

SOMMAIRE :

- 2012, l'année internationale des coopératives! À lire en page 2.
- Apprenez-en davantage sur la culture d'affaires en Chine. À lire en page 4.
- Pourquoi magasiner ses médicaments? Découvrez-le en page 5.

DANS CE  
NUMÉRO :

- Membre CASI de l'année 1
- Bienvenue aux nouveaux membres! 1
- L'année internationale des coopératives 2
- Pourquoi les PME du Québec devraient-elles coopérer? 3
- Pourquoi les PME du Québec devraient-elles coopérer? 3
- Culture d'affaires 4
- Magasiner ses médicaments... Vraiment? 4
- Bienvenue aux nouveaux >fournisseurs! 5
- Avantages d'être membre de la CASI

## Membre CASI de l'année

### Membre de l'année

Voici quelques critères dont il est tenu compte pour nommer le membre de l'année :

- faire affaire avec plus d'un fournisseur attiré de la CASI,
- avoir accru ses achats globalement chez les fournisseurs attirés,
- avoir ajouté un fournisseur attiré dans ses achats,
- avoir démontré de la solidarité envers la CASI et/ou ses membres.

Il n'est donc pas nécessaire d'être un membre ayant un gros chiffre de ventes ou d'achats. C'est ouvert à tous. Tous les membres sont importants!



Remise de la plaque du membre de l'année 2011 à Julie Galardo de Laboratoires Confab.



## Bienvenue aux nouveaux membres!

Nous sommes heureux d'accueillir deux nouveaux membres :

**Laboratoires St-Antoine**, de Saint-Antoine-de-Tilly, est membre de la cellule chimique depuis le 4 avril 2012. Cette entreprise fabrique de l'antirouille, des assouplisseurs de tissus, des détergents, lubrifiants et décapants, entre autres. La présidente-directrice générale est Nataly Moreau.

**Flash Beauté**, de Laval, est membre de la cellule cosmétique depuis le 16 juillet 2012. Cette entreprise fabrique des produits pour le soin de la peau; elle fabrique entre autres les produits de la marque Kariderm. Le président est Jérôme Vignols,

## L'ANNÉE INTERNATIONALE DES COOPÉRATIVES

Article paru sur le site de la *Canadian Co-operative Association*. Pour plus de renseignements, consultez le lien à gauche de l'article.

Le 18 décembre 2009, l'Assemblée générale des Nations Unies a adopté une résolution qui proclamait **2012 l'Année internationale des coopératives de l'ONU**

La résolution, intitulée « Rôle des coopératives dans le développement social », reconnaît la diversité du mouvement coopératif dans le monde et encourage les gouvernements à prendre des mesures afin de créer un

milieu favorable au développement de coopératives.

**L'Année internationale des coopératives permettra au secteur coopératif et aux gouvernements de :**

- sensibiliser la population aux coopératives et à la contribution économique et sociale du modèle d'entreprise coopératif;
- favoriser la croissance et la viabilité des coopératives;
- créer des initiatives relatives au patrimoine qui continueront après le 31 décembre 2012.

La résolution a été appuyée par le gouvernement du Canada. Le 3 décembre 2009, l'honorable Jean Pierre Blackburn, qui était responsable des coopératives en sa qualité de ministre d'État (Agriculture), a tenu une conférence de presse à Ottawa afin d'annoncer l'appui du gouvernement fédéral à l'Année internationale.

Il s'agit d'une occasion incroyable pour les coopératives de partout. Tandis que nous cheminons vers 2012, l'élan, le potentiel et les possibilités augmentent chaque jour!

*Nous tenons à remercier Philippe-André Boileau qui nous a référé cet article pour souligner l'Année internationale des coopératives.*

Le 10 décembre 2010, les Nations Unies ont annoncé officiellement que le thème pour l'Année internationale des coopératives est « Les coopératives, des entreprises pour un monde meilleur ».



