

# Le Trait d'union

Novembre 2008 Année 7, Numéro 4



Association des marchands  
dépanneurs et épiciers du Québec



## Message du Directeur général, Yves Servais



### Sommaire :

L'année 2008 arrive à sa fin et elle aura été une année particulière intense en activité de lobbying politique. Sans prétendre avoir été le maître d'œuvre de toutes ses démarches, mais soucieuse de bien représenter ses membres, l'AMDEQ, de par sa crédibilité et les multiples contacts qu'elle a su développer avec les années, s'est impliquée et a été à même de jouer un rôle actif et important dans plusieurs dossiers où les intérêts économiques des membres étaient mis en cause.

Que ce soit dans des dossiers comme celui de la contrebande des produits du tabac, des hausses des frais sur l'utilisation des cartes de crédit/débit, de la modification du règlement sur les jours et heures d'ouverture des établissements commerciaux, etc., l'AMDEQ a été consultée et s'est impliquée, sans réserve, seule ou en collaboration avec d'autres organisations, dans des activités pour faire valoir et défendre les intérêts des dépanneurs. D'ailleurs, dans ce « Trait d'Union », vous trouverez un compte-rendu de certains de ces dossiers.

Pour 2009, nous nous engageons à assumer un rôle toujours aussi actif à ce niveau, mais nous entendons également ajouter du nouveau afin de développer davantage notre regroupement d'achats pour qu'il vous soit encore plus profitable.

Cette année, l'adhésion de nouveaux fournisseurs tels que GVA, la brasserie Sleeman et Breyers a permis, non seulement de redynamiser la panoplie d'entente que nous offrons, mais a également contribué à augmenter de façon significative les ristournes qui vous sont redistribuées.

Nous sommes actuellement à étudier la mise en place d'un nouveau programme afin d'améliorer la participation des membres à nos ententes. Si l'Association connaît un certain essor, c'est dû, en particulier, à ce que plusieurs d'entre vous nous supportent, en encourageant nos fournisseurs. Le projet à l'étude, soit la mise en place d'un « Boni de participation », vise à gratifier ceux qui, en participant à plusieurs ententes, favorisent la croissance de l'AMDEQ.

Nous avons également l'intention de vous offrir, avec la collaboration de nos fournisseurs, un plus grand nombre de promotions. Promotions qui seront souvent associées à des tirages de prix pour ceux qui y participeront. Certains d'entre vous pourront ainsi se mériter des prix de valeur.

*Enfin, au nom du Conseil d'administration, de la direction et de toute l'équipe AMDEQ, je désire profiter de ce moment de l'année pour vous souhaiter, ainsi qu'à votre famille, de merveilleuses Fêtes, mais aussi et surtout, malgré des temps plutôt difficiles, une très bonne et fructueuse année 2009 !*

- ◆ Message du Directeur général
- ◆ Heures d'ouverture des établissements commerciaux
- ◆ Hausse des frais de cartes de crédit et de débit
- ◆ Front Line:
  - projet de publicité sur panneaux cache-cigarettes
- ◆ Contrebande des produits du tabac
- ◆ Autres dossiers :
  - Vol d'essence
  - Programme d'économie d'énergie
  - Prime d'encouragement à la récupération
- ◆ Nouveau fournisseur :
  - Inter-Propane
- ◆ Nouveau produit Car-Tel :
  - Cartes cadeaux
- ◆ Nouveau programme de formation
  - Pièce d'identité
- ◆ Promotions



## HEURES D'OUVERTURE DES ÉTABLISSEMENTS COMMERCIAUX



Vous savez sûrement qu'il y a actuellement, en consultation publique, un projet de règlement visant à modifier le règlement sur les heures et jours d'admission dans les établissements commerciaux.

Comme l'AMDEQ avait pris part au débat à l'automne 2006, nous avons de nouveau été sollicité, en septembre, par la Ministère du Développement économique afin que nous leur fassions part de nos doléances en ce qui a regard à la proposition qui est actuellement à l'étude.

Lors de notre rencontre avec les fonctionnaires du ministère, nous leur avons présenté de nouveau la position que nous avons soumise en commission parlementaire en 2006, soit la fermeture des grandes surfaces à 21h00 la fin de semaine et à 22h00 la semaine ainsi que l'obtention de 5 à 6 jours fériés. En dehors de ces heures et des jours d'admission, les grandes chaînes ne pourraient être ouvertes et ce peu importe le nombre d'employés. Cette proposition, si elle avait été adoptée, aurait eu comme conséquence de faire disparaître la règle des quatre employés. Cette règle n'aurait plus eu sa raison d'être et serait devenue caduque.

