

## au féminin pluriel

# Chantal Asselin, une femme engagée

**Le premier souper de janvier des Diplomates, le mercredi 9 janvier dernier, a fait salle comble. Le thème était cette fois-ci « Au naturel ». Comme toujours, les soupers font place à la camaraderie, aux échanges et à l'amitié**

Collaboratrice

diane@hebdofloride.com



Nous avons eu le plaisir d'accueillir une femme engagée, comme conférencière, Chantal Asselin, fondatrice de DERMÉCOLOGIE. Qui est Chantal ? Quelqu'un au parcours de route impressionnant et quelqu'un dont la mission est d'embellir la planète un visage à la fois.

Jeune, elle perd sa meilleure amie, à la suite d'un cancer, et comme elle était elle-même aux prises avec des problèmes de santé, Chantal décide de se prendre en mains et entreprend des recherches à plusieurs niveaux. Tout y passe : médecine traditionnelle chinoise, ortho-moléculaire, homotoxicologie, naturopathie, aromathérapie scientifique, phytothérapie, parasitologie, nutrition, etc. Elle s'implique au niveau support de groupes, elle organise des forums, elle écrit et devient éditrice d'un magazine relié aux médecines complémentaires, elle coordonne un projet résidentiel écologique au



Costa Rica, puis le domaine de la COSMÉTIQUE l'interpelle car elle en a marre d'avoir des problèmes de peau (boutons, peau grasse, tachée, ridée).

Déçue de voir tant de produits chimiques dans les cosmétiques qui nuisent à notre

santé et à l'environnement, la VIE l'amène à fonder DERMÉCOLOGIE. L'une des rares marques de COSMÉTIQUES VERTES du Québec. DERMÉCOLOGIE se trace une place privilégiée auprès d'une clientèle féminine internationale qui cherche à rajeunir sa peau sans mettre sa santé et la planète en péril.

### Propriétés

« Toxiques, cancérigènes, irritants causant rosacée, allergies et problèmes de peau... voici ce que la plupart des produits VISAGE que l'on nous vend ont comme propriétés », nous disait Chantal. « Saviez-vous que la peau absorbe TOUTES SUBSTANCES (toxiques ou non) 95 % plus efficacement que si prises par la bouche ? Les timbres transdermiques à médicaments le prouvent », a-t-elle poursuivi. C'est ce qui l'a amenée à faire faux bond à la cosmétique traditionnelle afin d'adopter le tournant vert. Elle nous suggère de donner à notre peau du naturel pour la garder en santé et se garder en santé. Depuis 2005, elle fabrique un petit pain VISAGE plein d'audace. Il dit faire TOUT le rituel beauté 2 temps 3 mouvements tout en RAJEUNISSANT le teint comme nul autre ! Aucuns parabènes, formaldéhydes, PEGs, silicones, EDTA, du parfum de chez-nous ... que du NATUREL à 100%. À 53 ans, Chantal Asselin est fière d'apporter la cosmétique verte en FLORIDE via des « BOUTIQUIÈRES » indépendantes. Un concept logique. « Seule une utilisatrice peut représenter DERMÉCOLOGIE. Si l'on est parvenue à éliminer ses taches brunes et à lisser sa peau, l'embellir, c'est le meilleur témoignage pour faire connaître les multiples bienfaits de nos soins ».

Ses produits sont présents au Québec, en FRANCE et bientôt au MAROC. La mission de Chantal Asselin est d'embellir la planète, de façon durable et équitable. On peut joindre Chantal au 1.866.960.0123 ou consultez le site web [www.dermecologie.com/#oid=1006\\_3](http://www.dermecologie.com/#oid=1006_3)

Pour le mot de la fin, consultez le [www.lesdiplomatesfl.com](http://www.lesdiplomatesfl.com) et n'hésitez pas à appeler Mariette Miller, notre directrice du recrutement, au 954.429.1064 ou à m'appeler au 954.585.0889 si vous désirez participer au souper du 13 mars, auquel les hommes et les femmes sont invités, alors que madame la consule générale du Canada, Louise Léger, nous parlera du Canada et des États-Unis : un partenariat pour la prospérité.

D'ici là, profitez de la Vie !

## vos droits en Floride

# CRÉER SON ENTREPRISE EN FLORIDE

Collaborateur

BOYER  
LAW FIRM, P.L.L.  
BUSINESS & COMMERCIAL LAW



Francis M. Boyer

**Amis Canadiens, je vous ai laissé dans la glace pendant que je me demande où est l'hiver de Floride, en fin janvier, sous le soleil qui me fait transpirer. Il y a eu quelques jours heureux à 24 degrés mais bon, vous n'êtes pas vraiment venus me lire pour cela.**

Vous êtes un homme heureux/une femme heureuse. Vous avez reçu votre Visa E1 ou Traité Commerçant, ou bien le Visa E2 Investisseur pour une durée jusqu'à 5 ans qui peut être renouvelé indéfiniment.

