

AMDEQ

Octobre 2010 Année 9, Numéro 3



association des
marchands
dépanneurs
et épiciers
du québec

Trait d'union

Message du Directeur général, Yves Servais

CONGRÈS 2010, un heureux mélange de « sérieux » et de « plaisir ».

Que ce soit par la qualité des relations d'affaires et des échanges qui se tissent à la fois entre les détaillants et les fournisseurs ou encore par l'entremise des conférences, oui, il y a un côté « sérieux » au congrès AMDEQ. Cette année, plus que les autres, le côté « divertissement », que ce soit lors de la soirée Casino du vendredi soir ou de l'animation lors du banquet du samedi, le plaisir et la bonne humeur était au Rendez-vous.

D'après l'excellence des commentaires reçus, je crois que nous avons, encore une fois, réussi à créer une ambiance chaleureuse et un volet « festif » à notre événement. Nous en sommes bien heureux, car nous voulons faire du congrès AMDEQ, un temps d'arrêt, un moment où vous venez vous divertir et vous changer les idées.

De plus, bien que le congrès ne soit pas en tant que tel un salon d'achat, plusieurs fournisseurs exposants ont réalisé, par le biais des promotions ou activités de ventes offertes aux membres participants, de « bonnes affaires ». C'est un aspect que nous aimerions bien développer au cours des prochaines années.

Le succès du congrès 2010 nous place devant un défi encore un peu plus grand pour celui de l'an prochain.

Nous nous sommes déjà arrêtés sur les dates et l'endroit du **congrès 2011**. Prenez donc note que ce dernier aura lieu les **23 et 24 septembre** et, comme certains membres demandaient du changement et de la nouveauté, il se tiendra au **Centre de congrès et d'expositions de Lévis « Four point by Sheraton »**, un tout nouveau complexe en opération depuis 2008. Après avoir visité les lieux, nous sommes convaincus que nous serons à même de vous offrir un événement de qualité, tout aussi agréable.



C'est tout de même avec un peu de regret que nous quittons l'Hôtel Val-des-Neiges, endroit où nous tenons notre événement depuis plusieurs années et où nous recevions un service exemplaire et qui en surplus, possédait un charme indéniable de par sa localisation, près du Mont- Sainte-Anne.

Finalement, je tiens à remercier *sincèrement* tous les membres qui se sont déplacés, souvent de très loin, pour participer au congrès, cela « fait chaud au cœur » et nous comble de satisfaction. Votre présence démontre un signe d'appartenance envers votre association et nous en sommes très fiers.

Nous vous attendons en tout aussi grand nombre l'an prochain pour la dixième édition du congrès AMDEQ.

Sommaire

- ◆ Message du Directeur général
- ◆ Programme "Fidélité" 2009-2010-2011
- ◆ Formation en hygiène et salubrité
- ◆ Concours «plan d'aménagement commercial»
- ◆ Le congrès 2010 en photos
- ◆ Promotion estivale 2010 Humpty Dumpty/Old Dutch : gagnants du concours
- ◆ Ajustement du prix du lait
- ◆ VCS : vol interne
- ◆ Desjardins mesures préventives

PROGRAMME « FIDÉLITÉ » 2009-2010-2011

Lors du lancement du programme « Fidélité » en 2009, nous nous étions engagés à faire tirer, parmi tous les membres inscrits au programme, deux prix de grande valeur, soit un **rabais-voyage** d'une valeur de **3 500 \$** en collaboration avec Frito Lay ainsi qu'une **carte-cadeau** d'une valeur de **2 000 \$** chez Dumoulin offerte par Yum Yum/Krispy Kernels.

Ce tirage a eu lieu lors du congrès du 18 septembre dernier et les gagnants sont :

Dépanneur Marie-Pier, Lévis
Rabais-voyage de 3 500 \$

Dépanneur Pétro, St-Henri-de-Lévis
Carte-cadeau de 2 000 \$ chez Dumoulin

Notez que dans le cadre du programme « Fidélité 2010 », nous ferons également tirer, parmi les membres inscrits au programme, les prix suivants: un **rabais-voyage** de **2 500 \$** vers une destination de votre choix ainsi que **deux cartes-cadeaux** d'une valeur de **1 000 \$** chacune gracieuseté de Yum Yum.

