen de mieux les comprendre, si nous concevons des offres avec ce type de fondement, et si nous le faisons bien, nous réussirons. Je pense que cette croyance est inhérente dans notre entreprise, et que l'engagement de la direction à l'égard d'une vision à long terme et la mise en œuvre de certaines de ces stratégies sont essentiels.

### **Aisha Greene**

J'aimerais maintenant que nous passions de l'ambition à la pratique, puisque les soins de santé ne sont pas un secteur dans lequel il est facile d'évoluer. Il comporte parfois de nombreux échecs, beaucoup de décisions doivent y être prises, parfois sur le plan des affaires, et elles ne sont pas toujours bien acceptées par la population. Je suis curieuse de savoir, en ce qui concerne l'ambition dont vous parlez, comment vous adoptez une approche pratique lorsque les choses semblent parfois peu pratiques et donnent l'impression d'une montagne difficile à gravir. Comment restez-vous motivé dans ce secteur quand vous souhaitez mettre en œuvre une technologie, mais que vous vous heurtez à de nombreux obstacles?

## **Allan Miranda**

Je pense que l'aspect ambition, pour revenir à la direction, est l'enthousiasme et la positivité dont les dirigeants doivent faire preuve. Selon moi, la positivité peut être un multiplicateur de force dans les équipes. Il faut faire preuve d'une réelle prudence. La conformité, que ce soit sur le plan juridique, réglementaire ou de la protection de la vie privée, est source de contraintes et nous devons absolument nous concentrer sur ces éléments.

## **Aisha Greene**

Tout à fait. J'aimerais revenir sur la question des mesures parce que je voudrais que Shanil participe à la conversation. J'aimerais savoir, Shanil, en ce qui concerne ces conversations, parce que je suis convaincue que vous en avez discuté avec plusieurs collègues et avec d'autres personnes, quelles sont les mesures que vous utilisez? Quels sont les IRC qui définissent le succès dans ce domaine quand il est question d'IA et de réellement en dégager la valeur?

## **Shanil Ebrahim**

L'une des premières choses dont on veut s'assurer quand il est question d'IA ou d'analytique, c'est de ne pas penser seulement aux données en premier. Les deux premières choses consistent à déterminer les résultats d'affaires qu'on essaie d'atteindre, et les décisions qui doivent être prises pour obtenir ces résultats. Dans le cas d'un paramètre clé, si une application d'IA n'est même pas adoptée ou parrainée par une personne de l'entreprise pour en favoriser l'adoption sur le marché, que ce soit par les patients, les fournisseurs de soins de santé ou autres, ce sera selon moi un échec au sein de l'organisation. Le deuxième point, je pense, en matière de paramètres, consiste à comprendre le genre de capacités clés qu'on essaie de créer au final pour pouvoir évoluer. Je veux dire par là que l'organisation devra créer des capacités de base, et que ces capacités constitueront un paramètre qu'elle voudra mesurer au bout du compte.

## **Aisha Greene**

Allan, je reviens à vous au sujet des IRC à prendre en considération, mais avec une particularité, en pensant à l'adage voulant que des données inexactes donnent des résultats erronés. Pouvez-vous nous expliquer un peu la qualité des données avec lesquelles vous travaillez, et peut-être même la façon dont vous êtes tenu responsable, même au niveau de la direction, au niveau des clients, ou je devrais plutôt dire des consommateurs ou des patients, de vraiment vous assurer que les IRC et les paramètres que vous utilisez sont équitables et fiables aux fins du processus décisionnel?

## **Allan Miranda**

Bien, vous soulevez la question de la qualité des données et c'est certes un sujet qui concerne tout le monde. Quand on commence à s'y attarder, on se rend compte qu'on adopte toujours une attitude plus critique à l'égard de nos propres données. Par conséquent, on connaît très bien les lacunes de nos ensembles de données et en traitant avec des partenaires, on réalise que les leurs ne sont pas complets non plus. En tant qu'organisation, nous devons combiner des ensembles de données, qu'il s'agisse de données groupées, de nos propres données exclusives ou de données de sources externes, de partenaires.

