

# AMDEQ

Juillet 2011 Année 10, Numéro 2



association des  
marchands  
dépanneurs  
et épiciers  
du québec

## Message du Directeur général, Yves Servais

Beaucoup d'informations à partager avec vous dans cette édition du Trait d'union.

Premièrement, certains membres nous ont fait part récemment de problématiques vécues en ce qui a regard à la gestion du personnel, plus particulièrement au niveau du congédiement. Cherchant à répondre à ces préoccupations et à ces questions, nous avons pensé qu'il serait à propos de partager avec vous certaines informations sur ce sujet par le biais d'articles qui traitent justement de mesures disciplinaires et de congédiement suite à des manquements de la part de vos employés. L'importance de monter un dossier, les recours advenant un problème grave tel qu'un cas de vol à l'interne sont des aspects qui sont traités à l'intérieur des deux chroniques jointes à la présente édition.

Vous trouverez également certaines informations relatives à nos fournisseurs et certaines de nos réalisations en cours.

*Je veux également vous rappeler l'importance de vous inscrire le plus rapidement possible au prochain congrès. L'organisation d'un tel évènement nécessitant beaucoup de planification et d'engagement financier de notre part, il est important de connaître assez rapidement le nombre de participants. Au niveau des fournisseurs, plusieurs nous ont déjà confirmé leur présence telles que les compagnies de tabac RBH et JTI, Loto-Québec, Hydro-Québec, les Normes du travail ainsi que la majorité de nos fournisseurs. Nous espérons encore une fois, pour cette 10<sup>ième</sup> édition, vous offrir un évènement qui vous sera agréable à tout point de vue, que ce soit au niveau des activités sociales ou festives qu'au niveau du partage d'information, d'expertise et de relation d'affaires avec les fournisseurs présents; il ne manque que votre présence.*

Je voudrais profiter de l'occasion pour vous souhaiter un bel été, plus particulièrement au niveau de la température parce que dans notre domaine; beau temps rime avec bonnes ventes.

## AUGMENTATION DU PRIX DU LAIT



Suite à une augmentation du prix du lait aux producteurs décrétée par la Commission canadienne du lait et suite également à une audience de consultation publique du règlement sur le prix du lait de consommation tenue par la Régie des Marchés agricoles et alimentaires du Québec le 14 juin dernier, cette dernière a édicté le règlement en modifiant les prix minimums et maximums du lait et ce, pour une deuxième reprise en 2011.

Cette modification, qui a pour effet de hausser les prix minimums et maximums du lait de consommation, entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> août 2011. Vous trouverez joint à ce courrier le nouveau tableau des prix minimums et maximums. Quant à vos nouveaux prix coûtants, les différentes laiteries

doivent procéder, en ce moment même, à la modification de leur liste de prix. Ces dernières devraient être à même de vous les remettre à temps pour le 1<sup>er</sup> août prochain.

# Trait d'union

## Sommaire

- ◆ Message du Directeur général
- ◆ Augmentation du prix du lait
- ◆ Le Salon des dépanneurs :  
- compte-rendu
- ◆ Formation sur la vente de produits interdits aux mineurs
- ◆ Vidéo corporatif
- ◆ Mise en garde :  
- choix d'un terminal de point de vente
- ◆ Le coin des fournisseurs :  
- Carrousel  
- Brûlerie Pierre Allard  
- Comfort Inn/Quality Inn  
- Aliments Pure Tradition  
- Multi-Markes/Chevalier  
- Inter-Propane
- ◆ ÉconergiePro: fin du programme
- ◆ Chroniques judiciaires :  
- la poursuite au civil  
- les mesures disciplinaires
- ◆ Assemblée générale :  
- avis de convocation



Les 27 et 28 avril se tenait au Centre des congrès de Montréal, la première édition du Salon des dépanneurs et épiceries. L'AMDEQ y était présente par l'entremise d'un petit salon, à l'étage, réservé aux grossistes et autres organisations.

