

Focus sur la SCPH : une négociation pleinement réussie...

Linda Vaillant, MBA, M.Sc., chef du département de pharmacie,
Institut de cardiologie de Montréal

Sortons de nos frontières! Il est temps de voir loin, d'élargir nos horizons et d'utiliser l'expérience des autres à notre profit!

Je me suis fait refiler un mandat difficile pour ce premier éditorial que l'on m'a demandé de rédiger pour le *Pharmactuel*... J'aurais peut-être préféré vous parler de bons vins, de portos, de voyages, de films ou encore de théâtre... J'aurais même été prête à vous parler de NÉGOS!! C'est vous dire que j'étais prête à tout... sauf à vous «vendre» la Société canadienne des pharmaciens d'hôpitaux (SCPH)!!! Pire encore, vous convaincre des bénéfices importants que l'alliance stratégique (seconde entente survenue entre l'A.P.E.S. et la SCPH) vous apporte concrètement! Voilà mon mandat... qui, blague à part, me plaît bien!

Avez-vous arrêté de lire? Il ne faut pas!

L'A.P.E.S. a conclu, en avril dernier, une deuxième entente avec la SCPH d'une durée de 3 ans. La première entente venait de prendre fin, après 2 ans de rodage qui nous ont permis de faire plusieurs petits ajustements.

Pourquoi l'A.P.E.S. a-t-elle choisi de se lier à la SCPH? Il faut d'abord savoir que le tout a débuté sur l'initiative de la SCPH, qui voyait lentement s'essouffler la Section SCPH du Québec. En effet, l'exécutif de la Section trouvait difficile de maintenir le rythme des activités provinciales qui souvent venaient en «concurrence» avec celles de l'A.P.E.S. De plus, il se trouvait de moins en

moins de «bénévoles» autour de la table pour assurer le fonctionnement de la Section. Par conséquent, les membres de l'exécutif de la Section du Québec ont avisé la SCPH nationale qu'il n'y aurait plus d'exécutif l'année suivante, soit à compter de l'automne 1997. De là, des discussions ont débuté avec des représentants de l'A.P.E.S. pour voir à établir une structure permettant aux deux parties de tirer profit d'un apport mutuel. De telles discussions avaient eu cours par le passé, mais n'avaient pas alors permis d'atteindre une entente concrète, notamment parce qu'il n'y avait pas cette notion d'urgence telle que vécue en 1997.

De là est née la première entente (*Memorandum of Understanding*) entre nos deux associations. Cette entente a permis à la SCPH de maintenir une visibilité et une présence concrète au Québec. Elle a permis, d'autre part, à l'A.P.E.S. de développer des liens fructueux avec des individus clés de la SCPH au niveau national, de même que dans les autres provinces.

Lors de l'évaluation faite des résultats de cette première entente, les membres du conseil d'administration de l'A.P.E.S. ont conclu aux bienfaits potentiels de l'entente, mais ils ont exigé de la prochaine entente qu'elle amène davantage de bénéfices concrets pour les membres de l'A.P.E.S. Ce mandat était donc donné aux «négociateurs» de cette entente qui, malgré certaines difficultés, sont parvenus à conclure favorablement une entente.

Mais quels sont donc ces avantages concrets???

À cette question brûlante, je vais répondre avec grand plaisir! En effet, les membres de l'A.P.E.S. obtiennent des gains importants avec cette seconde entente. Ainsi, la participation aux congrès de la SCPH peut se faire au coût d'inscription des membres de la SCPH. Soit dit en passant, ces coûts sont beaucoup moindres pour les membres et les congrès sont de qualité exceptionnelle et souvent mieux adaptés que certains congrès américains où l'on retrouve bon nombre de pharmaciens québécois...

De plus, pour les publications officielles de la SCPH, qu'il s'agisse de guides cliniques ou encore de normes ou de directives pratiques, les membres de l'A.P.E.S. bénéficient d'un tarif privilégié qui se situe entre les prix pour membres et ceux pour non-membres. Voilà donc un rabais souvent fort intéressant et cela, simplement en étant membres de l'A.P.E.S.!

Parmi les autres avantages, il y a les prix et bourses qui sont maintenant accessibles aux membres de l'A.P.E.S. et non seulement aux membres de la SCPH. Que l'on pense à la bourse de perfectionnement de 10 000 \$ donnée par Glaxo Wellcome, ou encore aux prix de participation au PPC (*Pharmacy Practice Conference*) de 1 000 \$ chacun, tout comme le nouveau prix A.P.E.S.-SCPH en continuité des soins. Il s'agit là encore d'avantages nouveaux pour les

membres de l'A.P.E.S. dont nous devrions tirer profit au maximum!

Il y a, au-delà des avantages concrets, plusieurs bénéfices intangibles qui se tissent autour de cette entente. Ces avantages sont difficiles à percevoir sur une courte période de temps mais ils sont bel et bien existants! Les liens que l'on développe avec les pharmaciens du reste du Canada nous ont permis par exemple, d'aller chercher des conférenciers intéressants, de vérifier la pratique clinique ou les niveaux d'intervention dans d'autres établissements, d'obtenir rapidement toutes sortes d'information nécessaire à améliorer notre pratique ici même au Québec, tout en faisant connaître cette même pratique à nos collègues hors Québec. Évidemment, il est difficile de quantifier ce type d'avantages pour l'A.P.E.S. Combien un réseau de contacts vaut-il?

Cette question demeure sans réponse dans de nombreux contextes, quoique nous nous entendions pour admettre qu'il s'agit là d'un gain non négligeable...

Finalement, je ne renonce pas à vous «vendre» la SCPH et je vais même me laisser aller à vous parler en plus de négos... Il est arrivé que nous n'ayons pas pleinement confiance en la partie patronale dans la négociation en cours et nous avons voulu vérifier certaines données... Il a été alors être fort utile d'avoir des amis dans tous ces milieux, afin d'obtenir rapidement une validation de chiffres...