Les partenariats de mise en commun de données deviennent donc essentiels et peuvent également faire partie des paramètres clés et des facteurs de réussite, ou permettre de déterminer dans quelle mesure on réussit, en tant qu'entreprise, à créer des partenariats externes.

### **Shanil Ebrahim**

En fait, il est assez facile de créer un modèle d'analytique de nos jours, ce que certains vont évidemment avoir du mal à croire, mais nous avons énormément évolué en ce qui concerne la création et la mise en œuvre de modèles. Il est cependant très difficile de créer le bon modèle fondé sur un ensemble utile d'attributs de données. Dans le secteur des soins de santé, il y a des domaines où il existe en fait des tonnes de données, mais elles sont fragmentées partout. Le plus difficile est de les combiner. Quand on les combine et qu'on crée ce niveau d'actif, qu'on dispose de riches données permettant de comprendre le patient de bout en bout et de comprendre les blocages, on peut commencer à créer un modèle et à fournir des solutions qui portent sur ce type d'attributs également.

### **Aisha Greene**

Allan, comment tirez-vous de la valeur de ce partenariat ou de cette mentalité de « créer ou acheter » qui devient assez répandue dans le domaine de l'IA?

### **Allan Miranda**

C'est un défi, et je ne sous-estimerai pas le fait que les entités publiques ont leur propre mentalité et leur façon de faire des affaires, et la façon dont elles dégagent de la valeur ou expriment les valeurs est radicalement différente de la façon dont nous définirions la valeur en tant qu'entreprise. Encore une fois, il importe de comprendre où nos objectifs s'alignent. Nous devons définir ce que nous essayons d'accomplir et être assez ouverts à ce sujet, mais aussi écouter en quoi consistent les besoins de leur point de vue et essayer de nous aligner sur ce qui constitue une valeur commune.

Toutes les questions qui entourent la conformité et la protection de la vie privée sont très importantes et nous devons les gérer dès le départ. Les gens deviennent plus motivés à relever ces défis parce qu'ils jugent nécessaire de le faire. Je pense donc qu'il faut d'abord définir ce à quoi nous voulons trouver une solution. Pourquoi sommes-nous ici pour discuter avec vous et pouvons-nous vous offrir de la valeur? Et parfois, au cours de la conversation, heureusement ou malheureusement, on se rend compte qu'on ne peut pas offrir de valeur, ou que le partenaire recherche une valeur dans un domaine différent. Je crois cependant que le fait d'avoir délibérément ces conversations aide à obtenir des réponses plus rapidement.

### **Aisha Greene**

Je suis curieuse de savoir si Janssen a la mentalité de considérer la monétisation des données comme une possible voie à suivre pour commencer à intégrer les ensembles de données, ou est-il davantage question d'un partage collectif qui démocratise les données pour que tout le monde y gagne en quelque sorte?

### **Allan Miranda**

Je pense que la monétisation, quand on parle de monétisation des données dans le secteur des soins de santé, particulièrement dans le contexte canadien, crée une certaine angoisse. Je n'aime pas trop cette expression. Je ne pense pas que ce soit inspirant, même dans mon organisation. Je crois qu'il s'agit davantage de comprendre. Comment cela nous offre-t-il l'occasion de comprendre les lacunes dans les soins, ou de combler une lacune dans les soins?

### **Aisha Greene**

Où voyez-vous des avancées? Selon vous, quelle est la direction que prendra Janssen comme prochaine étape de la prestation des soins, dans l'avenir des soins? J'aimerais connaître votre point de vue sur la prochaine frontière pour Janssen. Est-ce l'informatique quantique, la reconnaissance d'image, le traitement du langage naturel? Qu'est-ce qui vous stimule à propos de l'avenir dans ce domaine?