Cette présence nous a permis de rencontrer plusieurs détaillants. Nous y avons croisé et salué plusieurs membres AMDEQ. Notre participation nous a également permis de rencontrer plusieurs prospects, des détaillants non-membres, à qui nous avons présenté nos différents services. De tous ces détaillants potentiels rencontrés, une dizaine ont décidé par la suite de rejoindre les rangs de l'Association.



Notre présence au Salon des dépanneurs a donc été positive que ce soit en terme de contacts d'affaires avec les différents fournisseurs y participant ou encore au niveau du recrutement de nouveaux membres.

Nous entendons bien réitérer l'expérience s'il y a une deuxième édition.



## FORMATION SUR LA VENTE DE PRODUITS INTERDITS AUX MINEURS

En gestation depuis près d'un an, nous sommes sur le point de finaliser la mise en place de notre programme de formation sur la vente de produits interdits aux mineurs. Ce projet, plus complexe que nous l'avions prévu au départ, verra le jour prochainement.

La conception du programme de formation comme tel est terminée. Nous avons pu le visionner et l'expérimenter; nous sommes très fiers du résultat final. Nous mettrons en ligne un programme qui sera professionnel, sérieux et crédible, mais également animé et plaisant afin de garder l'intérêt de vos employés surtout les plus jeunes qui auront à le suivre.

Nous sommes actuellement à finaliser le système de gestion informatisé de la base de donnée qui va permettre de gérer l'émission des codes d'accès pour vos employés sans avoir à passer une demande directement à nos secrétaires. Normalement, si nous ne rencontrons pas de problèmes à ce niveau, le tout devrait être finalisé à la fin juillet.

Donc, au retour des vacances estivales, fin août, nous devrions être à même de le mettre en ligne. Un lancement officiel sera fait lors du congrès de septembre.

Pourquoi un programme de formation sur la vente des produits interdits aux mineurs ?

Pour :

- agir à titre de détaillant socialement responsable en appliquant un programme de prévention;
- s'assurer que votre personnel connaisse et applique les lois et que « carter » leur soit un geste normal et automatique;
- présenter une défense adéquate devant la justice, basée sur le principe de la « diligence raisonnable »;
- prévenir les pertes financières engendrées par la suspension de l'un ou l'autre de vos permis en cas d'infraction.



## VIDÉO CORPORATIF



Nous avons récemment procédé à la réalisation d'un vidéo corporatif qui servira d'outil promotionnel auprès des détaillants et des fournisseurs.

Ce vidéo est un très bon descriptif et résumé de ce qu'est l'AMDEQ. On y décrit très bien son historique, ses réalisations et actions que ce soit de nos activités de lobbying politique, du partage et de la diffusion d'information et d'expertise, de notre congrès annuel et nos rencontres régionales ainsi qu'au niveau de son groupement d'achats, de l'importance et de la satisfaction des membres versus leurs ristournes. Bref, un document vidéo très complet de ce qu'est l'AMDEQ et de ce qu'elle est devenue avec les années.

*Nous sommes très fiers de cette réalisation et nous vous invitons tous à y jeter un coup d'œil et à le visualiser. Le vidéo est d'une durée de 10 minutes et il est installé en permanence sur la page d'accueil de notre site Internet.*

Je veux profiter de l'occasion pour remercier sincèrement les membres AMDEQ qui ont si gentiment accepté de collaborer à la réalisation de ce vidéo par leurs commentaires positifs et par l'expression de leur satisfaction envers l'association. Ce fut très apprécié.

