

Québec, le 16 juillet 2005

À tous les manufacturiers de produits avec qui nous faisons affaires (sociétés de placements, compagnies d'assurance, etc.),

Madame, Monsieur,

Nous voulons vous aviser de la politique de notre cabinet relativement aux outils promotionnels des intervenants avec qui nous faisons affaires, et ce, afin de conserver notre indépendance, en fait et en apparence.

- Nous ne voulons pas recevoir d'objets promotionnels tels que gobelets, fournitures de bureau, valises etc., identifiés ou non aux couleurs de votre entreprise.
- Nous ne voulons pas recevoir d'offres de participation à des activités sociales ou sportives (billets de cinéma ou de spectacles, de match de hockey, etc.).
- Nous ne voulons pas participer à aucune forme de concours de vente que vous pourriez organiser.

Par contre, nous tenons à conserver notre relation avec vous en ce qui a trait :

- À toute activité de formation ou de participation à des conférences données par vos gestionnaires ou des membres de votre personnel;
- Aux rencontres régulières de mise à jour de vos produits avec vos représentants;
- Aux activités sociales ou sportives dont les profits seraient versés à des organismes de bienfaisance;
- À votre participation financière à nos activités de formation auprès du grand public ou des professionnels (organisation de conférence ou production de documents par exemple);
- Aux comptes rendus de recherche, textes explicatifs ou autres documents que vous produisez.

Cette politique repose sur notre volonté d'avoir avec vous une relation de type « professionnel » et non de type « vendeur ».

Nous estimons que notre rémunération est suffisante et que celle-ci n'a pas à être bonifiée par des avantages ou cadeaux de tous genres. Nous fondons nos critères de sélection des produits que nous proposons à nos clients sur leur rapport qualité-prix, sans tenir compte de toute autre forme de gratification. Nous préférierions que le budget consacré à ces avantages et cadeaux serve plutôt à réduire les frais de gestion et d'administration, ou à améliorer les activités de formation ou de recherche.

Nous vous demandons expressément d'aviser les divers intervenants de votre entreprise de cette politique.

Veuillez recevoir nos salutations les plus distinguées.



Éric Brassard, CA, Pl. Fin.
Tél. : (418) 682-5853 poste 1
ebrassard@brassardgouletyargeau.com



Martin Goulet, CA, Pl. Fin.*
Tél. : (418) 682-5853 poste 3
mgoulet@brassardgouletyargeau.com



Miguel Yargeau, Pl. Fin.
Tél. : (418) 682-5853 poste 2
myargeau@brassardgouletyargeau.com

*Signé en octobre 2005