

Octobre 2015 Année 14, Numéro 3

association des marchands depanneurs etepiciers du quebec

Trait d'union



Message du Directeur général, Yves Servais

L'AMDEQ a vécu de grands moments au cours des derniers mois, nous avons vu défiler devant nous, lors du dernier congrès, six véritables entrepreneurs et nous avons mené des actions concertées pour essayer d'obtenir, dans le cadre de l'étude du projet de loi sur le tabac, le « cartage » obligatoire pour les 25 ans et moins.

En serrant la main à Mme Zert, directrice générale du CSMOCA, un geste symbolique, nous avons officialisé la cessation des droits de notre programme "Nous Cartons". Cette acquisition par le CSMOCA symbolise tout l'esprit d'initiative et l'avant-gardisme que l'AMDEQ a démontrés en créant son propre programme de formation en ligne pour sensibiliser et former les employés de dépanneurs à l'application des différents aspects de la loi sur le tabac; un outil essentiel pour tous les détaillants. Cette transaction est un signe évident et concret de la crédibilité et de la notoriété dont jouit l'AMDEQ dans le marché des dépanneurs au Québec.

Dans le même ordre d'idée, l'AMDEQ a profité du congrès pour lancer officiellement sa campagne d'affichage en magasin « Pas de carte, pas de tabac, pas d'alcool, pas de loterie » dont le but est à la fois de sensibiliser les employés de dépanneur mais surtout d'inciter les jeunes adultes de moins de 25 ans à présenter obligatoirement une carte d'identité à l'achat de produits du tabac. Une initiative que nous espérons être reconnue et appuyée par le gouvernement, soit directement dans le projet de loi et/ou du moins, par une campagne de sensibilisation sur le « cartage obligatoire ». Sur ce sujet, nous avons reçu un appui ferme des députés de l'opposition M. Jean-François Lisée du PQ et M. François Paradis de la CAQ. Ces derniers ont également exprimé leur accord pour que l'on revoie à la baisse le montant des nouvelles amendes prévues dans le projet de loi; amendes abusives et déraisonnables.

Sommaire

- Message du Directeur général
- ♦ CSMOCA achète "Nous Cartons"
- MOINS DE 25 ANS ? Pas de carte, pas de tabac
- ♦ AMDEQ appuyée par RACJQ
- Taux d'utilisation des cartes de crédit: un enjeu électoral
- Francisation: des dépanneurs asiatiques récompensés
- ◆ Concours Loto-Québec Célébration 2016 : "Viva Cuba!"
- Jolicoeur Lacasse : les recours de l'acheteur
- Mérite entrepreneurship : nos lauréats
- ♦ Congrès 2015 en images
- ♦ Chronique Stratécom
- ◆ Profil d'entreprise: Comptoir BM

Nous avons encore une fois vécu un beau congrès; nos ateliers de formation, nos deux soirées d'animation du vendredi et du samedi, notre banquet qui a rendu hommage à six détaillants en provenance de cinq régions du Québec, pour leur entrepreneuriat, ont suscité l'intérêt de tous. Toutes ces activités se sont soldées par un immense succès, sans oublier notre conférencier, M. Dominique Brown, des Chocolats Favoris qui nous a fait goûter les grandes lignes de sa réussite.

Au cours des prochaines semaines, nous allons poursuivre nos démarches pour obtenir le soutien de politiciens, organismes et groupes dans le cadre de l'étude du projet de loi 44, qui vise à renforcir la lutte contre le tabagisme. À ce sujet, suite à une rencontre, nous avons également reçu un appui de la Régie des Alcools, des Courses et des Jeux du Québec (RACJQ) qui considère que l'heure est venue pour mettre en place des initiatives favorisant la sensibilisation et l'éducation des consommateurs pour l'acceptation du « cartage obligatoire », plutôt que d'opter pour des mesures répressives contre les détaillants.



L'AMDEQ sur Facebook

Devenez nos amis et rejoignez nous sur Facebook pour être à l'affût des nouvelles touchant l'alimentation et les activités et démarches de l'AMDEQ en cliquant sur **J'aime**

ACTIONS POLITIQUES



CSMOCA achète « Nous cartons »

Le directeur général de l'AMDEQ, M. Yves Servais a rendu officiel la vente des droits

d'auteur du programme « **Nous cartons** », lancé en septembre 2011, au « Comité sectoriel de main-d'oeuvre du commerce de l'alimentation » **CSMOCA**, qui le rendra disponible à tous les détaillants du Québec. Il félicite Mme Laurence Zert, directrice générale de CSMOCA, en lui souhaitant bon succès.