Dép. Les Rivières (Trois-Rivières) - *M. Claude Cormier*

Dép. Laurion (Laval) - *M. Albert Sleiman*

Dép. Jenny (Alma) - *Mme Jennifer Vallée*

Acc. Resto Beaulieu (Saguenay) - *M. Gérald Beaulieu*

Dép. Mathias (Saguenay) - *M. André Tremblay*

Dépann-O-Max (Saguenay) - *M. Jean-François Tremblay*

Mini-Marché La Relève (Trois-Rivières) - *Mme Johanne Béliveau*

Acc. Harvey & Blondin (Lévis) - *M. Raymond Blondin*

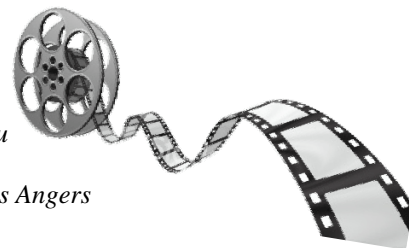
Alim. Lemoyne et Angers (St-Boniface) - *M. Charles Lemoyne et M. Yves Angers*

Acc. Chalou (Québec) - *M. Charles Tremblay*

Acc. Populaire (Québec) - *M. Gilles Tremblay*

Acc. Chemin St-Louis (Québec) - *M. Patrick Lefrançois*

Dép. Frais (Montréal) - *M. Qi Huang*



Le vidéo corporatif de l'AMDEQ est une réalisation de M. Marc Leclerc, de *Avcom Communication*.

---

## MISE EN GARDE

### *Comment choisir son système de terminal de point de vente*

Certains détaillants nous ont rapporté avoir connu des problèmes suite à la signature d'un contrat avec un fournisseur de TPV dit « privé ». Peu importe votre fournisseur de TPV, qu'il soit lié à une institution financière comme c'est le cas pour Globalpayments (Banque nationale et la CIBC), pour Moneris (Banque Royale et Banque de Montréal), Desjardins ou bien une autre entreprise privée, quels sont les facteurs ou critères qui devraient motiver votre choix?

Les commerçants voient souvent une occasion de diminuer leurs frais fixes lorsqu'une entreprise privée de système de TPV les contacte. Aussi, il est important de poser les bonnes questions pour s'assurer que cela sera bel et bien le cas.

#### **Parmi les points importants à discuter avec le représentant :**

##### **Quel est le délai pour le remboursement après la fermeture des lots ?**

*Mise en garde : Les délais de certaines compagnies sont de 36 h à 48 h après la fermeture d'un lot*

##### **Les frais de transaction sont-ils les mêmes pour les cartes de crédit primées que pour les cartes de crédit ordinaires ?**

*Mise en garde : Les taux très concurrentiels de certaines compagnies pourraient ne pas s'appliquer sur les cartes de crédit primées (cartes avec récompenses pour clients).*

##### **Y-a-t'il des frais annuels de renouvellement de location du terminal ?**

*Mise en garde : ces frais de renouvellement peuvent s'appliquer même pour les contrats de location de plusieurs années.*

##### **Est-ce que je recevrai des fournitures de TPV sans en avoir commandées ?**

*Mise en garde : certaines entreprises peuvent prendre pour acquis que vous accepterez les envois de leurs fournisseurs affiliés de rouleaux de papier et autres fournitures de TPV sans poser de question.*

##### **Quelles sont les pénalités prévues si je veux annuler mon contrat ?**

*Mise en garde : souvent, l'entreprise qui gère le système de transaction n'est pas nécessairement celle qui loue le terminal. Aussi, bien que vous acquittiez les pénalités de la première, il sera difficile d'annuler le contrat de la compagnie de location avec laquelle vous vous êtes engagé pour 5 ans sans le savoir.*



# LE COIN DES FOURNISSEURS

## Pour tous vos besoins en matière d'emballages et contenants alimentaires



Le « prêt à manger et les mets préparés », une tendance de plus en plus populaire sur le marché, un nombre croissant de détaillants exploitent ce créneau en allant même jusqu'à investir pour produire leurs propres « produits maisons ». Nous cherchions depuis quelque temps à s'adjoindre et à vous offrir un fournisseur officiel au niveau des produits d'emballages de toutes sortes.

Après plusieurs rencontres, il me fait plaisir de vous annoncer que nous avons conclu un partenariat avec « Les emballages Carrousel ».