Il me fait également plaisir de vous annoncer dès maintenant, compte tenu du surplus budgétaire dégagé dans l'exercice financier 2009/2010, que le programme « Fidélité » sera également reporté pour l'année 2011. En tant qu'association de type coopératif, c'est notre manière de redistribuer une partie de nos surplus d'opération. Pour connaître les modalités du programme « Fidélité » avec Boni de participation et vous y inscrire, veuillez contacter votre représentant AMDEQ.

Le programme « Fidélité » vise, par l'octroi d'un *Boni de participation*, à favoriser une plus grande fidélité des membres aux ententes AMDEQ. Ce boni de **1%** ou **0,5%** est applicable sur l'ensemble de vos achats auprès de fournisseurs AMDEQ pré-identifiés. Notez que ce Boni est en surplus de notre programme régulier de ristournes.

FORMATION EN HYGIÈNE ET SALUBRITÉ

Pour les membres qui n'auraient pas encore suivi la *formation obligatoire en hygiène et salubrité* « volet gestionnaire ou manipulateur » requis par le Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation (MAPAQ) pour l'obtention de leur permis, l'AMDEQ a renouvelé son entente avec l'Institut du Tourisme et de l'Hôtellerie (ITHQ) pour l'année 2010/2011.

Cette entente permet aux membres AMDEQ désireux de suivre cette formation, de bénéficier d'un taux spécial, soit un **rabais de 25%** sur le tarif régulier. Cette formation vous est offerte en ligne, sur Internet. Vous suivez donc cette formation sur votre propre temps et disposez d'un délai de trois mois pour la compléter. Pour plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter.



Institut de tourisme
et d'hôtellerie
Québec 

CONCOURS « PLAN D'AMÉNAGEMENT COMMERCIAL »

Suite au concours lancé un peu plus tôt cette année, nous avons été agréablement surpris par l'intérêt démontré par les membres face à ce concours. En effet, près d'une vingtaine de membres nous ont fait parvenir leur participation en décrivant le projet qu'ils aimeraient bien réaliser dans leur commerce.

Cela nous indique deux choses. D'abord, que plusieurs d'entre vous prennent le temps de lire notre journal « Le Trait d'union » et, deuxièmement, que plusieurs détaillants ont à cœur l'amélioration et le développement de leur commerce en procédant à des rénovations ou à un réaménagement de leur surface de vente.

Nous avons récemment procédé au tirage et voici les noms des détaillants qui se méritent :

- une analyse de son aménagement intérieur actuel ;
- une présentation d'options d'aménagement sur plan détaillé et à l'échelle afin d'optimiser le rendement de chaque pied carré, de faciliter la circulation dans votre commerce et générer davantage la décision d'achat ainsi que l'achat impulsif.

1. **Dépanneur Bilodeau**, Anse-au-Griffon (Gaspésie)
2. **Dépanneur des Chenaux**, Trois-Rivières Ouest
3. **Marché Royal**, Trois-Rivières
4. **Dépanneur East-Angus**, East-Angus (Estrie)
5. **Dépanneur C.R.**, Ste-Julienne (Lanaudière)

Ces derniers seront rencontrés prochainement par notre consultant de « Communication Point de vente ». Nous espérons que ces derniers seront satisfaits et mettront en pratique les judicieux conseils et suggestions concernant leur aménagement commercial et qu'ils réaliseront en tout ou en partie le plan d'aménagement qui leur sera présenté.

Comme il semble y avoir de l'intérêt pour ce concours et si notre budget nous le permet, nous pourrions refaire ce concours en 2011.

Au cours des deux dernières années, une douzaine de détaillants ont pu bénéficier de ce service. Les détaillants qui ont passé à l'action et qui ont procédé au réaménagement de leur surface de vente, reconnaissent l'impact positif de ces changements en terme de croissance des ventes.

Il nous fait plaisir d'avoir pu apporter notre contribution à ce niveau.



Desjardins

Assurances générales

*Un régime d'assurance entreprise à un prix compétitif,
avec rabais additionnel pour les membres AMDEQ*

Rabais de 10% pour nouveaux clients et renouvellement

Sans engagement, demandez votre soumission

Le congrès 2010 en photos...



Tirage de prix
avec les bouliers
de Loto-Québec



Frito-Lay



Un peu de karaoké
Patrick Palmer de P2Import



JTI



Old Dutch



Bonbons
Mondoux



Car-tel



Inter-Propane

Il n'y a pas que les golfeurs
qui étaient au rendez-vous,
les renards aussi...



Diner conférence



Faites vos mises...



