

Le Trait d'union

Avril 2009 Année 8, Numéro 2

Association des marchands
dépanneurs et épiciers du Québec



Message du Directeur général, Yves Servais



« Les dépanneurs indépendants, de fiers compétiteurs, qui sont agressifs et qu'il faut respecter »

Il y a deux semaines, j'assistais à un colloque sur l'industrie du dépanneur au Canada. Comme personnalité invitée à prendre la parole, il y avait le Président directeur général de la plus importante chaîne de dépanneurs corporatifs au Canada et c'est en utilisant les termes précédents qu'il parlait des dépanneurs indépendants.

Je ne vous cacherai pas que j'ai grandement apprécié ses propos, car il parlait d'une façon très positive des dépanneurs indépendants. Je vous dirais qu'entendre ses commentaires m'a procuré une certaine fierté et satisfaction.

Ce dernier a également mentionné que la force des dépanneurs indépendants tenait au fait qu'ils étaient des « dépanneurs de quartier » à même d'offrir un service très personnalisé et qu'ils étaient très près de leur clientèle. C'est donc là des propos flatteurs à votre endroit.

Ceci dit et en parlant de compétition, vous savez lorsqu'un organisme réussit et qu'il a du succès, on cherche souvent à l'imiter, ou même encore, à l'occasion, à le dénigrer. C'est justement ce comportement qu'ont les grossistes vis-à-vis l'AMDEQ. Je vous dirais, par contre, que c'est quand même un peu flatteur, car on s'aperçoit ainsi que l'Association prend de la place et dérange beaucoup.

Vous le savez, ça fait 25 ans que l'AMDEQ, périodiquement, deux fois par année et ce, année après année, livre la marchandise en redistribuant plusieurs centaines de milliers dollars en ristournes aux membres. Ce faisant, cela embête royalement les grossistes car ils ne peuvent contrôler comme bon leur semble les dépanneurs indépendants membres de l'association. Ce n'est donc que récemment, acculés au pied du mur, qu'ils ont été amenés à imiter l'AMDEQ en promettant certaines ristournes sur les livraisons directes. Je dis bien promettre car il y a souvent une différence entre une promesse et la réalité. Ils auraient pu remettre des ristournes bien avant mais ils préféreraient garder ces montants d'argent pour eux-mêmes. Enlevez l'AMDEQ et vous verrez que ces ristournes disparaîtront.

Il est facile pour les grossistes ou bannières de faire miroiter certaines ristournes, surtout lorsque, par la porte d'en arrière, ils viennent les récupérer en vous chargeant des frais de toutes sortes : frais d'administration, frais de livraison, frais de bannière, etc. En plus, ils ont le loisir de modifier leurs prix de bottin comme bon leur semble. Lorsqu'un grossiste vous promet certaines sommes d'argent, dites-vous une chose; ces compagnies ne sont pas des organismes de charité qui distribuent de l'argent à gauche et à droite. Ce sont des compagnies privées qui recherchent leurs intérêts et les sommes d'argent ainsi distribuées, vous pouvez en être certain, sont facilement et rapidement récupérées par des frais de toutes sortes.

Sommaire :

- ◆ Message du Directeur général
- ◆ Programme Fidélité avec boni de participation
- ◆ Fournisseurs
 - Mondoux : modification à l'entente
 - Frito Lay : promotion
- ◆ Consigne sur les contenants à remplissage unique (CRU)
- ◆ Congrès
- ◆ Formation obligatoire en hygiène et salubrité alimentaire
- ◆ Programme d'efficacité énergétique

Message du Directeur général, (suite)

La très grande majorité des membres AMDEQ opèrent sans bannière et plusieurs réussissent très bien et même mieux que beaucoup de commerces banniérés. Une bannière n'est donc pas un synonyme de succès. Ce qui fait la différence, c'est souvent le dynamisme dont un détaillant fait preuve en tant qu'entrepreneur. **Opérer avec succès un dépanneur, c'est aussi et surtout une affaire de passion !**

Cela dit, l'AMDEQ offre le meilleur programme de ristournes sur les livraisons directes. Le Programme Fidélité avec Boni de participation que nous venons d'instaurer, vient d'en hausser encore plus la valeur.

L'AMDEQ, c'est près de 600 000 \$ de ristournes remis aux membres au cours des 6 derniers mois de 2008, mais l'AMDEQ, c'est aussi plus qu'une coopérative d'achat qui redistribue des ristournes à ses membres. L'AMDEQ c'est également un réseau de partage de savoir-faire, d'expertise et d'information. Ces informations, nous sommes à même de vous les partager parce que l'AMDEQ participe aux activités d'organismes comme :

- ◆ la coalition contre le tabac de contrebande
- ◆ la coalition contre la hausse des frais sur les cartes de débit/crédit
- ◆ la table de concertation élargie sur la consigne
- ◆ la table de consultation de l'Agence de l'efficacité énergétique

L'AMDEQ c'est une organisation qui vous appartient, qui n'a de compte à rendre qu'à ses membres et qui est à votre service. L'AMDEQ vous offre une structure simple qui allie souplesse, liberté et rentabilité, et ce, contrairement aux bannières qui, plus souvent qu'autrement, parlent de contraintes, d'obligations et de pénalités.