### **Allan Miranda**

Tout, je pense. Quand on voit tout cela, qui ne serait pas emballé? Je crois que l'informatique quantique est une percée très importante. Ce sont tous des outils, mais à l'heure actuelle, c'est surtout l'informatique quantique qui m'enthousiasme. Nous devons insuffler une façon de penser dans notre organisation, et quels que soient les outils disponibles à un moment donné, nous les utiliserons. Alors, suis-je emballé par l'informatique quantique? Certainement, parce qu'elle nous donne le pouvoir de trouver des solutions aux problèmes. Mais le point crucial, pour nous, est de définir le problème que nous voulons résoudre. Mieux nous pouvons comprendre le cheminement du patient dans tous les domaines thérapeutiques, meilleure est l'occasion de miser sur les bons outils pour obtenir de meilleurs résultats.

### **Shanil Ebrahim**

Ce qui m'emballerait, en ce qui concerne la façon dont nous pouvons faire avancer les choses, serait d'améliorer l'accès aux soins pour de nombreux patients qui n'y ont pas accès présentement. Quand nous offrons des solutions sur le marché, qu'il s'agisse d'applications de type surveillance à distance, éducation ou coordination, qu'elles soient rendues possibles par l'IA ou pas, et que nous réussissons à en faire bénéficier des patients difficiles à rejoindre et à combler l'écart, nous améliorons leur situation de manière significative selon moi.

### **Aisha Greene**

Que souhaiteriez-vous laisser en héritage en ce qui concerne la façon d'assurer l'avenir du système de santé et de chercher à créer quelque chose de durable?

### **Allan Miranda**

Un héritage se crée probablement chaque jour. Je crois que la durabilité, dans le système des soins de santé, est un aspect qui n'est pas de mon ressort. Ce à quoi je pense quand il est question de laisser un héritage, c'est davantage au sein de mon organisation; une façon de penser et une façon de collaborer. Si nous pouvons créer une plateforme de données et des outils qui nous permettent de mieux comprendre les patients, et que nous les utilisons comme fondement pour avoir de meilleures conversations avec les fournisseurs de soins de

santé, les systèmes de santé, afin de pouvoir entretenir un dialogue, je crois que c'est l'héritage que je souhaiterais offrir.

Durant ma carrière, j'ai déjà travaillé sur l'aspect remboursement et nous avons souvent des conversations houleuses avec les intervenants du système de santé concernant la valeur. Le fossé était en partie dû au fait qu'il n'existait pas de lien, nous avions nos données, ils avaient les leurs, et jamais elles ne se rencontraient. Aussi, si nous pouvons commencer à instaurer au sein de notre entreprise une culture selon laquelle nous créons des ensembles de données nouveaux et novateurs, et que nous intégrons à notre culture un désir de collaboration de façon à pouvoir utiliser les données pour avoir des conversations qui pourront favoriser un dialogue productif, ce serait un héritage dont je me réjouirais.

### **Aisha Greene**

Shanil, j'aimerais vous lancer également cet appel à l'action, peut-être pas sous forme d'héritage, mais afin de connaître vos espoirs relativement à la collaboration que vous observez dans l'ensemble du secteur, et de quelle façon cela concerne l'application et l'adoption de l'IA au cours des prochaines années. Et Allan, vous pourriez peut-être parler du livret des scénarios, de ce qui s'en vient dans le domaine de l'IA et des soins de santé d'ici 2041. À vous d'abord, Shanil, quelles sont vos perspectives, quels sont vos points de vue et que souhaiteriez-vous laisser comme soi-disant héritage?

### **Shanil Ebrahim**

Je me réjouis à l'idée des perturbations qui se produiront dans le secteur des soins de santé. Dans mon cas, quand je pense à un héritage, ou plutôt à laisser une marque, je tiens à être en première ligne des perturbations. Dans ma position actuelle, je me sens vraiment privilégié de pouvoir rassembler les parties prenantes pour que nous puissions essayer de résoudre ensemble les grands problèmes épineux, et si je réussis à faire avancer les choses pour résoudre un de ces grands problèmes, que ce soit en facilitant l'accès, en offrant certaines solutions aux patients ou en accélérant le remboursement, puis en constatant des résultats, j'en serais certes très heureux.

