

# Le Trait d'union

Février 2009 Année 8, Numéro 1

Association des marchands  
dépanneurs et épiciers du Québec



## Message du Directeur général, Yves Servais



### Sommaire :

Comme, d'une année à l'autre, certaines de nos ententes arrivent à échéance et que, dans certains cas, des changements y sont apportés, la présente édition du « Trait d'Union » est surtout consacrée à vous en faire part. Pour votre information, nous en profiterons également pour faire un rappel de certaines ententes.

### **PROGRAMME FIDÉLITÉ**

Il me fait également plaisir de vous annoncer la mise en place d'un nouveau programme soit le **Programme Fidélité avec boni de participation**.

L'AMDEQ bénéficie d'une bonne santé financière. Santé financière qui découle en partie d'une gestion responsable des revenus qu'elle perçoit ainsi que d'une bonne participation des membres aux différentes ententes. Ce faisant, et à titre de coopérative d'achat qui appartient à ses membres, la direction de l'AMDEQ, appuyée par le Conseil d'Administration, a décidé de mettre en place ce programme et ainsi de redistribuer aux membres certains surplus générés au cours de l'exercice financier précédent, et ce, selon certains paramètres bien précis.

Il va sans dire que ce programme vise à gratifier ceux qui soutiennent fidèlement l'association en encourageant une majorité de nos fournisseurs. Évidemment, ce nouveau programme vise également à hausser le taux de participation à nos différentes ententes. Ce faisant, l'association n'en sera que plus cohérente et crédible auprès des fournisseurs.

Donc, brièvement, les membres qui encouragent déjà ou qui décideront d'encourager 7 ou 8 de nos fournisseurs majeurs, et ce, tout au long de l'année 2009, se mériteront un **boni de participation de 1 % ou de 0,5 % sur l'ensemble des achats effectués auprès de ces mêmes fournisseurs, bien entendu, si ces derniers sont bien encodés AMDEQ**. Ce boni de participation sera versé au début de l'année suivante lorsque nous serons à même de constater que le membre aura bien encouragé le nombre de fournisseurs requis.

**Le boni de participation du programme fidélité sera versé en surplus des escomptes reliés à nos programmes réguliers.** Pour ceux qui décideront d'y participer, ce boni vous procurera un revenu additionnel plus qu'intéressant.

Ce programme est sur une base annuelle et sera réévalué à chaque année afin de déterminer si, selon les revenus disponibles, il sera reporté l'année suivante.

Au cours de la prochaine remise, qui débutera à la fin du mois de mars, nos représentants seront à même de vous expliquer les détails de ce nouveau programme. Comme la participation à ce programme n'est pas automatique, les membres qui y seront intéressés, auront jusqu'à la fin de mai, pour nous signifier leur intention de s'y inscrire.

- ◆ Message du Directeur général
- ◆ Fournisseurs:
  - Frito Lay : Promotions
  - Yum Yum
- ◆ Humpty Dumpty
- ◆ Breyers
- ◆ Krispy Kernels
- ◆ Labrador
- ◆ Cintron
- ◆ Inter-propane
- ◆ Promotions:
  - Cadbury
  - Sleeman
- ◆ Récupération:
  - prime d'encouragement
- ◆ Prix du lait

## FOURNISSEURS



L'entente de Frito-Lay a été reportée pour 2009 sans aucun changement. Pour un rappel des détails de cette entente, référez-vous au tableau, joint au présent courrier; tableau qui résume chacune de nos ententes avec les compagnies de croustilles.

*Selon les récents rapports fournis par Frito-Lay, l'AMDEQ a connu une très bonne croissance des ventes en 2008. Ce résultat nous laisse croire que plusieurs membres se mériteront, pour 2008, leur escompte de croissance de 1 ou 2%. Cet escompte vous sera remis lors de la prochaine remise de ristournes.*

### PROMOTIONS

Ce résultat exceptionnel pour 2008 nous offre la possibilité d'organiser différents tirages au profit des membres et ce, comme celui qui a eu lieu lors de la promotion de décembre dernier. D'ailleurs, vous trouverez ci-après, les 3 gagnants de ce tirage soit ceux qui ont connu le meilleur taux de croissance dans les produits Lays en décembre.