Notez par contre que la formation « **Nous cartons** » demeurera "gratuite" pour l'ensemble des membres AMDEQ pour les prochaines années.



M. Yves Servais, directeur général de l'AMDEQ avec Mme Laurence Zert du CSMOCA.

MOINS DE 25 ANS ? Pas de carte, pas de tabac



Lors de son congrès annuel, tenu en septembre dernier à Lévis, l'AMDEQ a lancé sa campagne d'affichage en magasin afin de sensibiliser et d'informer les consommateurs de moins de 25 ans qui veulent acheter du tabac que dorénavant ils devront présenter une pièce d'identité. Cette initiative fait suite à l'engagement pris le 31 août dernier par les représentants de l'AMDEQ lors de leur participation à la commission parlementaire de la Santé et des Services sociaux chargée de l'étude du projet de la loi 44 qui vise à renforcir la lutte contre le tabagisme.

Nous voulons ainsi montrer à la ministre que notre demande de rendre le « cartage obligatoire » pour les moins de 25 ans est sérieuse et ainsi la convaincre d'inscrire un article allant dans ce sens dans son projet de loi.

sur la photo, M. Yves Servais, directeur général de l'AMDEQ et Me Olivier Tousignant ont expliqué aux membres de la commission que l'augmentation des amendes envisagée par Mme Lucie Charlebois, ministre responsable de la loi 44, est abusive et déraisonnable et qu'elle pourrait entraîner la fermeture de certains détaillants.

M. Louis Tremblay, de l'Accommodation Chalou à Québec, président du conseil de l'administration de l'AMDEQ était fier des affiches conçues pour atteindre ces objectifs. Il pose ici en compagnie de M. Servais, directeur de l'association.



M. Yves Servais, directeur général de l'AMDEQ et Me Olivier Tousignant lors de la commission parlementaire.



M. Louis Tremblay de l'Acc. Chalou et M. Yves Servais, dir. gén. de l'AMDEQ.

ACTIONS POLITIQUES (suite)

M. Yves Servais, dir. gén. AMDEQ, Mme Christine Ellefsen, présidente de la RACJQ et Mme Marie-Christine Bergeron, secrétaire exécutive.

L'AMDEQ reçoit un autre appui

Bravo : c'est en ces termes que Me Christine Ellefsen, présidente de la Régie des alcools, des courses et des jeux, s'est exprimée en prenant connaissance des documents de l'AMDEQ qui mise sur une campagne de cartage obligatoire. Elle a réitéré son appui face à notre demande que la carte d'assurance maladie soit reconnue comme une pièce d'identité, puisqu'elle est maintenant autorisée dans le cadre des élections, et est consciente que les québécois devront changer leur comportement, et pour ce, le gouvernement du Québec devrait s'impliquer.

Mme Ellefsen nous confirme également que le gouvernement légifèrera prochainement dans les nombreux dossiers qui nous concernent quant à la loi et la commercialisation des boissons alcooliques.

TAUX D'UTILISATION DES CARTES DE CRÉDIT : UN ENJEU ÉLECTORAL

NPD et le Bloc québécois.



M. Paul Ouellet propriétaire du Lave-auto Victoriaville et M. Yves Servais lors de la conférence de presse tenue à Victoriaville.

L'AMDEQ, à la demande de la coalition canadienne Small Business Matters, qui regroupe 24 associations représentant 97 000 commerces à travers le pays, s'est immiscée dans la campagne électorale, en ramenant toute la question des frais d'utilisation des cartes de crédit, les plus élevés au monde, variant entre 2,5 % et 3 % contrairement à ceux autorisés en Australie et au Royaume Uni, qui sont nettement inférieurs à ceux du Canada, soit 0,5 % et moins.

M. Servais a clairement indiqué dans le bilan annuel de l'association que ce dossier était prioritaire pour les membres de l'association car les frais d'acceptation chargés lors de l'achat par cartes de crédit sont tellement élevés que cela nuit considérablement à la rentabilité et à la viabilité de certains commerçants. Les coûts reliés à l'acceptation des cartes de crédit peuvent atteindre jusqu'à 80 000 \$ pour ceux qui opèrent des dépanneurs avec essence. Au cours des dernières semaines, l'AMDEQ a mené une tournée au Québec afin de récolter des appuis politiques à leur cause.