L'AMDEQ, un choix d'affaire gagnant et rentable.

PROGRAMME FIDÉLITÉ AVEC BONI DE PARTICIPATION

Tel que mentionné précédemment, l'AMDEQ est un groupement volontaire. Vous êtes libre de participer aux ententes qui vous intéressent, c'est vous qui décidez. Par contre, la santé financière de l'Association est reliée directement à la participation des membres à ses ententes. Plus les membres participent et sont solidaires vis-à-vis nos fournisseurs, meilleures sont les chances pour l'Association de réaliser des surplus financiers.

L'Association est une *coopérative qui vous appartient* et non une compagnie privée qui appartient à des actionnaires. Nous avons donc mis en place ce nouveau programme afin de redistribuer des surplus financiers, excédentaires à nos coûts d'opération, pour gratifier et remercier les membres qui se sont montrés solidaires envers l'AMDEQ et ce, en leur permettant de réaliser des revenus additionnels par le biais d'un boni de fidélité.

Déjà près de 150 membres nous ont signifié leur intérêt et se sont inscrits au programme pour 2009. Ces derniers se mériteront, **en plus des escomptes du programme régulier**, un **escompte additionnel de 0,05 % ou de 1 %** sur l'ensemble de leurs achats fait auprès des 7 ou 8 fournisseurs associés au programme fidélité.

Pour ceux qui sont intéressés à s'y inscrire, vous avez jusqu'à la fin du mois de mai. Pour ce faire; vous n'avez qu'à contacter votre représentant AMDEQ.

Bien que l'exercice financier 2008/2009 ne soit pas encore terminé, les résultats des 3 premiers trimestres nous permettent déjà de constater que l'AMDEQ finira l'exercice en cours avec un surplus financier. Surplus qui nous permet déjà d'annoncer que le programme fidélité sera reporté pour l'année 2010.

Pour les membres inscrits ou qui sont intéressés à s'inscrire au programme Fidélité 2009, n'oubliez pas que nous ferons tirer, parmi tous les participants à l'entente de Frito-lay, un rabais-voyage d'une valeur de 3 500 \$. De même, parmi tous les participants à l'entente de Yum-Yum, nous ferons également tirer un certificat-cadeau d'une valeur 2 000 \$ chez Dumoulin.

Pour votre information, nous avons joint à ce courrier le formulaire du programme Fidélité.

**Le programme Fidélité avec boni de participation, un autre avantage AMDEQ;
un autre choix d'affaire gagnant et rentable.**

FOURNISSEURS



Modification à l'entente Mondoux :

Prenez note de la modification que nous avons apportée à l'escompte AMDEQ relié à notre entente avec Mondoux. Cet escompte sera dorénavant de **3%** au lieu de 2,4% et il est rétroactif au 1^{er} janvier 2009.

*Notez également que si vous êtes inscrit à notre **programme Fidélité avec Boni de participation**, un escompte de 0,5% ou de 1% supplémentaire est à ajouter à vos achats de l'année.*

Promotion :

AMDEQ et MONDOUX sont heureux de vous offrir une activité de vente qui vous permettra de bénéficier d'un **rabais de 10%** sur vos achats des produits de **marque Mondoux**.

Cette promotion est accessible et offerte aux membres qui participent à notre entente et qui sont bien entendu encodés AMDEQ. Elle n'est pas disponible aux membres qui sont facturés en « drop » chez le grossiste.

Pour participer à cette promotion et bénéficier d'un rabais additionnel sur les produits de **marques Mondoux**, vous n'avez qu'à remettre le bon de participation ci-joint à votre distributeur Mondoux. Ce dernier vous accordera le rabais de **10%** sur la facture de vos achats des produits de **marque Mondoux**.

De plus, Mondoux nous fournira les noms de tous les membres qui auront participé à la promotion; ce qui nous permettra de procéder au tirage du **lecteur MP3** et de la **caméra numérique** associés à cette promotion.

Il vous est possible de participer plus d'une fois à la promotion à l'intérieur des dates limites. Contactez-nous, nous vous ferons parvenir un deuxième bon de participation.

Si le résultat de cette activité de vente s'avère positif, il se pourrait que nous organisions une deuxième promotion de ce type en cours d'année. À vous d'en profiter!

AMDEQ et MONDOUX, un partenariat gagnant, un choix d'affaire rentable.

PROMOTION FRITO-LAY



La promotion planifiée avec Frito-Lay entre le 16 février et le 19 avril 2009 vient de se terminer et déjà nous avons les noms des gagnants des prix qui étaient jumelés à cette activité de vente.