Carrousel, c'est plus de 5000 produits : assiettes et ustensiles, serviettes de table, contenants pour bar laitier, contenants alimentaires de toutes sortes, étiquettes, pellicule et papier alimentaire, verres et produits connexes. C'est aussi des produits et des machines d'emballages industrielles ainsi que des produits sanitaires et d'entretien. De quoi combler tous vos besoins et ce, à des prix très concurrentiels.

Leur clientèle est constituée entre autres de boucheries, supermarchés, charcuteries, fruiteries, pâtisseries, boulangeries, épicerie fines, traiteurs, hôteliers ainsi qu'un nombre important et diversifié de commerces de restauration et de dépanneurs.

L'entente de partenariat intervenue entre nos deux organismes vous permet de profiter d'un **escompte AMDEQ de 3 %**. De plus, dépendamment des termes de paiement entendus avec Carrousel, vous pouvez profiter d'un autre 2 ou 1 % d'escompte (à la livraison ou 10 jours).

Pour mieux connaître les produits et les services que Carrousel est à même de vous offrir, consultez son site Internet : [www.carrousel.ca](http://www.carrousel.ca)

Pour les membres intéressés à participer à cette entente ou à rencontrer un de leurs représentants, veuillez contacter votre représentant AMDEQ.



**BRÛLERIE  
PIERRE ALLARD**

En remplacement de Café Orient Express, l'AMDEQ a le plaisir de vous annoncer la conclusion d'une entente de partenariat avec la «**Brûlerie Pierre Allard**».

Brûlerie Pierre Allard a développé, au fil des ans, une expertise propre aux marchés de l'alimentation. Ses produits de qualité, ses meubles sur mesure et présentoirs adaptés à vos besoins pour faire des étalages de produits sont parfaitement adaptés aux services des épicerie et dépanneurs.

Avec la Brûlerie Pierre Allard, vous profiterez de conseils judicieux et d'un service clé en main en vous proposant un grand nombre de machines à café qui vous permettra de faire goûter le raffinement d'un bon café.

La Brûlerie Pierre Allard vous offre des fins cafés de qualité supérieure selon vos besoins, préemballés (moulu) et en grain. Cette vaste gamme d'excellents cafés se compose également de variétés certifiées bio, équitables et bioéquitables ainsi qu'un large éventail de produits complémentaires au café pour satisfaire tous les goûts et tous les besoins.



Les marges de profit sont des plus intéressantes et concurrentielles et un prix vendant, tout dépendant des marques choisies, des plus abordables pour votre clientèle. De plus, un **escompte AMDEQ de 4%** est applicable sur leurs produits, autant le café détail (sac 200 grammes) que le café pour le service de pause-café.



Bien entendu, l'escompte est applicable seulement lorsque vous payez vos factures directement avec « Pierre Allard ». Donc, si vous payez vos factures via un système de facturation centralisé chez votre grossiste, vous ne pouvez percevoir l'escompte AMDEQ.

Pour plus d'informations sur les produits de Brûlerie Pierre Allard, visitez notre site au : [www.cafetrefedor.com](http://www.cafetrefedor.com)



Pour notre usage interne, étant donné que nos représentants sont constamment sur la route et qu'ils ont régulièrement besoin d'hébergement, l'AMDEQ a une entente corporative avec le Groupe Hospitalité Westmont qui gère 27 hôtels Confort Inn et Quality au Québec. Entente qui nous permet de bénéficier d'un tarif préférentiel.

Prenez note que cette entente corporative sera également accessible à tous les membres de l'AMDEQ. Donc, si vous avez à vous déplacer dans la province et que vous avez besoin d'hébergement, vous pouvez maintenant bénéficier de notre tarif corporatif qui vous permet d'économiser entre **20 et 40 % du tarif régulier** pour les frais d'hébergement dans l'un de ces 27 hôtels.