Au début du mois, deux partis politiques avaient répondu à notre appel, le



M. François Lapointe, député NPD sortant du comté de Montmagny-Rivière-du-Loup

Le candidat néo-démocrate, **M. François Lapointe**, qui a défendu ce dossier à Ottawa et dans les médias au cours des dernières années, a pris position en ces termes « Je réitère mon engagement à la veille de l'élection. Quand je retourne à Ottawa en novembre, je vais ramener le dossier de façon prioritaire. Espérons qu'on soit majoritaire. On pourrait faire avancer très rapidement ce dossier-là », a-t-il affirmé.

« L'Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec (AMDEQ) a interpellé directement les candidats conservateurs sur ce sujet et ils ont raison de le faire. Nous avons déjà convoqué un comité pour étudier cette question. Après l'élection d'un fort contingent de députés bloquistes le 19 octobre, nous le ferons de nouveau. Nous déposerons une motion qui aura pour but d'encadrer ces frais prohibitifs pour les propriétaires de PME et nous mobiliserons le comité des finances pour que le travail se fasse rapidement », a conclu le chef du Bloc québécois, M. Gilles Duceppe.



M. Gilles Duceppe, chef du Bloc québécois.

Peu importe le résultat des élections fédérales, l'AMDEQ continuera ses démarches auprès des diverses organisations politiques, pour un jour en arriver à des taux réglementés plus raisonnables.

DOSSIER FRANCISATION

Des dépanneurs asiatiques récompensés

L'AMDEQ renouvelle son engagement avec le ministère de l'Immigration, de la Diversité et de l'Inclusion (MIDI) afin de faciliter et favoriser l'intégration et la pleine participation de ses membres détaillants d'origine chinoise à la vie associative et à la société québécoise par le biais de cours de français.



Dans le même but, l'AMDEQ a également renouvelé son entente avec l'Office québécois de la langue française (OQLF) pour le maintien d'un agent de francisation qui fera la promotion des démarches de francisation volontaire auprès des propriétaires de petites entreprises (dépanneurs) d'origine étrangère à Montréal, Québec et Trois-Rivières.

Depuis le début de ces programmes, des résultats plus qu'intéressants ont été atteints. Neuf immigrants chinois de la région de Montréal, deux de la Mauricie et six de la région de Québec, opérant des dépanneurs, ont reçu une attestation de francisation de l'Office québécois de la langue française.

À Québec, M. André Drolet, député de Jean-Lesage et adjoint parlementaire de M. Jean-Denis Girard, ministre délégué à la PME, était présent lors de la remise des attestations. Il a félicité les détaillants de sa région et tous ceux du Québec, pour les efforts qu'ils font pour s'intégrer à la société québécoise, en soulignant que l'AMDEQ s'avère un modèle avant-gardiste qui répond bien à la présence de plus en plus forte des immigrants chinois qui ont fait le choix d'investir, de travailler et de vivre au Québec.

Près d'une centaine de chinois qui opèrent des dépanneurs à Québec, en Mauricie et à Montréal, ont opté de suivre cette formation, et ce, sur une base volontaire, soit près de 30 % du membership chinois de l'association.

De plus, l'AMDEQ, pour les aider à mieux connaître le Québec francophone, a mené une série de sorties et des séances de formation, dont l'une portant sur les lois des normes du travail et de la CSST.



QUÉBEC
ALIMENTATION DE L'ANSE
DEP. LE POLYVALENT
ALIMENTATION L'ESPINAY



TROIS-RIVIÈRES

DEP. ST-LAURENT

DEP. LE COMPLEMENT



MONTRÉAL DEP. CHANG JIAN DEP. SUN WANG DEP. BON AIR

CONCOURS LOTO-QUÉBEC — CÉLÉBRATION 2016



Début du concours: le 9 novembre 2015 Tirage : le 18 janvier 2016

Concours en ligne "Viva Cuba!"

Étant donné le succès de notre concours de l'an dernier pour la vente des billets de "Célébration 2015", plus de 22 000 consommateurs s'y étant inscrits, l'AMDEQ récidive de nouveau pour la vente des billets de loterie "Célébration 2016". Cette année notre concours en ligne, "*Viva Cuba !*", pourrait permettre à l'un de vos clients de se mériter le grand prix, soit un forfait voyage d'une valeur de 2 000 \$ à Cuba ou une montre Apple Watch d'une valeur de 500 \$ ou l'un des 10 bons d'achat de 50 \$ à dépenser dans votre commerce.



vices cachés

Les recours de l'acheteur



Par Me Olivier Tousignant | Dans notre dernière chronique nous avons énoncé les conditions que le vice caché doit rencontrer afin de donner ouverture à une éventuelle poursuite contre le vendeur d'un immeuble.