## Pourquoi les PME du Québec devraient-elles coopérer?

Article paru dans *Le Devoir* le 31 mai 2012 sous la plume de *Gérald Bérubé*. Cet extrait donne mille et une raisons aux PME de se regrouper et de coopérer au sein de la CASI:

« ... Depuis 2002, ( lors de la fondation de la CASI ), le dollar canadien est parti d'un creux de quelque 62 ¢US pour dépasser la parité avec le billet vert en 2008, au moment où les cours pétroliers, touchant un record de 147,50 \$US le baril, rendaient

rentable la coûteuse exploitation des sables bitumineux. Dans l'intervalle, le secteur manufacturier a certes payé le prix d'un dollar fort, mais il était également aux prises avec un problème chronique de productivité amplifié par un sous-investissement. Depuis, il y a eu la crise financière suivie de la Grande Récession, la paralysie de l'économie américaine fermant la porte du principal débouché pour les produits manufacturés canadiens. Sans

oublier le phénomène de délocalisation et l'attrait exercé par les pays à faibles coûts de main-d'œuvre... » - *Gérald Bérubé*

Pour demeurer compétitives, les PME du Québec auraient avantage à encourager elles-aussi les entreprises manufacturières québécoises.

*Un merci tout particulier à Pierre-Jules Lavigne qui a pensé à la CASI lorsqu'il a lu cet article et qu'il nous l'a référé.*

## Une pharmacie à Scotstown

Déjà connu dans le milieu des produits naturels, Léo Désilets maître herboriste vient d'obtenir sa certification officielle de Santé Canada comme établissement de fabrication de médicaments en vente libre. L'entreprise qui fait une grande partie de son chiffre d'affaires en sous-traitance pour la fabrication et l'emballage de plus de 200 produits, pourra désormais élargir son expertise et son savoir-faire aux produits nécessitant une certification pharmaceutique de Santé Canada.

 **Léo Désilets**  
Maître herboriste

Avec l'acquisition d'une encapsuleuse entièrement automatisée destinée aux commandes de plus d'un million d'unités, Léo Désilets maître herboriste augmente sensiblement son efficacité et sa capacité de production. L'entreprise de Scotstown, en Estrie, compte bien devenir un joueur important dans l'industrie des produits pharmaceutiques et des médicaments brevetés.

Avec l'achat de cette machine et les aménagements complémentaires nécessaires, c'est près de 700 000\$ qui seront investis en moins de deux ans, portant ainsi à 2.3 M \$ les sommes engagées

depuis 2000 dans l'entreprise familiale pour fin d'expansion.

Avec sa main-d'œuvre compétente et fidèle, son expertise en constante évolution, les laboratoires de Léo Désilets maître herboriste sont sans doute voués à un avenir prometteur.

Pour plus d'informations :

*Benoit Fortin*

[benoit.fortin@leo-desilets.com](mailto:benoit.fortin@leo-desilets.com)

**Par Caroline Bérubé**  
*Avocate au Barreau de New-York et de Singapour*  
*Associée du Cabinet HJM*  
*Asia Law & Co LLC*

et

**Deborah Loedt**  
*Avocate au Barreau de Paris*  
*Collaboratrice du Cabinet HJM*  
*Asia Law & Co LLC*

Il n'est pas difficile de faire des affaires en Chine. Cependant, il est nécessaire de connaître la culture d'affaire afin d'éviter quelques erreurs qui peuvent coûter cher !

### **1) Comprendre la culture d'affaires de votre partenaire afin de ne pas compromettre la transaction**

Nous avons récemment conseillé un client étranger souhaitant vendre des produits alimentaires à un distributeur chinois. Nous sommes intervenus alors que les négociations étaient entamées depuis quelques semaines. Un premier projet de contrat avait déjà été envoyé par la partie étrangère pour commentaires. D'une rencontre entre deux entreprises promise à une coopération profitable pour tous, les parties en étaient arrivées à se battre pour chaque virgule tant les mentalités de négociation

## **Culture d'affaires**

étaient éloignées. Nous avons dû revenir aux éléments du contrat et comprendre les attentes des deux parties. À partir de là, nous avons formalisé un simple document de quelques pages sur les éléments essentiels et fait un travail de traduction des attentes et contraintes de chacune des parties auprès de l'autre partie.