Remise de chèques
aux membres



Gagnants du rabais-voyage vers Paris
Marché Royal Trois-Rivières

Bientôt disponible
Visualiser le vidéo du congrès au : www.amdeq.ca

PROMOTION ESTIVALE 2010



Pour faire suite à l'activité de vente organisée cet été en collaboration avec Old Dutch/Humpty Dumpty et tel que promis, vous trouverez ci-après les gagnants des prix que nous avons à faire tirer parmi les membres qui ont participé à cette promotion.



Mme Danielle Bourque
Dépanneur Victoria, Scotstown
Gagnante d'un ordinateur portable (500 \$)



Mme Marlène Bélanger
Dépanneur de l'Axe St-David, Beauport
Gagnante d'un PSP Go Sony (300 \$)



M. Claude Darveau
Dépanneur Shell, Senneterre
Gagnant d'une télévision plasma 32" (500 \$)

M. Claude Cormier
Dépanneur Alim. CMBC inc., Trois-Rivières
Gagnant d'un IPOD Touch Apple 8 GO (200 \$)

FÉLICITATIONS

À TOUS LES GAGNANTS !

AJUSTEMENT DU PRIX DU LAIT

Le 18 décembre 2008, la Régie des Marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) dans sa décision, no. 9115, modifiait le règlement sur le lait de consommation pour y insérer l'article 3.1 suivant :

« Les prix du lait vendu à un détaillant ou à un distributeur-vendeur qui le revend directement à un consommateur **ne peuvent être supérieurs aux prix minimums fixés par règlement respectif à chacune des trois régions du Québec.** »

En décembre 2009, la RMAAQ a demandé aux laiteries que la facturation aux détaillants soit transparente et que celle-ci doit permettre une vérification du respect du règlement sans obligation de recourir à une enquête sur les pratiques commerciales des laiteries et des distributeurs.

Normalement et sous toute réserve, les laiteries **devraient** réviser, au cours des prochaines semaines ou des prochains mois, l'ensemble de la facturation de leurs clients et accorder un minimum d'escompte (¢/L) à tous leurs clients peu importe le volume afin de s'assurer que les prix nets facturés, pour le lait régi, soient égaux ou inférieurs au prix minimum fixé par le Règlement sur les prix du lait de consommation.



Pour les clients qui perçoivent des ristournes, comme il y aura une baisse de vos prix facturés, il y aura par conséquent une baisse de vos ristournes d'un montant équivalent.

Bien que ce faisant, il n'y a pas d'impact financier négatif sur les revenus que vous retirez de la vente de lait, on se pose des questions sur les impacts que cet ajustement pourrait avoir à moyen ou long terme.

En effet, cette nouvelle manière de faire fera en partie disparaître le concept de ristournes au profit d'une marge de profit plus élevé. Par contre, on est en droit de se questionner et d'être sur nos gardes afin d'éviter que lors des prochaines hausses de prix, les laiteries haussent leurs prix coûtants d'un montant supérieur à la hausse du prix minimum décrétée annuellement ; ce qui viendrait alors diminuer vos marges de profit. Soyons vigilants.

L'AMDEQ continuera à suivre ce dossier lors des prochaines audiences de la Régie des marchés agricoles sur la fixation des prix du lait.

Lors de vol interne, dois-je me tourner vers le civil ou le criminel?

Nous sommes, trop souvent, témoins de commerçants qui ont été victimes de vol interne et qui deviennent par la suite victimes du système judiciaire québécois. Les laissant, la plupart du temps, amers de leurs expériences. C'est durant ces moments que nous entendons dire **le système protège les voleurs!** En fait, si vous prenez le bon chemin, justice devrait être rendue sans trop de frustrations.

Il faut d'abord comprendre la différence entre les deux systèmes :

Civil: (monsieur X contre l'accusé)

- Ceci sera utilisé afin de récupérer les sommes volées, de tenter de se faire rembourser les frais inhérents au vol (enquêtes, surtemps, etc.) et de lever des saisies, toujours dans le but de récupérer l'argent perdu.
- Dans ce système, nous n'avons pas besoin de preuve hors de tout doute. Une prépondérance de preuve est suffisante. (L'accusé est vu sur les caméras à voler les dépôts à trois reprises. Par contre, il y a eu 10 dépôts volés de la même façon en tout, alors que ce même individu était responsable de la clé du coffre durant la période où chacun des dépôts a été volé.) Ainsi, la prépondérance de preuve pourrait être suffisante pour inculper l'accusé dans tous ces vols.