Nous traiterons ici des gestes qui doivent être posés par l'acheteur d'un immeuble suite à la découverte d'un vice caché afin de lui permettre d'intenter un recours judiciaire contre son vendeur afin d'être dédommagé pour le coût des travaux de réparations de l'immeuble ou afin de demander l'annulation de la vente.

L'article 1739 du Code Civil du Québec prévoit qu'un acheteur qui constate que l'immeuble acheté est atteint d'un vice doit dénoncer le vice au vendeur dans un délai raisonnable de la découverte du vice.

Cette dénonciation doit être suffisamment détaillée afin de permettre au vendeur de bien comprendre l'étendue du vice affectant l'immeuble.

La dénonciation du vice au vendeur est un élément essentiel pour la sauvegarde des droits de l'acheteur et la dénonciation tardive du vice empêchera l'acheteur d'intenter un recours judiciaire contre son vendeur.

En effet, l'acheteur d'un immeuble doit donner à son vendeur l'opportunité de vérifier l'existence et la gravité du vice, de constater les dommages ou de réparer le vice à ses frais. Ainsi, dès la découverte du vice, nous recommandons à l'acheteur d'aviser par écrit son vendeur de la présence de celui-ci. Cet avis de dénonciation devrait idéalement être transmis au vendeur par courrier recommandé ou par huissier.

En conséquence, et sauf s'il est nécessaire de faire des réparations urgentes ou que le vice risque d'endommager l'immeuble ou causer sa perte, l'acheteur ne doit pas procéder à des travaux de réparation avant d'avoir permis à son vendeur de constater le vice.

Par la suite, et à défaut d'entente entre l'acheteur et son vendeur, l'acheteur pourra alors transmettre une mise en demeure au vendeur afin de lui réclamer le coût des travaux et les autres frais et réclamations admissibles, dont notamment les frais d'expertise engagés.

Finalement, nous soulignons qu'une mise en demeure doit obligatoirement être transmise au vendeur avant d'intenter toute poursuite judiciaire contre ce dernier.

Si vous pensez que votre immeuble est affecté d'un vice caché ou si vous avez vendu un immeuble et que vous êtes informé que ce dernier serait affecté d'un vice caché et que vous voulez avoir plus d'informations sur ce qui doit être fait afin de préserver correctement vos droits, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous conseiller adéquatement.

N.B.: Si vous avez des questions relatives à cet article ou vous aimeriez qu'un prochain article traite d'un sujet qui vous préoccupe, n'hésitez pas à nous en faire part à l'adresse courriel suivante : amdeq @jolicoeurlacasse.com.

© 2015, Olivier Tousignant Avocat olivier.tousignant@jolicoeurlacasse.com

Affiliations internationales
PLG International Lawyers
Lawyers Associated Worldwide



Québec 418 | 681 | 7007 Trois-Rivières 819 | 379 | 4331 Montréal 514 | 871 | 2800

MÉRITE ENTREPRENEURSHIP



CATÉGORIE 10 EMPLOYÉS ET PLUS



Dépanneur Arsenault - Lauréat Or

À Stoneham, en banlieu de Québec, au Dépanneur Arsenault, les nouveaux propriétaires, David Arsenault et sa conjointe Julie Provost ont procédé au cours des dernières années à d'importants travaux de rénovation à l'intérieur du commerce. Un coin sympatique a été aménagé pour mettre en évidence les bières des microbrasseries québécoises et les clients peuvent compter sur le prêt-à-manger très populaire. Le deuxième étage a fait place à des bureaux modernes. Mme Provost, pour publiciser ses services et produits, a fait appel aux médias sociaux, dont une page facebook mise à jour quotidiennement. Pour ses employés, dans le cadre des assurances collectives, ils ont droit aux soins dentaires et un soutien dans un REER collectif.

Mme Provost est très active dans sa communauté et siège sur de nombreux organismes socio-économiques de Stoneham et se démarque comme une femme dynamique et innovatrice: une vraie entrepreneure.