Dép. Pétro, St-Henri-de-Lévis,

Dép. Carrefour St-Georges, St-Georges-de-Champlain

Dép. De La Deux, Sept-Îles,

Télévision HDTV 32''

GPS

Lecteur MP3

Une autre promotion avec tirage est planifiée pour les mois de mars et avril prochain avec les produits Doritos et Lays (voir feuille promotionnelle ci-jointe). À cette occasion, nous ferons tirer des prix très intéressants et de bonne valeur :

HDTV 32'' avec lecteur Blu-Ray

Console de jeu Nintendo Wii

Un GPS, lecteur MP3 et caméra numérique

*Prenez note que Frito-Lay, fournisseur associé à notre nouveau programme Fidélité, fera tirer en collaboration avec l'AMDEQ, un rabais-voyage d'une valeur de 3 500 \$ vers une destination Soleil parmi tous les membres inscrits à la fois à ce programme ET, bien entendu, à l'entente de Frito-Lay. Les membres qui participeront au programme bénéficieront également d'un boni de participation de 1% ou de 0,5% sur leur achat dépendamment du nombre de fournisseurs qu'ils encourageront.*



Arrivant également à échéance en décembre dernier, des **changements ont été apportés à l'entente de Yum Yum**. Dans cette nouvelle entente, Yum Yum restructure la manière dont les sommes d'argent seront redistribuées aux membres. Yum Yum tient à ce que **les détaillants retirent plus de profit immédiatement lors de la vente de leurs produits.**

La nouvelle entente fait en sorte que **les détaillants retireront de meilleures marges de profit directement à la vente des produits Yum Yum lors des promotions offertes en cours d'année**, mais les **escomptes AMDEQ remis aux membres seront un peu moins élevés.**

Pour 2009, Yum Yum et AMDEQ se sont entendus sur un calendrier de 6 promotions, d'une durée de 4 semaines chacune; soit 24 semaines (presque 6 mois). Nous vous ferons connaître prochainement le calendrier promotionnel de Yum Yum.

Pour bien saisir les changements intervenus à l'entente Yum Yum, je vous invite à consulter le tableau des ententes des compagnies de croustilles joint au présent courrier ou demandez-en les détails à votre distributeur.

En bref, ce seront sensiblement les mêmes sommes d'argent qui seront remises aux détaillants, mais différemment, c'est à dire un peu plus en marge de profit lors de la vente des produits Yum Yum, mais un peu moins par le biais des escomptes AMDEQ.

*Notez que Yum Yum compte parmi les fournisseurs associés à notre programme Fidélité. Un escompte de 1% ou 0,5% sera retourné aux membres qui y seront inscrits. De plus, Yum Yum fera tirer un certificat-cadeau d'une valeur de 2 000 \$ chez Dumoulin parmi les membres participants à ce programme et inscrit au « plan Valeur Plus + (11%).*



L'entente avait été renégociée l'an dernier, et ce, pour une période de deux ans. Étant encore valide pour l'année 2009, il n'y a donc aucun changement à cette entente. Encore une fois, pour connaître les détails de l'entente avec Humpty Dumpty, référez-vous au tableau des plans de croustilles joint à ce courrier.

*Humpty Dumpty est également associé à notre programme fidélité et les membres qui y participeront, bénéficieront également d'un boni de participation de 1% ou de 0,5% sur leur achat dépendamment du nombre de fournisseurs qu'ils encourageront.*



L'hiver est déjà avancé et il est temps de planifier la prochaine saison estivale. On ne pouvait parler de nos fournisseurs sans parler de l'entente que nous avons signée l'an dernier avec la compagnie Breyers, entente des plus payante pour les membres. Compte tenu justement des escomptes associés à cette entente, plusieurs membres ont fait le changement l'an dernier en passant de Nestlé à Breyers. Nous remercions les membres qui ont été solidaires de notre décision.

Les commentaires reçus de la part des membres qui ont changé pour Breyers nous rassurent et nous permettent de conclure que, même si nous avons connu un été 2008 très ordinaire en terme de température, les ventes de crème glacée étaient au rendez-vous. C'est en toute confiance que nous approchons de nouveau les membres qui hésitent encore à changer et nous espérons que vous considèrerez encourager Breyers en 2009. Nous sommes convaincus que vos ventes seront aussi bonnes que celles que vous pouvez avoir avec Nestlé.

En plus de la valeur des escomptes, un minimum de livraison moins élevé que Nestlé ainsi qu'un service de pré-vente personnalisé dans plusieurs régions compte parmi d'autres avantages à choisir Breyers.

Vous trouverez au tableau suivant les détails de l'entente Breyers

Plan Programme AMDEQ Privilège	
* Escompte basé sur une échelle de volume d'achat annuel	
Volume d'achat total	Rabais volume (%)
0 \$ à 1 999 \$	8 %
2 000 \$ à 4 999 \$	10 %
5 000 \$ et plus	12 %

*Comme Breyers est également associé à notre nouveau programme Fidélité, les membres qui y seront inscrits bénéficieront d'un escompte de 1% ou de 0,5%, et ce, en plus de l'escompte du programme régulier.*



L'entente de Krispy Kernels, à échéance en décembre, a également été renouvelé et notez qu'à partir du 1<sup>er</sup> janvier; **les membres bénéficieront maintenant d'un escompte AMDEQ de 5 %** comparativement au 4 % remis antérieurement.