Criminel: (la Reine contre l'accusé)



- Ceci sera utilisé par un citoyen qui veut faire son devoir de bon citoyen et déclarer un vol. Par contre, si l'accusé est trouvé coupable et est condamné à payer une somme d'argent, celle-ci sera versée à **La Reine** c'est-à-dire, au gouvernement et non à la victime.
- De plus, en cour criminelle, il faut une preuve hors de tout doute. Si nous prenons le même scénario des 10 dépôts volés, la cour criminelle ne tiendra compte que des 3 dépôts dont nous pouvons identifier le sujet sur le système de caméras. Les 7 autres dépôts ne seront probablement pas retenus par manque de preuve.

Il est important pour un commerçant victime de vol de bien identifier son objectif premier

lors d'un recours :

- Est-ce que je veux récupérer l'argent perdu?
- Est-ce que je veux faire mon devoir de bon citoyen en déclarant le vol?
- Ai-je suffisamment de preuves hors de tout doute?

Vous avez toujours la possibilité de déclarer le vol autant au civil qu'au criminel et ce, au même moment.

Prenez aussi le temps de vérifier votre clause **Malhonnêteté d'employé** dans votre police d'assurance et assurez-vous, premièrement, d'être couvert et deuxièmement, que le montant assuré soit suffisant. Trop souvent, les commerçants font descendre ce montant afin de réduire les primes...c'est une erreur.

Comme dit l'annonce... Être victime de vol c'est frustrant, mais être victime du système c'est enrageant!

Pour de plus amples renseignements, n'hésitez pas à communiquer avec nous au 1 800 842-1911



Prévention des pertes
Cours par internet pour les dépanneurs
Épargnez temps et argent !

Pour un temps limité...
GRATUIT POUR LES MEMBRES AMDEQ
(Maximum 5 cours / membre)
Prix rég. 34,95 \$ par cours
CONTACTEZ VOTRE ASSOCIATION
POUR VOS CODES D'ACCÈS

COURS OFFERTS:

- Sensibilisation aux pertes
- Vol à l'étalage
- Fraudes et vols aux caisses

PRÉVENTION DE LA FRAUDE

PLUS DE PRÉVENTION. MOINS DE FRAUDE.

DEUX FAÇONS DE SÉCURISER VOS ÉQUIPEMENTS AUX POINTS DE VENTE

Il est recommandé d'utiliser le support de sécurité ou le câble en filin d'acier de manière indépendante ou de combiner les deux pour encore plus de sécurité. De plus, il est suggéré de sélectionner au moins un modèle de support adapté pour les personnes à mobilité réduite par site.

1 SUPPORT DE SÉCURITÉ

Le support de sécurité vous offre une solution préventive contre le vol de clavier NIP ou de terminal et empêche certaines tactiques de fraude aux points de vente. En adoptant ce support, vous offrez un environnement sûr à vos clients et leur permettez de compléter leurs transactions en toute confiance.

Avantages en bref !

- Le « panneau cache NIP » dont est muni le support procure à l'utilisateur la sécurité souhaitée pour qu'il puisse saisir son NIP en toute confiance. Le système rotatif de la base ou de la tête du support permet à vos clients de tourner l'appareil dans le sens désiré.
- Le support est composé de matériaux robustes, durables et ininflammables, ce qui procure une sécurité accrue. Le système de retenue permet de fixer solidement l'équipement et de le protéger contre les risques de vol.
- Grâce au dispositif de sécurité, vous pouvez libérer l'équipement de son support avant et après toutes les interventions techniques du fournisseur de service. N'oubliez pas de bien identifier le technicien avant de le laisser manipuler l'équipement.

2 CÂBLE DE SÉCURITÉ EN FILIN D'ACIER

Ce système de verrouillage offre également une protection sûre, qui peut être fabriquée sur mesure. Le câble offre une flexibilité de manipulation pour les clients, tout en conservant une force de dissuasion des plus efficaces auprès des fraudeurs.

Avantages en bref !

- Le câble (type aviation) est hautement résistant et d'une grande solidité.
- Le câble est retenu sous le comptoir à l'aide d'un verrou fixe et solide qui s'adapte à tous les types de surface.

➤ Pour connaître la liste des fournisseurs d'accessoires de sécurité, contactez le Service à la clientèle Entreprises au **514 397-4450** ou au **1 888 285-0015**.

Solutions de paiement et de financement

Services de cartes Desjardins