(Suite page suivante)

Comfort Inn / Quality (suite)

**La tarification préférentielle inclut :**

- ❖ **TARIFS ANNUELS** (aucune augmentation durant la période estivale, sauf pour le Quality Hôtel Montréal)
- ❖ **MÊME TARIF** pour 1 ou 2 personnes
- ❖ Déjeuner continental deluxe **GRATUIT** (à l'exception des hôtels avec restaurants)
- ❖ Internet haute vitesse et appels locaux **GRATUITS**
- ❖ Stationnement **GRATUIT** (sauf Montréal Centre-Ville)
- ❖ Accumuler vos points Choice Privilèges ou Aéroplan

Vous pouvez consulter la liste de ces hôtels sur notre site Internet. Lorsque vous réserverez, mentionnez que vous êtes membre de la chaîne AMDEQ ainsi que le code de tarif « **WAMDEQ** ».

---

## ALIMENTS *Pure Tradition*

Aliments Pure Tradition est fier de vous présenter ses produits TRADITION GRANITA, disponibles en 13 concentrés différents pour machines à slush. Que ce soit fraise, mangue, framboise, banane, pêche fait à base de purées et pulpes de fruits, ou bien les concentrés style cocktail: margarita, pina colada, rhum runner, citron, raisin, bleu hawaii, orange, punch aux fruits fait à base de jus de fruits concentrés, que l'on mélange tout simplement à de l'eau, vous permet d'offrir à votre clientèle un produit de *qualité supérieure, plus naturel donc plus santé que la slush traditionnelle*.

Aliments Pure Tradition, dans le souci de bien servir sa distinguée clientèle, vous offre aussi un cappuccino glacé à la vanille française et un mokaccino glacé. Et enfin, 3 prémixtes à barbotine sont disponibles: mûre, cerise et melon d'eau.

Le prix suggéré au verre pour votre client est pratiquement identique à celui de la slush tout en conservant un (profit moyen) pour votre entreprise d'au moins 50%.



Aliments Pure Tradition vous offre une promotion (clé en main) à l'achat de machines à 2 têtes ou 3 têtes pour la vente de la Granita. En étant propriétaire de votre machine, vous augmentez vos profits et vous ne signez aucun contrat de fidélité ou de loyauté.

Un programme de marketing est disponible pour supporter les ventes dans votre commerce.

Tout produit ou promotion machine vendu directement par Aliments Pure Tradition à un membre de l'AMDEQ est qualifié au programme de ristourne de l'AMDEQ de 3%.

En conclusion, offrir la Granita en plus de votre slush actuelle ou tout simplement changer pour la Granita, répond à une tendance que le marché nous indique pour les produits de qualité supérieure pour la santé.

Pour informations, communiquez avec Jean-François Amiot Cell: 418-654-5656

Tél.: 418-833-5554 Sans frais: 1-877-452-5554 Fax: 418-833-5594 [jfamiot@videotron.ca](mailto:jfamiot@videotron.ca)



Vos maîtres boulangers  
**MULTI-MARQUES**

Notre fournisseur de boulangerie-pâtisserie Multi-Markes (POM) nous avise qu'il pourra dorénavant distribuer les produits de Pâtisseries Chevalier dans tous les points de vente du Québec.



Depuis l'achat de Chevalier, il y a près de deux ans maintenant, la distribution de ces produits se limitait à quelques régions à l'extérieur des grands centres urbains et ce, dû à des contraintes de nature syndicale.

Ce problème étant réglé, tous les distributeurs Multi-Markes pourront maintenant distribuer les Pâtisseries Chevalier.

Il est à noter que l'escompte **AMDEQ de 4%** pour les membres qui gardent les produits Multi-Markes (pain) en exclusivité sera également applicable sur vos achats de Pâtisseries Chevalier.

Les Pâtisseries Chevalier peuvent constituer une bonne alternative aux gâteaux Vachon.



## \$\$ VOUS VOULEZ DES PROFITS ? \$\$

NE TARDEZ PAS, C'EST LE TEMPS DE RÉSERVER NOS SERVICES

Voici des avantages uniques qui vous feront aimer le système d'échange de bouteilles de propane de Inter Propane.

