

A Reality for CAO – Non-dues Income

Une réalité pour l'ACO – revenus hors cotisations

by KIRSTEN NORTH, OD, PRESIDENT CAO

At the October, 2009 CAO Strategic Planning Session, CAO Council set a strategic directive to increase non-dues income to approximately 30% of total revenues by 2013. Sources of non dues income have become important to the non-profit sector, including CAO. Over the past 10 years, CAO has increased non-dues income to approximately 25% of total revenues. It has become an important factor in keeping CAO fees at the current level and building a cash reserve.

The new strategic goal will be challenging, given that industry is cutting its budgets for sponsorship, advertising and trade shows. CAO must be responsive to the needs of industry and find opportunities to partner that is win/win for all concerned

In 2007, CAO introduced a program that offers members competitive pricing on an exclusive frame line from Centennial Optical. The program pays CAO a rebate based on sales to support and promote the program. CAO members embraced the program and it now provides CAO with a new and growing source of income. More recently, CAO launched a similar program, with a private labelled progressive lens program with Carl Zeiss Vision. It is expected that this program will show similar results to the frame program, providing members with good value and CAO with another revenue stream.

Alliances of this nature are welcomed from our partners in the Eye Health Council of Canada (EHCC). However, proposals must adhere to certain parameters. For example, CAO members must be allowed to order in the normal fashion, buying group or otherwise. As well, program benefits must be exclusive to CAO members. Given the restriction to EHCC partners, the extent of member programs is limited.

The need and sources for non dues income will be considered at the Optometric Leaders' Forum hosted

by CAO on January 29-30, 2010. How does CAO match increasing member/provincial expectations and finite resources? Feedback will help determine how we reach our strategic goals in a manner that works best for CAO members, provincial associations and industry partners.

You will find more information about all CAO member programs on the CAO member portal, in the Optometrist's Desk Reference and by contacting the CAO national office.

Lors de sa séance de planification stratégique d'octobre 2009, le Conseil de l'ACO a établi une directive stratégique visant à augmenter les revenus hors cotisations à environ 30 % de tous les revenus d'ici à 2013. Les revenus hors cotisations sont devenus importants pour le secteur sans but lucratif, et notamment pour l'ACO. Depuis une dizaine d'années, les revenus hors cotisations ont augmenté pour se fixer à environ 25 % de tous les revenus de l'ACO. Ils représentent un facteur important pour stabiliser les cotisations de l'ACO à leur niveau actuel et aussi pour nous constituer une réserve.

Ce nouvel objectif stratégique sera difficile à réaliser vu les coupes auxquelles l'industrie procède dans ses budgets de commandite, de publicité et d'expositions commerciales. Tout en étant sensibilisée aux besoins de l'industrie, l'ACO doit trouver des occasions de faire équipe pour que toutes les parties en cause en ressortent gagnantes.

En 2007, l'ACO créait un programme qui offrait aux membres une ligne de montures exclusives de Centennial Optical à des prix concurrentiels. Le programme verse à l'ACO une remise calculée en fonction des ventes, qui lui permet d'appuyer et

de promouvoir le programme. Ce programme, qui a été adopté par les membres de l'ACO, fournit à l'Association une source croissante de revenus. Plus récemment, l'ACO a lancé un programme similaire axé sur des lentilles progressives sous marque privée de Carl Zeiss Vision. On s'attend à ce que ce programme donne des résultats similaires au programme de montures, en offrant aux membres une valeur optimisée et à l'ACO une autre source de revenus.

Nous voyons d'un bon œil ce genre d'alliances avec nos partenaires du Conseil canadien de la santé de l'œil (CCSO). Toutefois, les propositions doivent respecter certains paramètres. Par exemple, les membres de l'ACO doivent pouvoir passer des commandes comme à l'habitude, que ce soit par des groupes d'achat ou autrement. De plus, le programme doit profiter exclusivement aux membres de l'ACO. Étant donné la restriction à l'égard des partenaires du CCSO,

l'ampleur et le nombre des programmes destinés aux membres sont limités.

Les membres du Forum des dirigeants optométriques que l'ACO a organisé les 29 et 30 janvier 2010 ont examiné le besoin et la provenance des revenus hors cotisations. Comment l'ACO peut-elle jumeler, d'une part, les attentes accrues des membres et des associations provinciales et, d'autre part, ses ressources limitées? Les résultats de ce forum nous aideront à déterminer comment nous atteindrons nos objectifs stratégiques dans l'intérêt véritable des membres de l'ACO, des associations provinciales et des partenaires de l'industrie.

Pour de plus amples renseignements au sujet des programmes aux membres de l'ACO, rendez-vous sur le site des membres de l'ACO, consultez le Livre de référence de l'optométriste ou communiquez avec le bureau national de l'ACO.

Pacific Eye Doctors is a full service, busy, 4 doctor clinic looking for an enthusiastic OD to join their team.

We are a progressive office who believes that having the newest technology is a priority.

We are looking for someone to work Saturdays and to fill in at other times of need. Saturdays are a busy day and therefore can be lucrative.

Come work with Dr's Judy Schnarr, Jill Trotter, David Lennox, and Harpinder Gill!

For more information please contact Judy Schnarr at jschnarr@shaw.ca or **604-309-1208** (cell).

OPTOMÉTRISTES DEMANDÉS / OPTOMETRISTS REQUIRED

LASIK MD est un groupe national spécialisé en correction de la vue au laser et compte au-delà de 20 cliniques à travers le Canada et 1 clinique aux États-Unis. Notre entreprise est fière de figurer parmi les 50 sociétés les mieux gérées au Canada. Nous recherchons actuellement des Optométristes à temps partiel pour nos cliniques de Brossard. Le candidat doit être disponible à travailler les vendredis et samedis. Nous offrons une rémunération généreuse aux candidats appropriés. Si vous êtes à la recherche d'un environnement de travail stimulant et que vous souhaitez relever des défis passionnants, envoyez votre CV à Geneviève Pilon, au hrresumes@lasikmd.com, ou par fax au: **(514) 904-1199** en indiquant la référence # BROD01.

LASIK MD is a national provider of laser vision correction, with over 20 clinics across Canada and 1 clinic in the United States. Our organization is proud to have been named one of the 50 Best Managed Companies in Canada. Our location in Brossard is currently searching for soon to be Optometrists and licensed Optometrists (part-time). The candidate must be available to work on Fridays and Saturdays. Generous remuneration will be offered to suitable candidates. If you are interested in working in the exciting field of refractive surgery, please send your resume to Geneviève Pilon at hrresumes@lasikmd.com or by fax to: **(514) 904-1199**. Please indicate reference # BROD01 in the subject of your job application.