Par contre, dans cette ronde de consultation, au risque de tout perdre de nouveau, l'AMDEQ a décidé de faire preuve d'ouverture afin de favoriser l'atteinte d'un consensus et d'un certain gain pour les petites surfaces. Même si l'ensemble de nos demandes n'a pas été retenu, nous sommes satisfaits de régler au moins la question des jours fériés.



Donc, un consensus est intervenu entre les grandes surfaces, les petites surfaces, les dépanneurs, les associations de détaillants en alimentation et, cette fois-ci avec les syndicats du secteur de l'alimentation. La proposition consensuelle qui fait présentement l'objet d'une consultation publique est la suivante:

*Le projet de règlement propose la fermeture des établissements d'alimentation de grande surface (plus de 375 mètres carrés de surface de vente) le 1er janvier, le dimanche de Pâques, le 24 juin, le premier lundi de septembre, le 25 décembre et avant 13h00 le 26 décembre. Les établissements d'alimentation de petite surface (375 mètres carrés et moins de surface de vente) pourront assurer leur fonctionnement normal sans restriction du nombre d'employés durant ces journées pour répondre aux besoins des consommateurs. Ce projet propose également l'ouverture, le 2 janvier et le 1er juillet de tous les établissements d'alimentation et des pharmacies, sans restriction du nombre d'employés, pour mieux desservir la population.*

Nous nous attendons à ce que ce projet soit adopté officiellement avant la période des Fêtes.

## HAUSSE DES FRAIS DE CARTES DE CRÉDIT ET DE DÉBIT

Si vous lisez les médias, vous êtes sûrement aux faits qu'il y a actuellement des intentions fermes de la part des sociétés Visa et Mastercard et d'Interac, de modifier les règles du jeu en imposant des frais encore plus élevés sur les transactions par cartes de crédit et de débit qui se traduirait, par le fait même, par une augmentation considérable de vos frais d'opération dans la gestion de ces dites cartes.

Consciente que ces changements pourraient vous frapper de plein fouet, l'AMDEQ entend supporter le mouvement de protestation orchestré par le « Conseil canadien du commerce de détail (CCAD) » et a joint sa voix à plusieurs autres associations de détaillants, à l'intérieur d'une coalition, pour faire pression sur les géants du crédit et les élus afin de limiter et de mieux encadrer les hausses vertigineuses des frais de transaction.

Qu'en est-il exactement?

### Les cartes de crédit

Au cours des derniers mois, Visa et MasterCard ont accentué l'émission de cartes de crédit à « primes » qui comportent des frais de transaction beaucoup plus élevés que les frais imposés sur les cartes. Les commerçants ne connaissent pas les frais qu'ils doivent assumer pour ces cartes et sont tenus de toutes les accepter. Une plus grande transparence s'impose.



## HAUSSE DES FRAIS DE CARTES DE CRÉDIT ET DE DÉBIT (suite)

Visa et MasterCard ont aussi annoncé leur intention de se lancer dans les transactions de type débit. Les frais liés à ces transactions, actuellement facturés par Interac, sont calculés à coût fixe, sans égard au montant de l'achat effectué par le consommateur. Les frais sur les transactions par cartes de crédit représentent pour leur part un pourcentage sur l'achat effectué par le client. Si les transactions par débit étaient régies par le même régime que celles effectuées par carte de crédit, les coûts associés à ces transactions augmenteraient de façon vertigineuse.

### Exemples :

- Actuellement, un frais moyen d'environ 0,10 \$ est facturé au commerçant pour chaque transaction par débit, peu importe le montant de l'achat.
- Une transaction par carte de débit est en moyenne de 45 \$.
- L'imposition de frais au pourcentage hypothétique de 1 % représenterait donc un montant de 0,45 \$ soit une augmentation de 400 % pour le commerçant.

### **La restructuration d'Interac**

Interac, organisme à but non lucratif mis en place par les banques pour l'établissement du réseau technologique et de gestion des transactions effectuées par carte de débit, a récemment déposé une demande auprès du Bureau de la concurrence afin de modifier sa structure pour se transformer en entreprise à but lucratif. Devant la concurrence à venir des compagnies de cartes de crédit, ce « nouvel » Interac envisagerait lui aussi de se tourner vers des frais proportionnels au montant des transactions plutôt qu'aux frais fixes par transaction, ce qui représenterait des coûts supplémentaires pour les commerçants.

Dans ce dossier, la Coalition, parrainée au Québec par le « Conseil québécois du commerce de détail (CQCD) » agit en prévention car après avoir rencontré Visa et Mastercard qui lui ont parlé des défis technologiques et de l'augmentation de la sécurité des cartes qui nécessitent des investissements, elle a raison de croire que la vague peut s'en venir au Canada.