Inter Propane inc. est le seul propanier qui reprend et crédite les bouteilles qui sont âgées de plus de 10 ans.

Inter Propane inc. accepte toutes les marques de bouteilles et toutes les valves.

Inter Propane inc. accepte les bouteilles rouillées.

**Les marchands du programme fidélité** reçoivent une **ristourne de 6%** au lieu de 5% et profite d'un **3%** sur le paiement sur livraison.

La taxe de l'environnement de ½ ¢ le litre de propane est incluse dans nos prix.

Il n'y a pas de frais supplémentaires pour le transport de matières dangereuses.

Nous chargeons seulement le supplément pour le carburant à 3\$ par livraison (pas par bouteille).

## ALLEZ-Y, COMPAREZ !

Les prix	Prix coûtant	Prix vendant (sugg.)	\$\$ Profits \$\$
Avec un échange de bouteilles (bouteille seule)	17,99 \$ (27,99 \$)	27,99 \$	10,00 \$
Sans échange de bouteilles	45,98 \$	59,99 \$	14,01 \$



**Lors d'un changement de compagnie, nous remplaçons les bouteilles pleines par des pleines (sans frais) et les vides par des pleines pour le prix du gaz.**

Pour une installation ou information, contactez-nous au no sans frais suivant : **1-866-474-4002** ou **450-474-4000**. Un professionnel prendra rendez-vous avec vous.

## FIN DU PROGRAMME



C'est avec un certain regret que nous avons appris en mars dernier la fin du programme ÉconergiePro d'Hydro-Québec. Pour nous, Econergie était un très bon programme adapté aux petites entreprises afin de diminuer leurs frais fixes reliés aux dépenses énergétiques (électricité). Le programme permettait, une fois les changements effectués, de réaliser des économies d'énergie intéressantes sans avoir à investir des fonds pour procéder à ces changements ; le tout étant entièrement subventionné par Hydro-Québec. Dans le court laps de temps où le programme a fonctionné, certains de nos membres ont eu l'opportunité d'en bénéficier et d'effectuer les changements tout en profitant de la subvention.

Sans en connaître exactement la nature, une mésentente entre la Régie de l'énergie et Hydro-Québec a causé la fin du programme. La Régie a demandé à Hydro-Québec de revoir l'aide financière destinée aux petites entreprises dans le cadre d'un nouveau programme.

Hydro-Québec doit donc repenser son programme et proposer une approche modifiée qui respecte les orientations de la Régie tout en maximisant les économies d'énergie pour cette clientèle.

Suite à une récente rencontre avec Hydro-Québec, nous savons que la Société travaille activement à la mise en place d'un nouveau programme, mais rien n'est arrêté actuellement. Qui sait, peut-être que lors du congrès de septembre, Hydro-Québec aura quelque chose de nouveau à nous proposer.



par Cynthia Breault, Groupe VCS

### La poursuite au civil...Ça va faire le niaiserie!

La situation économique actuelle fait en sorte que les clients font attention à leurs dépenses...ouais ouais... on arrête pas de se faire casser les oreilles par les médias à ce sujet, assez qu'on pourrait même venir à se demander si les médias ne sont pas un peu responsables de ce ralentissement, à force de crier au loup!

Par contre, une chose est sûre, si cela continue de la sorte, il faudra, nous aussi en tant que propriétaire et gestionnaire de commerces, prendre le taureau par les cornes. *J'aimerais vous entretenir de la poursuite au civil, un moyen efficace de récupérer les dépenses encourues lors de vols.*

Dans un contexte économique où les gens perdent leurs emplois, se tournent vers votre commerce pour combler leur manque à gagner, devrions-nous tout simplement pas parer aux coups et vols à venir sans broncher? ... Et pourquoi ne pas obtenir, vous aussi, les dédommagements mérités lors de vol? Pourquoi seriez-vous le seul à payer lorsqu'une personne vous vole?