Dépanneur Petro - Lauréat Argent

À St-Henri de Lévis, géré d'une main de maître par son infatigable propriétaire, M. Serge Léveillé a acheté la bâtisse où est localisé son commerce, a modernisé les pompes à essence et a procédé à un réaménagement majeur de son dépanneur en misant sur un nouveau comptoir d'accueil. Sa clientèle peut compter sur une agence officielle de la SAQ et une grande variété de produits.

Comme plusieurs le surnomme, « M. St-Henri » s'implique annuellement dans de nombreuses campagnes. La toute dernière: le financement de l'achat de tablettes iPad aux étudiants du primaire de sa municipalité. Il participe également aux nombreux organismes et comités qui influencent le développement socio-économique. Serge Léveillé un leader et entrepreneur né.



Accommodation 7/23 inc. – Lauréat Bronze

Qui ne connait pas son propriétaire, Jeannot en Beauce. A chaque année, il procède à des réaménagements. Mais depuis 12 mois, il a littéralement transformé son commerce en plus de doubler le stationnement pour ses clients. Sa cuisine de prêt-à-manger qui embauche plusieurs femmes cuisinières offre une gamme de bons produits, dont la fameuse pizza, la plus populaire en Beauce. De plus, il a aménagé une boucherie ouverte sur quatre façades pour servir ses clients, une première dans le marché et une saucisserie. Achats de plusieurs frigidaires, agrandissement de son entrepôt, nouveaux bureaux et réorganisation des comptoirs de bière, dont l'un consacré aux produits des microbrasseries. Dans un proche avenir, il anticipe d'offrir ses produits dans le secteur de la restauration. Jeannot Boutin, un entrepreneur beauceron.

MÉRITE ENTREPRENEURSHIP



CATÉGORIE 9 EMPLOYÉS ET MOINS



Dépanneur Boisvert - Lauréat Or

Situé en Mauricie, à Saint-Étienne-des-Grès. Son propriétaire, M. Dominic Giguère, multiplie depuis plusieurs années de nombreuses initiatives qui lui ont permis de moderniser son commerce en offrant de bons produits et services. Le dépanneur propose: breuvages, brasseries, microbrasseries et les vins de la SAQ dans un concept visuel qu'il a conçu et réalisé en 2014.

La chambre froide où il a fabriqué un " rack " sur rail situé en arrière de ses portes, ce qui permet aux amateurs de bière, un plus grand choix.

Le prêt-à-manger du dépanneur bien préparé et cuisiné est bien disposé dans un comptoir bien à la vue de ses clients. Une autre innovation, il offre maintenant une carte cadeau maison.

Comme nous l'a dit M. Giguère : « On est parti de loin, mais on a évolué ».



Dépanneur Caleb - Lauréat Argent

Situé en Estrie, à Sherbrooke, Le Caleb, le dépanneur géré par Mme Suzanne Charland a été réaménagé dans une nouvelle bâtisse construite l'an dernier. Elle compte maintenant 9 employés à son commerce qui la soutiennent dans tous les efforts qu'elle a mis pour y donner de l'expansion.

Elle mise beaucoup sur le prêt-à-manger très populaire, bien préparé et cuisiné par trois cuisinières à son service.

Notre entrepreneure de l'Estrie est membre de la Chambre de commerce, ce qui lui facilite le réseautage avec le milieu des affaires.

Depuis l'an dernier, elle est fière de s'associer à deux jeunes sportifs voués à un brillant avenir.

Courage, ténacité et persévérance; c'est ça qui caractérise notre lauréate.



Dépanneur Shipshaw - Lauréat Bronze

Acquis il y a moins de deux ans par M. Dominic Dion, le Dépanneur Shipshaw est devenu une belle petite épicerie locale où on y retrouve de tout. M. Dion ne ménage pas ses efforts pour faire la promotion des produits régionaux, dont les microbrasseries du Saguenay-Lac-Saint-Jean et un prêt-à-manger composé d'aliments de la région. Notre jeune entrepreneur soutien plusieurs organismes sportifs. Et les enfants n'ont pas été oubliés, puisqu'un beau parc a été aménagé et il faut souligner le rendez-vous annuel en mai où, sous un grand chapiteau, il organise quatre week-ends consécutifs de ventes de garage. M. Dion performe bien et planifie déjà de nouveaux projets ; il veut agrandir son commerce, ouvrir une boucherie et ce, au cours des 12 prochains mois. Un jeune entrepreneur promis à un bel avenir.

Congrès 2015

AMDEQ en photos...