Rappelez-vous que nous avons pris le cas où vous aviez une famille et une enveloppe totale de 300 000 \$. Alors : Non, vous ne pouvez toujours pas acheter votre maison mais vous pouvez prendre une location raisonnable. Vous devez d'abord semer le lieu et les besoins financiers augmentés de surprises possibles pour créer votre entreprise. En imaginant que vous veniez pour louer un commerce, certaines personnes arrivent avec une enveloppe financière pour le créer, achètent une maison et vivent sur cette enveloppe sans se rendre compte que même louer un local commercial demande beaucoup de temps car il y en a relativement très peu et que bien souvent, le propriétaire, qui reçoit beaucoup de demandes et est de plus en plus souvent une société de taille importante, ne sera guère flexible quant à vos suggestions. Il peut vous être demandé 10 000 \$ de dépôt de garantie qui seront intouchables pendant tout le temps que vous serez en location avec ce propriétaire. Souvent ces propriétés ont un *lease* commercial rédigé sur papier qui totalise de 30 à 50 pages !

Que vous vouliez acheter ou louer un local pour votre entreprise/commerce voici les points que vous devrez étudier :

- 1) Le Financement : ce que vous aurez besoin pour financer votre achat. Ceci inclut de fournir de nombreuses preuves de revenus ;
- 2) Faire la liste de ce que vous voulez ou pas pour votre local, le lieu, la taille, etc. ;
- 3) Trouver le local en passant par une agence immobilière (facultatif mais très utile) ;
- 4) Préparer votre Offre d'Achat en y incluant toutes les conditions et protections possibles et souhaitables ;
- 5) Négocier avec le Vendeur ;
- 6) Inspection du bien immobilier peu im-

porte si vous achetez ou louez en utilisant les services d'un inspecteur spécialisé ;

7) Évaluation –si vous achetez– Comment une évaluation de la valeur de la propriété que vous prévoyez d'acheter peut vous apporter des avantages fiscaux ? ;

8) Processus d'engagement et de règlement final – votre titre de propriété si vous achetez ou votre contrat de location doit être clair avant et pendant tout le processus jusqu'au moment de la remise des clefs. Surtout dans le cas d'une location, comprenez bien que le vrai montant total inclut les taxes de vente (de 6 à 7%) et souvent aussi les CAM, ou une partie des frais d'entretiens des aires communes. Attention aussi aux conditions en cas de faillite ou de retard dans les paiements, et aux limitations sur l'usage ou les signes et panneaux.

Comme vous le comprendrez en lisant ces points qui ne sont pas les seuls à prendre en compte, tout cela, que vous preniez votre bien immobilier en location ou que vous l'achetiez, ne se fera pas en 3 mois si vous voulez vraiment obtenir quelque chose de bien et surtout si vous voulez être le plus protégé possible par rapport déjà à ce qui est prévu et le mieux possible pour ce qui est de l'imprévu. Il y a un adage italien qui dit : « Qui va sano va piano » qu'on pourrait traduire par : qui va lentement va en toute sécurité. Et c'est vrai que le temps est un élément primordial dans l'achat ou la location d'un bien immobilier. Il faut se hâter avec précaution. N'oubliez pas qu'il y a peu de biens commerciaux à la vente et relativement peu à la location. Cependant il faut rester prudent car, selon ce que vous voulez faire, il y a des emplacements qui sont plus intéressants que d'autres et d'autres que vous devez totalement oublier. Une autre chose aussi que vous pouvez vous demander est : N'est-il pas plus intéressant pour moi à la longue d'être propriétaire de mes murs ?

En effet, même si au départ le montant de l'investissement à mettre sera plus élevé surtout si vous faites un commerce comme un restaurant, une boulangerie, etc. vous devez penser à la clientèle qui ne vous suivra pas forcément si vous déménagez 3 ou 4 ans plus tard à 3 milles de là, soit environ 5 km. Vous savez que la clientèle est volatile par définition et qu'elle est bien souvent routinière. De plus vous aurez à acheter ou changer toute l'installation et cela amène des frais importants. Cela vaut la peine de bien réfléchir si vous n'avez pas intérêt à acheter plutôt que louer pour éviter d'avoir non seulement de perdre votre clientèle et vos installations mais aussi donc, au final, 3 ou 4 ans de votre labeur, de votre temps, de votre investissement émotionnel.

Nous nous retrouverons en mars pour poursuivre. Bon mois de février à vous !