La Coalition entend donc sensibiliser les élus et la population québécoise à ces importantes questions. Les frais anticipés pourraient représenter plusieurs millions de dollars pour les commerçants, une potentielle diminution de l'emploi et une augmentation additionnelle des prix.

**FRONT LINE**

**PROJET DE PUBLICITÉ SUR LES**

**PANNEAUX CACHE-CIGARETTES**

Un suivi auprès des responsables de « Front Line » nous laisse voir que le projet avance lentement mais sûrement. Ces derniers mentionnent que si les conventions de participation continuent à rentrer de façon régulière, ils seraient en mesure de vendre une première campagne publicitaire vers le mois de février 2009.

Pour ceux qui ont déjà reçu la convention de participation, plus vous serez vite à nous la retourner, meilleures seront les possibilités pour « Front Line » de négocier des contrats publicitaires avec certaines entreprises intéressées à utiliser ce média pour faire de la publicité.

Ce projet peut vous apporter des revenus publicitaires intéressants, allant de 1000\$ à 4000\$ par année. Étant donné qu'il est de plus en plus difficile d'aller chercher des revenus additionnels afin de rentabiliser votre commerce, nous espérons bien que ce projet se réalisera. Nos représentants mettent beaucoup de temps et d'efforts sur la route pour en faire la promotion, mais finalement, ce sera l'implication de chaque détaillant qui fera en sorte que ce projet aboutisse.

Jusqu'à maintenant, aucune autre entreprise ou compagnie, à notre connaissance, n'a proposé quelque chose d'autre de concret au niveau de la publicité sur les panneaux cache-cigarettes. C'est certain que si vous vous mettez tous en « attente » afin de voir si quelque chose de mieux pourrait être offert dans le marché, on risque tous « de manquer le bateau ».

# CONTREBANDE DES PRODUITS DU TABAC

Les efforts déployés depuis près de deux ans par l'Association canadienne des dépanneurs (ACDA), association avec laquelle l'AMDEQ collabore dans le dossier de la contrebande, avaient récemment porté fruit. En effet, les multiples contacts politiques réalisés dernièrement, avaient permis d'arracher un accord entre les deux partis de l'opposition à l'Assemblée nationale, soit l'ADQ et le PQ.



Ces derniers, sensibles et convaincus des conséquences négatives de la contrebande à différents niveaux, avaient accepté l'idée d'une commission parlementaire sur la contrebande des produits du tabac et étaient prêts à militer pour convaincre et même à forcer le gouvernement libéral à tenir cette commission.

Avec le déclenchement des élections, il va sans dire que, pour le moment, la tenue d'une commission parlementaire sur la contrebande du tabac est écartée et probablement mise de côté pour un bon bout de temps.

Sans vouloir faire de politique, il est important de préciser que le gouvernement libéral n'a vraiment pas été à l'écoute et sensible aux demandes des membres de la Coalition. Alors que les plus récentes études ont révélé coup sur coup des taux alarmants de contrebande dans les écoles, chez les jeunes et dans la population en général, alors que l'on assiste à une hausse de la criminalité relative au commerce du tabac de contrebande, alors que le gouvernement perd des revenus importants en taxation et alors que les dépanneurs ferment l'un après l'autre, victime de cette concurrence déloyale et illégale, il est révoltant de constater que, dans ce contexte, le gouvernement libéral ne veut rien entendre de tenir une simple commission parlementaire sur la contrebande de tabac.

Qu'advient-il de ce dossier après les élections? Bien que la réélection d'un gouvernement libéral ne soit pas très positive pour la suite des choses dans ce dossier, l'AMDEQ entend continuer d'être à l'écoute, à participer et à appuyer toutes démarches qui pourraient être prises ou mises de l'avant par l'ACDA, la coalition ou tout autre organisme qui a à coeur la cause des dépanneurs.

## Campagne pour la commission parlementaire

### Roberval

Richard Guenard, Dep. chez Ricky  
Denis Trottier, candidat PQ  
Michel Gadbois, V-P, ACDA-AQDA  
Jacques-Laurent Cadieux, candidat ADQ  
Yves Servais, DG - AMDEQ



### Trois-Rivières

Sébastien Proulx, candidat ADQ  
Jeannot Lemieux, Marché du Boisé  
Michel Gadbois, V-P, ACDA-AQDA  
Yves St-Pierre, candidat PQ  
Aaron Nadeau, Rep. AMDEQ



NATIONAL COALITION  
AGAINST **CONTRABAND** TOBACCO  
Stopping the sale of illegal cigarettes in Canada



COALITION NATIONALE  
CONTRE LE TABAC DE **CONTREBANDE**  
Enrayer la vente de cigarettes illégales au Canada

## AUTRES DOSSIERS...

### Vol d'essence dans les dépanneurs

Sur une base plus locale, certains membres situés sur le territoire de la ville de Québec, propriétaires de dépanneurs avec essence, se sont plaints du manque de soutien et de collaboration du Service de police de la ville de Québec lorsque qu'il survenait un vol d'essence à leur commerce.

