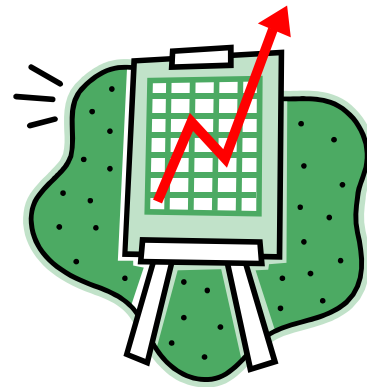


1983 – 2003

RÉFLEXION

L'AMDEQ

- Hier
- Aujourd'hui
- Demain



20 ans de croissance

Raynald Lavoie

Académie ForMark
2360 Nicolas-Pinel #223
Ste-Foy, Qc, G1V 4G6
(418)780-1413
lavoie.raynald@sympatico.ca

Du petit regroupement d'achat qu'elle était en 1983, l'AMDEQ a su au fil des ans développer des partenariats plus qu'intéressants tant avec ses membres qu'avec ses fournisseurs...pour devenir dans le futur immédiat, un réseau d'affaires stratégique et ce pour les prochains 20 ans.

HIER

En 1983, une poignée de propriétaires de dépanneurs indépendants décidèrent de se structurer pour s'entraider...une coopérative d'achat et ultérieurement de services venait de voir le jour.

L'AMDEQ a été créée par des détaillants indépendants pour des détaillants indépendants.

Ses mandats sont :

1. La recherche d'une rentabilité supplémentaire des membres par le biais d'escomptes additionnels négociés auprès de fournisseurs majeurs.
2. La défense et la représentation des intérêts économiques des détaillants indépendants auprès des organismes publics et des fournisseurs.
3. La diffusion de toute information pertinente et utile à la bonne gestion d'un dépanneur, d'une épicerie.

AUJOURD'HUI

Forte de ses 967 membres actifs, l'AMDEQ est le plus gros regroupement de dépanneurs et d'épiceries indépendants au Québec.

Au fil des ans, sa philosophie de gestion s'est raffinée et c'est en **partenaire** de croissance et de développement qu'elle se présente aujourd'hui tant à ses membres qu'à ses fournisseurs.

Elle a su grâce à la loyauté de ses membres faire en sorte d'être importante et essentielle aux yeux de ses fournisseurs...c'est ça le partenariat : les membres ont de bons prix pour s'assurer une rentabilité intéressante et le fournisseur, par des achats centralisés, a le volume nécessaire pour accorder des escomptes appréciables...et appréciés.

Dans le monde des gros, c'est la seule façon de rester compétitif. À la guerre comme à la guerre...dans le monde des gros il faut savoir prendre les mêmes armes qu'eux. Contre les franchises ou les grandes chaînes il faut, comme eux, sélectionner le meilleur fournisseur et y concentrer ses achats¹⁻²...car ensemble on est gros, très gros (967 membres). Un partenariat serré avec les fournisseurs majeurs du monde alimentaire québécois où chacune des parties en retirent des bénéfices monétaires importants et ce en tenant compte d'un ensemble de programme bien précis...voilà la survie!

¹ Stone, K.E. Competing with the retail giants

² Petitgrew, D. La gestion des commerces de détail

Avec une équipe professionnelle supportée par un conseil d'administration dévoué, elle s'acquitte fort bien de sa quintuple tâche :

1. Négociateur des ristournes supplémentaires auprès de fournisseurs majeurs de l'alimentation.

Nos partenaires :

- Multi-Markes
- Yum Yum
- Humpty Dumpty
- Bonbons Mondoux
- Nestlé (crème glacée)
- Naturo
- Promotions G.B.
- Ampleman pyrotechnie
- Lolita
- Krispy Kernels
- Hostess Frito-Lay
- Parmalat – Lanctatia
- Café Trèfle D'Or
- Café Selena
- Distribution Mario Gagnon
- Distribution P.E.
- Distribution vidéo Québec
- Cartographie informatisée de l'Outaouais
- Serve Canada (machine slush, crème glacée, pop corn)
- Atlas, marchands de vins

2. Négociateur des rabais ou de meilleurs prix avec des fournisseurs de services afin de diminuer vos coûts d'opération.

- AST/CSST – Mutuelle de prévention
- Modus design, aménagement commercial
- Maheu et Maheu, extermination
- Assurances commerciales
- Étagères Québec
- Reer collectif
- Systèmes Erico, guichet automatique
- Enseignes Néon
- Rouleaux JL inc.
- Solutions JYJ inc., TPV. Privé
- Lirette, caisses enregistreuses
- Maison du calendrier

3. Représenter et défendre les intérêts économiques des membres.

- Contrebande de tabac
- Vente de bière à rabais dans les grandes chaînes
- Loi fédérale et provinciale sur le tabac
- Élargissement des heures d'ouverture des grandes chaînes
- Loto-Québec

4. Diffuser toutes informations pertinentes à la bonne gestion des dépanneurs.

- Loi sur le tabac
- Loi sur les infractions de boissons alcoolisées
- Normes du travail
- Loi sur les permis d'alcool
- Règlements sur la préparation des aliments
- Loi sur les heures d'affaires
- Conseils sur l'aménagement commercial d'un dépanneur

5. Produire des activités spéciales

- Congrès annuel
- Cours de formation sur le vin et sa mise en marché
- Autres cours disponibles si besoins il y a.
- Réunions régionales

DEMAIN

De regroupement d'achat à partenariat de développement, L'AMDEQ a tout d'un réseau de croissance et d'épanouissement.