77 membres ont atteint les critères d'éligibilité pour participer au tirage. Ce dernier a eu lieu vendredi, le 24 avril dernier, au bureau de l'AMDEQ, en présence de Mme Sophie Fréchette, notre Directrice de compte chez Frito-Lay Canada.

Voici les noms des **3 gagnants** qui ont été tirés au sort parmi les 77 participants éligibles.

Il s'agit de :

- **Le Dépanneur**, 1264 Durance, Québec
gagnant d'une télévision **32'' HDTV avec lecteur BlueRay**, une valeur de **850 \$**
- **Dépanneur Leboeuf**, 145 Principale, Melocheville
gagnant d'une **caméra numérique avec imprimante, un lecteur MP3 et un GPS**, le tout d'une valeur de **600 \$**
- **Dépanneur Yves**, 104 Du Pont est, Pont-Rouge
gagnant d'une **console de jeu Wii**, une valeur de **300 \$**

Les promotions AMDEQ, un choix d'affaire gagnant et rentable.

CONSIGNE SUR LES CONTENANTS À REMPLISSAGE UNIQUE (CRU)



La consigne sur les contenants à remplissage unique est présentement un sujet chaud puisque le gouvernement doit revoir cette année la Politique québécoise de gestion des matières résiduelles qui s'appliquera pour les dix prochaines années, de 2009 à 2019. Plusieurs groupes l'invitent à revoir l'application de la consigne sur les contenants recyclables.

Si la majorité des acteurs du monde brassicole s'entend sur l'importance de conserver cette mesure de renforcement, plusieurs autres groupes et entreprises, notamment dans le secteur des boissons gazeuses et de l'eau embouteillée s'y opposent farouchement.

Parmi ceux qui sont en faveur du maintien de la consigne, certains proposent même une hausse de la consigne de 0,05\$ à 0,10 \$ car selon les dernières statistiques concernant les CRU, le taux de récupération global des ces contenants diminue constamment. Une tendance quelque peu inquiétante si l'on pense que ces contenants non récupérés se retrouvent dans l'environnement.

Ceux qui militent pour l'abandon de la consigne sur les CRU suggèrent au gouvernement de « privilégier un système unique » et que l'ensemble de ces contenants soit récupérés par l'entremise de la **collecte sélective**.

Quelle position adoptera l'AMDEQ dans ce dossier?

L'Association a été invitée par le gouvernement à participer à la Table élargie de concertation sur la consigne qui devrait se tenir dans le courant de l'année et qui l'aidera à prendre une position dans ce dossier.

L'AMDEQ a l'intention de présenter une position qui rejoindra la volonté de la majorité des membres à ce sujet. Pour ce faire, lors de la tournée actuelle, nos représentants cherchent à connaître votre position dans ce dossier par le biais d'un sondage.

Jusqu'à maintenant, les avis sont assez partagés, il y a des membres qui sont contre la consigne, d'autres en faveur de son maintien.

Que vous soyez pour ou contre, laissez-moi vous dire que vos commentaires, pour ceux qui nous en soumettent, sont très appréciés, pertinents, intéressants et ils nous aideront à bâtir notre argumentaire et la position que nous présenterons à la table de concertation. Merci de prendre le temps de répondre à ce sondage.

CONGRÈS

26 septembre 2009, inscrivez cette date à votre agenda, car c'est la date à laquelle se tiendra notre congrès annuel à l'hôtel Val-des-Neiges à Ste-Anne-de-Beaupré, près de Québec..

Pour l'AMDEQ, être à la fine pointe de l'information en affaire, est primordial afin de réussir. Le congrès AMDEQ est l'occasion annuelle que l'on vous donne pour acquérir cette information. Information qui est transmise soit par l'entremise des conférenciers, par la visite des fournisseurs en kiosque, mais aussi et surtout par le biais des échanges que vous pouvez avoir avec les autres détaillants participants.



Le congrès AMDEQ, c'est aussi plus qu'un congrès. C'est aussi une occasion de sortir de l'environnement de votre commerce pour vous divertir, fêter et vous changer les idées.

Ceux qui y ont assisté l'an dernier sont, je crois, unanimes pour dire, qu'ils ont eu bien du plaisir et que le congrès a été une réussite.

Encore une fois cette année, grâce à l'importante collaboration de Loto-Québec et suite au défi commercial en cours depuis le 1^{er} avril, **40 détaillants se mériteront leur inscription double ainsi que leur frais d'hébergement (une nuitée) remboursés par Loto-Québec (valeur de 210 \$).** De plus, **30 autres se verront également rembourser leur frais d'inscription double au congrès (valeur de 90 \$).**

On vous revient avec plus de détails vers la mi-juin afin de solliciter votre présence. Comme d'une année à l'autre, nous sommes toujours prêt de la pleine capacité de l'hôtel, les premiers inscrits seront les premiers servis.