La partie étrangère tente souvent d'imposer des conditions contractuelles valides en Occident sans prendre en compte l'aspect chinois qui est la source de l'incompréhension.

### **2) Ne pas forcer la main de votre partenaire lorsque vous négociez un contrat important pour votre compagnie**

Un autre client souhaitait faire fabriquer ses accessoires pour produits informatiques auprès d'un fabricant chinois dans le but de les vendre à des distributeurs étrangers. Notre client était très pressé sentant que son produit était promis à un bel avenir. Il s'est donc tourné vers un fabricant avec lequel il entretenait une bonne relation afin de lui faire produire son invention.

Des discussions enflammées, certainement dues à un problème de traduction, sont apparues entre les deux entrepreneurs sur le rôle du fabricant, qui s'estimait co-inventeur du produit. Le temps pressait pour notre client qui devait se préparer à fournir d'importantes quantités à son distributeur. Au lieu d'envisager de changer la date de lancement du produit et de trouver un second fournisseur comme nous l'avions conseillé, un contrat a été signé avec le premier fournisseur.

Les mésententes sont restées malgré l'accord contractuel et il a été impossible de produire les quantités commandées. Le contrat a été terminé sept mois après sa signature et le produit de notre client est resté inconnu du public. Les entreprises étrangères doivent savoir rebrousser chemin et trouver un nouveau partenaire si trop d'éléments ne fonctionnent pas avec leur partenaire chinois et ce, malgré le temps investi initialement.

*\* Pour en savoir davantage sur d'autres éléments importants dans une culture d'affaire, lisez la prochaine infolettre! À suivre!*

## Magasiner ses médicaments... Vraiment ?

**Lafond Avantages Sociaux et Actuariat** est un fournisseur attiré de la CASI depuis plus de sept ans. Cette entreprise existe depuis plus de 40 ans et a des bureaux à Québec et à Montréal. Plusieurs membres et fournisseurs de la CASI profitent de ses services.

**Par Chanelle Cartier, B.A**  
Analyste aux comptes collectifs  
Lafond Avantages Sociaux et  
Actuariat Inc

Qui aurait cru que le lèche-vitrine ne s'adresserait plus seulement aux boutiques et aux centres d'achats ? Qui aurait cru que l'on parlerait un jour de prise de position en matière de médicaments ? C'est pourtant le cas et maintenant plus que jamais, les enjeux sont de taille pour tous ceux et celles qui doivent consommer un ou des médicaments.

Depuis quelques années déjà, le gouvernement du Québec a travaillé à limiter le coût des ingrédients des médicaments génériques à 25 % du coût de sa forme originale. Dans cette optique, il est clair qu'afin de profiter des économies potentielles que représentent les génériques, on se doit d'en favoriser la consommation lorsque cela est possible.

### Comment faire ?

L'instauration d'une clause de substitution du médicament

générique dans un régime privé d'assurance médicaments constitue sans contredit le pilier de cette stratégie économique. Son application est simple, par exemple, si un assuré se présente en pharmacie avec une prescription pour un médicament innovateur, le pharmacien se doit de lui remettre la forme générique équivalente la moins chère, dû à l'exécution de cette clause. Conséquemment, l'économie pour l'assuré se voit doublée. D'abord, à travers l'épargne directe en pharmacie et ensuite, grâce à la pression à la baisse qu'exercerait une diminution des dépenses en soins de santé sur les coûts de sa couverture d'assurance. En effet, puisqu'à plus grande échelle, la diminution des dépenses en médicaments de chacun entraîne automatiquement une amélioration quant à l'expérience générale du groupe et donc, de la tarification.