Dans le but de soutenir ces membres, l'AMDEQ a pris l'initiative de convoquer le Service de police de la ville de Québec à une rencontre afin de discuter de cette problématique. Aux fins de cette rencontre, nous avons également sollicité des détaillants d'autres réseaux, non membres de l'association. En plus de différents membres AMDEQ, des représentants de Couche-Tard, du groupe EKO, du groupe Canadian Tire et d'Ultramar ont assisté à cette rencontre.

Les représentants du Service de police ont pris le temps de nous écouter et sont repartis faire leur devoir. On espère qu'ils ont pris nos demandes au sérieux et qu'ils nous reviendront sous peu avec des solutions et/ou des actions à mettre en place. Il existe déjà dans d'autres villes du Québec, Laval et Longueuil par exemple, des programmes et procédures communes afin de traiter les cas de vols d'essence; pourquoi en serait-il autrement à Québec?

S'il y a une suite à ce dossier, nous convoquerons une rencontre, cette fois-ci avec les représentants de toutes les pétrolières. Un dossier à suivre...

---

AMDEQ, 1101, route de l'Église, bur. 302, Québec (Qc) G1V 3W3

Tél. : (418) 654-3232 Sans frais : 1-877-227-6045 Fax : (418) 654-3222 Site Internet : [www.amdeq.ca](http://www.amdeq.ca)

### Programme d'économie d'énergie

En tant qu'organisme siégeant à la table de consultation d'Hydro-Québec pour les programmes d'efficacité énergétique, l'AMDEQ a été ciblée comme organisme responsable pour la mise en place d'un programme d'économie d'énergie pour le secteur commercial, petites surfaces. Ce projet ressemble au programme déjà en place pour le secteur résidentiel.

C'est un programme qui demeurera assez simple. Sommairement, Hydro-Québec, pour vous aider à réaliser des économies d'énergie, vous offrirait des subventions ou appuis financiers afin d'optimiser la performance énergétique de votre éclairage.

Selon les études d'Hydro-Québec, la mise en place d'un nouveau type d'éclairage, moins énergivore, peut produire des économies d'énergie de l'ordre de 15 à 30% et ainsi réduire les coûts d'exploitation de votre bâtiment.

Ce programme devrait être mis en place en début d'année 2009 et l'AMDEQ en sera le premier réseau à en faire la promotion et la mise en œuvre.

### Prime d'encouragement à la récupération

Ce dossier sur lequel nous avons fait de la représentation dans le passé, mais qui n'avait jamais rien donné jusqu'à maintenant, a été remis à l'agenda.

Nous avons eu récemment quelques rencontres avec « **l'Association des Brasseurs (ABQ)** » afin de réactiver ce dossier soit celui du versement d'une prime d'encouragement à la récupération (manipulation et triage) des caisses de bières à remplissage multiple.

Il semblerait qu'il y ait maintenant une ouverture de la part des grands brasseurs pour payer une prime aux détaillants; un peu à la manière de l'allocation que vous recevez actuellement sur les contenants à remplissage unique (CRU).

Sans que cela soit, au moment où nous écrivons ces lignes, une proposition ferme et officielle; elle le sera peut-être lorsque vous les lirez, il est question que les brasseurs versent un montant de 0,10\$ équivalent de caisse métrique (24 bouteilles) et ce, à partir d'avril 2009. Montant qui sera ajusté à 0,24\$ la caisse, en février 2012.

Des détails restent à finaliser, mais il se peut très bien que, début décembre, une annonce officielle soit faite en ce sens.

Les grands brasseurs s'attendent, en contrepartie, à ce que les détaillants continuent à souscrire au système de consigne sur les contenants à remplissage unique (CRU).



### NOUVEAU FOURNISSEUR



Il nous fait plaisir de vous annoncer la signature d'un nouveau partenaire d'affaires soit la compagnie « **Inter-Propane** ». Cette dernière vous offre un programme d'échange de bouteilles de propane. Son offre de service demeure très compétitif par rapport à ce qui peut actuellement exister sur le marché. Pour vous en rendre compte et avoir plus de détails sur son offre de service, je vous invite à consulter le document joint au présent courrier.