*Krispy Kernels fait parti des fournisseurs inclus dans le programme fidélité et les membres qui y participeront, bénéficieront d'un boni de participation de 1% ou de 0,5% sur leur achat dépendamment du nombre de fournisseurs qu'ils encourageront*



À échéance en décembre, nous avons renouvelé notre entente avec « **Labrador** » et ce pour une période de trois ans. Aucun changement n'y a été apporté; l'escompte AMDEQ demeure donc le même soit **0,20 \$ pour le format de 18 litres**.

Notez que dans le format 18 litres, Labrador mets aussi à la disposition des membres un produit dit « économique » par le biais de l'eau « **Naturo** », et ce, à un coût moins élevé que l'eau Labrador.

Bien entendu, pour participer à cette entente, vous devez vendre exclusivement les produits de Labrador dans les formats 18 et 11 litres.



## CINTRON

Prenez note que la compagnie de boisson énergétique « Cintron » **n'est plus un fournisseur AMDEQ**, et ce, dû à son non-respect des engagements prévus à l'entente de partenariat signée en août dernier.



Comme l'hiver est passablement avancé et qu'il est temps de commencer à penser à la période estivale, nous voulons vous rappeler l'ajout d'un nouveau fournisseur avec qui nous avons signé une entente de partenariat l'automne dernier soit la compagnie « Inter-Propane » qui vous offre le service d'échange de bouteilles de propane.

Son offre de service demeure très compétitive par rapport à ce qui peut exister actuellement sur le marché. À titre de rappel, voici quelques détails de l'entente que nous avons signée :

- Gaz propane avec échange de bouteille – **coûtant 16,99\$**
- Escompte de **3%** si vous payez lors de la livraison
- Escompte AMDEQ de **5%** payé au 6 mois avec les ristournes AMDEQ
- Inter-Propane accepte toutes les valves
- Inter-Propane accepte toutes les dates, même + de 10 ans
- La quantité de rouille ne compte pas
- Etc.

Pour encore plus de détails sur cette entente, référez-vous au document que nous avons inclus dans le « Trait d'Union » de novembre dernier ou appelez au **1-866-474-4002**.

## PROMOTIONS



Pour ceux qui ont pris connaissance du courrier de novembre dernier, vous êtes au fait que nous avons une promotion de planifier en décembre et janvier avec Cadbury.

Pourquoi avoir organisé une promotion avec Cadbury. La raison est bien simple. Après analyse de notre liste de membres avec Cadbury, nous avons constaté que seulement 35% de nos membres étaient visités par les représentants de Cadbury et avaient ainsi accès à des promotions avec rabais à l'achat des produits de Cadbury.

C'est avec l'idée de rendre ce type de promotion avec rabais accessible au 65% des membres restants que nous avons approché la direction des ventes de Cadbury l'automne dernier. Cadbury a apprécié l'idée et a accepté de planifier cette activité promotionnelle pouvant rejoindre la grande majorité des membres qui étaient ainsi mis de côté.

Une cinquantaine de membres y ont participé et nous ont retourné leur preuve d'achat. Ces derniers se verront remettre l'allocation prévue à l'achat des produits ciblés lors de la prochaine remise de ristourne. De plus, tel qu'également prévu à la promotion, **un lecteur MP3** a été fait tiré parmi les participants. Il me fait plaisir de vous mentionner que le gagnant est :

**- Dépanneur Pier-Ann inc., St-Odilon-de-Cranbourne**

Même si nous avons aimé avoir une plus grande réponse de la part des membres, nous sommes quand même assez satisfaits des résultats étant donné qu'il s'agissait d'une première. Le fait que cette activité semble combler les besoins de certains membres, nous incite à tenter de nouveau l'expérience. Après discussion avec Cadbury, nous sommes à planifier une autre promotion de ce genre en avril et mai prochain. Nous vous aviserons en temps et lieu.



Une promotion de Noël avait également été planifiée avec Sleeman/Unibroue. Les membres qui participaient à cette promotion en installant un étalage des produits Sleeman/Unibroue pour la période des Fêtes pouvaient se mériter différents prix offerts par le biais d'un tirage.

Le tirage a eu lieu et il nous fait également plaisir de vous dévoiler les noms des différents gagnants. Il s'agit de :

- **Dépanneur Ste-Thérèse, Beauport** 500 \$ en crédit au compte
- **Dépanneur Béco, Lorrainville** 250 \$ en crédit au compte
- **Dépanneur des Prairies, Joliette** 250 \$ en crédit au compte
- **Dépanneur Lasarre, Lasarre** Table de poker avec jetons
- **Dépanneur Sonic, Trois-Rivières** Lecteur MP3
- **Tabagie Tremblay, Québec** Lecteur MP3
- **Épicerie Simoneau, St-Léandre** Lecteur de disques Blue-Ray

Félicitations aux gagnants et merci d'avoir participé à la promotion de Sleeman/Unibroue !