### **Allan Miranda**

Pour ce qui est de démystifier l'IA, pour revenir au titre, je pense que pour les équipes, pour notre équipe, quand nous avons entrepris notre parcours il y a deux ans, nous savions ce que nous voulions atteindre. Nous voulions être centrés sur les patients, mais nous ne savions pas exactement comment, nous ne connaissions pas les ensembles de données. Nous avons un peu jonglé avec d'autres aspects du côté clinique, mais utiliser vraiment des ensembles de données pour réfléchir aux patients était une nouveauté pour nous, et nous avons commencé par nous demander ce que nous souhaitions accomplir, ce qui constituerait un bon résultat. Nous avons assumé la responsabilité en nous demandant si nous pouvions répondre aux besoins non satisfaits des patients et si nous pouvions offrir des solutions. C'est en quelques mots ce à quoi nous aspirons. Donc je pense que les organisations qui entreprennent ce parcours et qui commencent à vouloir démystifier les choses doivent d'abord déterminer ce à quoi elles cherchent des solutions.

De plus, il faut vraiment se concentrer sur l'approche adoptée et sur les outils, les éléments qui deviendront apparents au fur et à mesure du cheminement. Il faut bien comprendre les problèmes qu'on cherche à résoudre, ce qu'on essaie d'accomplir du point de vue du patient.



C'est ce qui a été notre point de départ et c'est ce sur quoi nous continuons de nous concentrer. Cela nous aide à clarifier les choses ou nous procure la confiance nécessaire, je pourrais dire, pour utiliser certains de ces outils. Parce qu'en fin de compte, ce ne sont que des outils. Il s'agit ensuite de les évaluer pour déterminer s'ils nous aident à progresser par rapport à notre objectif global de mieux comprendre les patients.

## **Aisha Greene**

C'est assurément là une vision ambitieuse des possibilités de l'IA dans le secteur des soins de santé. Je tiens à remercier Allan Miranda, chef de l'excellence de l'engagement sur le marché chez Janssen Pharmaceutical Companies of Johnson & Johnson, et Shanil Ebrahim, associé et leader national du secteur Sciences de la vie et soins de santé au sein du groupe Consultation chez Deloitte Canada, pour avoir donné leurs perspectives et leurs points de vue sur la façon dont le secteur des soins de santé et des sciences de la vie démystifie la valeur de l'IA. Aux auditeurs, merci d'avoir été à l'écoute de cet épisode du balado Démystifier l'IA, de l'Institut d'IA de Deloitte Canada, dans le cadre duquel nous nous penchons sur les nombreuses occasions de création de valeur de l'IA pour présenter des histoires qualitatives et des données quantitatives. Pour obtenir plus d'information sur cet épisode ou sur les autres de la série, consultez la page web de l'Institut d'IA de Deloitte Canada. Nous espérons que vous serez des nôtres pour le prochain épisode. Passez une excellente journée.

### [Avis juridique](#) | [Confidentialité](#)

#### À propos de Deloitte

Deloitte Bay Adelaide East 8 Adelaide Street West, Suite 200 Toronto (Ontario) M5H 0A9

Canada

Deloitte offre des services dans les domaines de l'audit et de la certification, de la consultation, des conseils financiers, des conseils en gestion des risques, de la fiscalité et d'autres services connexes à de nombreuses sociétés ouvertes et fermées dans différents secteurs. Deloitte sert quatre entreprises sur cinq du palmarès Fortune Global 500MD par l'intermédiaire de son réseau mondial de cabinets membres dans plus de 150 pays et territoires, qui offre les compétences de renommée mondiale, le savoir et les services dont les clients ont besoin pour surmonter les défis d'entreprise les plus complexes. Pour en apprendre davantage sur les quelque

264 000 professionnels de Deloitte, dont plus de 9 400 font partie du cabinet canadien, veuillez nous suivre sur [LinkedIn](#), [Twitter](#) ou [Facebook](#).

Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour obtenir une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir [www.deloitte.com/ca/apropos](http://www.deloitte.com/ca/apropos).

© Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. et ses sociétés affiliées.