Vous payez :

- ◆ La perte due au vol
- ◆ Le temps de l'employé alors même qu'il était en train de vous voler
- ◆ Le temps du gestionnaire qu'il doit investir à 'prouver' le vol (rapport de caisse, inventaire, visionnement et archivage vidéo...)
- ◆ Le temps des enquêteurs en prévention des pertes lors de l'interrogatoire

Et ça continue...



Il existe un programme de poursuite au civil qui a longtemps fait ses preuves sur le marché.

Plusieurs firmes d'avocats prennent des dossiers de recouvrement civil lors de vol, que ce soit interne ou à l'étalage. Ainsi, un vol n'est plus simplement puni par un congédiement ou une plainte à la police mais bien par une poursuite civile pour recouvrer le montant de la perte, le temps investi par le gestionnaire, le temps des enquêteurs ainsi qu'un montant punitif. Avec le système judiciaire engorgé, il arrive trop souvent que les vols de moins de 5 000,00 \$ passent impunis, entre autres, si cela représente la première offense criminelle pour le voleur, c'est le programme de déjudiciarisation.

Selon Me Xavier Cormier, avocat criminaliste: « La déjudiciarisation, aussi appelée traitement non judiciaire, est une orientation politique ou administrative qui vise à éviter le recours aux tribunaux, à la police et au système pénitentiaire dans la mesure du possible. Lorsqu'un individu est accusé d'une infraction de gravité relativement moindre, il est possible que l'avocat de la poursuite favorise le traitement non judiciaire de l'infraction. Il ne prendra cette décision que s'il y a assez de preuve pour prouver l'infraction. L'individu bénéficiant du programme de déjudiciarisation n'aura pas à répondre des accusations devant les tribunaux. » Selonby LesAvocats Pro @ 2009-01-30 – 09:07:36

Certains avocats, tel que Me Serge Amar de la firme Langlois, Kronström, Desjardins, prennent ce genre de dossier en main et offrent des plans adaptés aux besoins des clients. Ainsi plusieurs commerces ont déjà recours à ce genre de processus pour chacun de leurs vols à l'étalage et même pour les vols provenant de l'interne. Fait important à noter, les avocats qui offrent ce genre de programmes ne devraient pas vous charger de frais si la poursuite ne donne rien. Ainsi, si l'avocat récupère, il se prendra un pourcentage sur le montant récupéré, sinon rien ne devrait vous être collecté. Il n'y a donc, pour une fois, aucun risque à l'essayer!

Je ne crois pas que ceci est la réponse miracle à tous les problèmes de vols, il faut comprendre que la base de la prévention est l'éducation et la vérification, la poursuite au civil représente plutôt un baume au cœur pour le propriétaire qui s'est fait avoir malgré tous ses efforts de prévention.

# Les mesures disciplinaires : un guide à l'intention des employeurs

tiré du site internet de « Détail Formation »

Les règles régissant les relations du travail exigent des salariés qu'ils fournissent une prestation de travail adéquate et qu'ils aient en tout temps un comportement et une attitude appropriée. C'est dans ce contexte que s'inscrit la mesure disciplinaire puisqu'elle vise à sanctionner un comportement fautif, à la fois pour punir le salarié et pour le convaincre de modifier sa conduite.

Une mesure disciplinaire peut, par exemple, être appropriée lorsqu'il y a insubordination, négligence dans l'exécution du travail, défaut d'exécuter les tâches demandées, retards ou absences injustifiés ou comportement agressif envers des collègues de travail ou des supérieurs. Il faut distinguer ces situations de celles impliquant l'incompétence ou l'incapacité de faire le travail qui justifient plutôt l'imposition de mesures administratives.

La mesure disciplinaire peut prendre plusieurs formes. Elle est le plus souvent de la nature d'une réprimande (verbale ou écrite), d'une suspension ou d'un congédiement. D'autres types de mesures disciplinaires, comme la rétrogradation, sont parfois utilisés. Leur validité est toutefois moins certaine.