### NOUVEAU PRODUIT

« **Car-Tel** », notre fournisseur officiel pour ce qui est des cartes d'appel cellulaires et interurbains nous avise qu'elle vient de mettre un nouveau produit sur le marché et de le rendre disponible pour les membres du réseau AMDEQ. Il s'agit des **cartes cadeaux**, un produit que l'on attendait déjà depuis un certain temps.

Bien que la marge de profits ne soit pas très élevée (4%), il n'en demeure pas moins que c'est un produit intéressant à vendre et des revenus supplémentaires à réaliser. D'ailleurs, la chaîne de dépanneur Couche-Tard a commencé à diffuser de la publicité télévisée pour faire la promotion de ce produit. À vous également d'en profiter!

## NOUVEAU PRODUIT (suite)

Voici les produits disponibles en ce moment :

1. Palmarès Energis - achat de musique en ligne
2. Restaurant La Cage au Sport
3. La Forfaiterie - achat d'une multitude de forfaits via les boutiques de la Forfaiterie
4. Madbrothers - achat d'articles de sport via leur site Web
5. Association des centres de ski du Québec - ASSQ
6. Association des terrains de golf du Québec - ATGQ

**Notez que l'escompte AMDEQ de .5% est également applicable sur la vente de cartes cadeaux.**



## NOUVEAU PROGRAMME DE FORMATION



L'AMDEQ s'associe officiellement à un nouveau programme de formation englobant tant les produits du tabac, que la loterie et l'alcool. Ce dernier remplace le programme « Opération Carte d'identité » qui n'existe plus depuis cette année. Nous sommes actuellement à distribuer gratuitement les kits de promotion du programme qui consistent en des affiches, macarons et autocollants. Nous sollicitons votre appui et votre collaboration pour les afficher en magasin et faire certifier votre dépanneur.

Ce nouveau programme, nommé « Pièce d'identité » et actuellement déployé en Ontario et en voie de l'être à travers tout le pays, offre aux détaillants une protection adéquate devant la responsabilité quotidienne qu'ils ont de s'assurer que leurs employés ne vendent pas à des mineurs des produits qui leur sont interdits, occasionnant ainsi des amendes pouvant aller jusqu'à la perte du permis de vente de ces produits.

Ce programme, destiné à tous les détaillants qui vendent des produits interdits aux mineurs, consiste en une formation en ligne offerte aux employés, suivie d'un questionnaire approfondi sur leur degré de compréhension et de connaissances et l'octroi d'une certification. Chaque employé recevra son certificat et le détaillant pourra alors, si un de ses employés commet une faute, prouver qu'il a fait preuve de diligence et ne pas se retrouver coupable.

À cet effet, l'Association est bien placée pour en témoigner, car au cours des dernières années, nous avons conseillé près d'une dizaine de détaillants ayant vécu pareille situation. Certains de ces derniers, ont réussi, après avoir contesté en cours un avis d'infraction, à se faire acquitter. Ces détaillants ont réussi à démontrer au juge, preuves à l'appui, qu'ils avaient mis en place des mesures appropriées pour que la loi soit respectée. Pour ceux qui pensent qu'un simple avis verbal ou écrit, signé à la fois par l'employeur et l'employé, serait suffisant pour soutirer au juge une décision d'acquiescement; vous êtes dans l'erreur. Vous devez être à même de montrer au juge que vous avez pris toutes les mesures nécessaires pour que la loi soit respectée dans votre commerce; l'application d'un programme de formation fait partie de ces mesures.

La formation et la certification du programme « Pièce d'identité » seront disponibles en ligne prochainement. Certains frais seront alors à prévoir lors de cette certification, mais ils seront minimes pour les membres de l'AMDEQ. « Pièce d'identité » est en voie de devenir, à l'échelle nationale, la marque du commerce de détail socialement responsable. Pour plus d'information, nous vous invitons à visiter le site Internet [www.piecedidentite.ca](http://www.piecedidentite.ca) et nous comptons sur votre engagement pour en faire un succès!

## PROMOTIONS

L'AMDEQ, en collaboration avec ses fournisseurs, vous offre la possibilité de participer à plusieurs promotions pour le temps des Fêtes. Des promotions ont donc été planifiées pour vous avec Frito-Lay, Old Dutch, YumYum, Sleeman et Cadbury.

De plus, tel que mentionné en éditorial, certaines de celles-ci, en particulier Frito-Lay et Sleeman, vont permettre de remporter des prix qui, nous croyons, sauront vous intéresser. Vous trouverez ci-joint les détails de ces promotions.

**Bonnes ventes !**