### La question des frais de pharmacie

Inversement, lorsque l'on s'attarde à la question des frais d'exécution d'ordonnance ainsi qu'à la marge de bénéfices sur chacun des médicaments, on remarque qu'ils sont plutôt laissés pour compte. Justement, puisqu'au niveau des régimes privés, aucune législation ne s'applique en ce qui a trait aux charges imposées par les pharmaciens lors de la préparation d'une ordonnance. Alors que, pendant ce temps au public, des règles bien établies préviennent le genre

de débordements que l'on observe dans le privé. Pourrait-on avancer l'idée que les pharmaciens seraient tentés de rattraper le manque à gagner engrangé par la baisse des prix des médicaments génériques en gonflant les frais afférents à leur travail ? Cette hypothèse semble malheureusement bien réelle. Au niveau de la RAMQ, le remboursement des honoraires des pharmaciens est fixe, alors qu'au privé il est déterminé par le pharmacien lui-même. C'est donc dire qu'une même personne pourrait être appelée à déboursier 5, 10 ou même 15 \$ de plus pour un médicament dépendamment de la pharmacie visitée. Encore plus inquiétant, le pharmacien n'est pas tenu de dévoiler les coûts d'une prescription avant de l'exécuter et donc de vous la charger ! Quel autre consommateur accepterait d'acheter un produit sans même en voir le prix ?

En somme, il est faux de penser que notre implication n'est pas nécessaire au niveau de notre assurance privée. Lorsque vous achetez un médicament, ce n'est pas votre assureur qui paye, c'est vous, directement ou indirectement. Il y a certes plusieurs éléments qui nous échappent en tant que consommateur, mais le choix du médicament et de la pharmacie vous appartient et il ne serait qu'à votre avantage d'en profiter.

## Bienvenue aux nouveaux fournisseurs!

### Lafond Gestion

Services de développement organisationnel, continuité de l'entreprise, relève, consolidation d'équipe, ressources humaines et formation.

### Procam International

Intermédiaire en transport local et international.

### Transit Nord Plus

Transporteur local. Cueillette et livraison quotidiennes dans un rayon de 160 km de Montréal. Flotte de 38 camions.

Entente avec des transporteurs majeurs.

**Bienvenus et bons succès à nos nouveaux fournisseurs attirés!**

## Avantages d'être membre de la CASI

1. DISPOSER D'UNE LISTE DE FOURNISSEURS ATTIRÉS
2. PROFITER DE PRIX COMPÉTITIFS SUR SES ACHATS
3. RECEVOIR UNE RISTOURNE ANNUELLE SUR SES ACHATS
4. PARTICIPER À UN GROUPEMENT SANS COTISATION ANNUELLE
5. PROFITER D'UN POUVOIR DE NÉGOCIATION ACCRU
6. ÉCHANGER AVEC SES PAIRS DANS SON DOMAINE
7. PARTICIPER À DES ÉCHANGES AVEC SES PARTENAIRES MEMBRES D'AUTRES INDUSTRIES
8. PARTICIPER À DES COLLOQUES ET CONFÉRENCES À PRIX RÉDUITS
9. DÉVELOPPER DES AFFAIRES AVEC DES MEMBRES
10. ANNONCER ET VENDRE DES SURPLUS D'INVENTAIRE
11. PARTICIPER À L'ORIENTATION DE LA COOPÉRATIVE
12. ÉLIRE LES DIRIGEANTS
13. PROFITER D'UN POUVOIR DE REPRÉSENTATION
14. RECEVOIR DE L'INFORMATION PRIVILÉGIÉE
15. PARTICIPER A DES SPEEDMEETING
16. ÊTRE PUBLICISÉ SUR LE SITE DE LA CASI