Le processus disciplinaire est divisé en deux étapes : (1) la cueillette d'informations et, (2) la prise de décision. Le travail d'enquête est fondamental. Il implique d'obtenir la version de tous les intéressés, incluant celle du salarié, et de vérifier toute autre information pertinente (par exemple quant au temps et au lieu). *L'information verbale doit autant que possible être consignée par écrit et tout document pertinent doit être photocopié et déposé au dossier. Lorsque ce travail est complété, une rencontre de nature disciplinaire peut être tenue.* Certaines conventions collectives la rendent obligatoire. Quoi qu'il en soit, lorsqu'une mesure disciplinaire grave est envisagée, une telle rencontre devait être tenue. Le cas échéant, il est prudent de permettre au salarié d'être accompagné d'un représentant.



La prise de décision est subordonnée à certaines règles bien précises visant l'imposition d'une sanction proportionnelle à l'infraction reprochée. La décision doit en conséquence tenir compte des circonstances atténuantes ou aggravantes, s'il en est. Ce peut être, par exemple, l'expérience, la préméditation du geste, l'existence ou l'absence de directives précises de l'employeur, les problèmes de santé du salarié, ou le fait qu'il s'agisse d'un fait isolé ou, au contraire, d'un comportement systématique. L'employeur doit aussi respecter le principe de la gradation des sanctions. De fait, à moins d'un comportement très grave ou d'un incident culminant, l'employeur doit considérer le dossier disciplinaire du salarié et imposer en premier lieu une sanction moins sévère, telle une réprimande, pour ensuite progresser vers le congédiement.

Il est à noter que l'employeur doit imposer la mesure disciplinaire à l'intérieur d'un délai raisonnable. Le délai est souvent prévu dans la convention collective et il importe alors de le respecter sous peine de voir la sanction annulée. Lorsque la situation nécessite de faire enquête de façon plus approfondie mais qu'il serait impensable, en raison de la gravité de la faute commise, que le salarié reste ne fonction, l'employeur peut imposer une suspension pour fins d'enquête.

Les décisions de l'employeur en matière disciplinaire peuvent faire l'objet d'un grief lorsque le salarié est régi par une convention collective. L'employé non syndiqué peut, en cas de congédiement disciplinaire, soumettre son dossier à la commission des relations du travail par le biais des recours prévus à la Loi sur les normes du travail. Dans tous les cas, le tribunal exerce une juridiction en trois temps. Il s'assure tout d'abord que l'infraction reprochée a bien été commise. Il évalue ensuite le bien-fondé de l'imposition de la mesure disciplinaire et juge finalement du caractère approprié de la sanction faisant l'objet de la contestation. Le fardeau de la preuve incombe à l'employeur. Celui-ci doit démontrer selon la prépondérance des probabilités le bien-fondé de sa décision.

## AVIS DE CONVOCATION

### ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES MEMBRES ET MISE EN CANDIDATURE AU POSTE D'ADMINISTRATEUR

Vous êtes, par la présente, convoqués à l'Assemblée générale des membres AMDEQ qui se tiendra samedi le 24 septembre 2011, au Centre de congrès et d'expositions de Lévis, dans le cadre du prochain congrès AMDEQ.

Notez, qu'à cette occasion, nous procéderons à l'élection de trois membres pour le poste d'administrateur au sein du Conseil d'administration et ce, suite à la fin de mandat des administrateurs suivants :

- M. Charles Lemoyne, Alimentation Lemoyne & Angers, St-Boniface ;
- M. Ziad Khalil, Gestion Khalil, Québec ;
- Mme Jacqueline Proteau, Epicerie Gérard Lemieux, Sherbrooke.



Les administrateurs sortants sont éligibles à s'y représenter s'ils le désirent.

Un membre intéressé à présenter sa candidature doit, selon les règlements de l'AMDEQ, nous le signifier par écrit dans les 21 jours suivant l'envoi du présent avis (date d'envoi postal).

N.B. Nous devons, autant que possible, respecter la représentativité régionale.