Le mot *réseau* peut être synonyme de : accord, maillage, alliance, consortium, regroupement, coentreprise, associations. L'expression est employée pour décrire :
« Un groupe d'entreprises qui coopèrent ou partagent des ressources afin d'améliorer leur compétitivité ou de réaliser des projets communs. »

Si l'on retient cette définition, on comprend que, dans le cadre d'un réseau d'entreprises, les partenaires s'associent pour l'atteinte d'un objectif commun, tout en préservant leur identité propre et leur entière autonomie.

En réseau, l'entrepreneur doit élargir sa vision personnelle de l'entreprise. Il doit accepter un nouveau partage de forces, de pouvoirs, de décisions et développer un *état d'esprit* approprié.

L'entrepreneur est au centre du fonctionnement en réseau. Il en est l'élément essentiel. Le réseau, c'est d'abord une *affaire d'entrepreneurs*.

Un réseau c'est aussi, pour l'entrepreneur, un état d'esprit qui lui permet de s'épanouir.

Mais pourquoi un réseau?

Le Québec est devenu un marché où les entreprises se retrouvent en concurrence avec des multinationales. Elles doivent se serrer les coudes et trouver de nouveaux moyens pour faire face à la compétition.

L'approche *réseau*, c'est un peu le meilleur de deux mondes : elle permet à la petite entreprise de conserver ses principaux atouts, notamment sa grande souplesse individuelle et sa capacité d'innovation, tout en se dotant d'une capacité additionnelle qui lui donne une plus grande marge de manœuvre.

Les avantages les plus significatifs de l'utilisation des réseaux d'entreprises sont les échanges d'idées et de pratiques commerciales, le partage d'expertise, de savoir-faire et de contacts d'affaires. *Briser son isolement professionnel* par un échange régulier avec des pairs constitue un bénéfice majeur.

Pour nous en tenir à quelques éléments généraux reliés à la réalité spécifique des nouvelles entreprises, nous n'énumérerons ici que quelques-uns des avantages d'un réseautage réussi :

- bénéficier d'économie d'échelle
- disposer de nouvelles compétences
- accéder à des ressources et à des capacités additionnelles
- diversifier ses opérations
- développer ses connaissances et son expertise de gestion
- diminuer les délais reliés aux changements
- s'adapter aux changements technologiques

L'AMDEQ est un puissant réseau de contacts, de dépannage et de stratégies

- **Un réseau dit de contacts**

Il s'agit d'un réseau de contacts formalisés qui regroupe des entrepreneurs désireux d'améliorer certains aspects de leur vie d'entrepreneur. Ces réseaux prennent généralement la forme d'échanges réguliers de connaissances, de contacts d'affaires, d'expertise, d'idées et sont parfois à l'origine d'occasions d'affaires.

- **Un réseau dit de dépannage**

Un réseau de dépannage a des objectifs reliés plus directement aux activités de l'entreprise. Ce réseau est régi par des normes et des règles simples. C'est à partir de ce type de réseau que l'entreprise pourra satisfaire rapidement plusieurs de ses besoins immédiats.

Parmi les objectifs visés par un réseau de dépannage, nous pouvons citer les suivants :

- regroupement d'achats
- publicité commune
- implantation des normes ISO
- vente d'équipements
- partage de services-conseils
- étude de marché
- partage du temps d'un employé expert dans un domaine spécifique

- **Un réseau dit stratégique**

Un réseau stratégique est plus complexe et il exige un engagement plus poussé. La portée de ce type de réseau est dite stratégique parce qu'elle incorpore un élément déterminant pour la survie ou la croissance de l'entreprise

Cette approche stratégique permet d'obtenir d'importantes retombées. Les réseaux stratégiques permettent d'aborder des questions telles que :

- l'acquisition de nouvelles technologies
- la recherche et le développement
- la mise au point de nouveaux produits
- l'élargissement du marché domestique
- la concrétisation d'un projet important
- la pénétration de nouveaux marchés

Le réseau...la formule à succès de demain

Au Québec, où les réseaux d'entreprises ont été valorisés très récemment, ils connaissent une croissance accélérée et s'enracinent sans aucun doute dans une terre fertile : une structure économique qui allie la concentration d'une forte majorité de petites et moyennes entreprises à une culture de la solidarité qui favorise la collaboration et la synergie des divers intervenants socio-économiques.

L'expertise de l'équipe de direction, la qualité et la loyauté des membres et la vision de son conseil d'administration font de l'**AMDEQ** l'outil de croissance de demain et un réseau stratégique hypersolide à valeur ajoutée.

Pour les prochains 20 ans, l'AMDEQ, sera votre association qui :

- vous rapportera encore des revenus additionnels
- vous offrira toujours une gamme accrue de services professionnels
- vous informera sur les sujets d'actualité touchant votre commerce
- vous représentera et vous défendra dans les dossiers d'intérêt économique

ANNEXE



Raynald Lavoie

Détenteur d'une maîtrise en marketing de l'Université de Sherbrooke, il pratique le marketing, la publicité et la vente depuis 30 ans, tant à titre de gestionnaire que de conseiller.

En plus d'enseigner à l'Université Laval et aux Universités du Québec à Trois-Rivières et à Chicoutimi, il intervient en entreprise pour supporter les administrateurs en place. Présentement, il est formateur pour l'Académie ForMark et planificateur d'activités stratégiques pour différentes entreprises.