Ronde de golf amicale avec notre mascotte Ti-roux







Prestation des Singing Pianos et spectacle du magicien Martin Rozon







Soirée casino du vendredi







Visite des exposants







AMDEQ

Atelier 1 Le positionnement... une question d'image!

Atelier 2 Loi sur le tabac et transfert d'entreprise





Conférence de Dominique Brown, président de Chocolats favoris

Pause repas entre deux visites de kiosque et allocution de M. Yves Servais, dg de l'AMDEQ







Cocktail du samedi soir







Lauréats 2015 Mérite entrepreneurship AMDEQ

Gagnant du rabais voyage de 2 500 \$
M. Michel Thibodeau,
Dépanneur Pharillon 2000, Nouvelle



Catégorie 10 employés et plus



Catégorie 9 employés et moins



CHRONIQUE « STRATÉGIE & COMMERCIALISATION »





C o m m e vous le savez tous, le secteur du commerce de détail changent de façon exponentielle et est en pleine

mutation. La férocité et l'accroissement compétitif de ce secteur demande aux commerçants, principalement les dépanneurs et épiceries de petites surfaces, d'être vigilents, compétitifs et encore plus à l'écoute de leur clientèle. Un défi énorme mais que plusieurs réussissent. Cependant, chacun doit trouver des moyens de se démarquer afin non seulement de garder sa clientèle mais d'en attirer de la nouvelle.

L'AMDEQ, étant une organisation dynamique et proactive, cherche toutes sortes de moyens et d'opportunités d'améliorer son service aux membres. L'AMDEQ était à la recherche d'une entreprise de service qui pourrait

aider ses membres si ceux-ci désirent faire des changements au niveau de leur commerce. Une entreprise qui a l'expertise pour encadrer les membres qui désirent refaire l'aménagement, la mise en marché et la commercialisation lors de rénovation, d'ouverture ou de relocalisation. Une entreprise qui pouvait guider le commerçant dans chacune des étapes de l'aménagement mais aussi de les conseiller si le besoin s'en fait sentir. C'est à ce moment que notre entreprise, Stratécom inc. a eu le plaisir d'être choisi par l'AMDEQ pour ce service. Depuis trois ans, nous avons aidé des membres lors de rénovations ou d'implantation de leur commerce soit par un service à la carte ou sous la formule du « Tout inclus ».

Lors de récentes discussions et afin de renforcir le service d'aménagement, nous avons suggéré à l'AMDEQ la possibilité d'avoir une chronique qui traiterait de divers sujets qui pourrait aider ses membres à mieux connaître et comprendre les enjeux et l'importance d'une commercialisation forte, d'une stratégie marketing planifiée et d'un aménagement optimisé.

Cette chronique s'intitulera : STRATÉ-GIE & COMMERCIALISATION.

Cette chronique traitera de sujets tels : l'aménagement commercial, la mise en marché, le marchandisage, la commercialisation, le marketing, les tendances, les événements, la gestion, le service à la clientèle, la formation, la concurrence et bien d'autres sujets aussi importants soient-ils et qui peuvent avoir un impact sur chacun de vos commerces.

C'est donc avec un grand plaisir, au fil des publications du Trait d'Union, que nous vous informerons et guiderons dans vos réflexions stratégiques et commerciales.

Si, dans les mois à venir, vous envisagez rénover ou avez un projet de développement et auriez besoin de support pour votre projet, nous vous invitons à nous contacter et il nous fera grand plaisir de vous assister dans votre projet.

Nous vous souhaitons un bel automne et j'ai bien hâte de vous retrouver à la prochaine publication.

Sylvain Renaud StratéCom inc.

Sans frais: 1-866-466-6757







PROFIL D'ENTREPRISE

Dépanneur Comptoir BM, Léon Therrien : Service ! Service ! Service !

Léon Therrien, un entrepreneur né, mettant l'accent sur des valeurs familiales profondes, gère avec sa conjointe, Lyne, "Le Dépanneur Comptoir BM" à Granby, qu'il a acquis en 1989.

Bien avant l'avènement des Tim Hortons, M. Therrien a été proactif en ouvrant une boulangerie en 1992, afin d'offrir danoises, croissants, muffins et du bon café. Cinq ans plus tard, pour répondre à une autre demande forte de ses clients, il aménage une cuisine, en la confiant à Mme Nathalie Couture qui multiplie des dizaines de petits plats d'un prêt-à-manger, l'un des plus populaire et apprécié à Granby.

Au début, le commerce ouvrait à 6h30 du matin, mais maintenant, il ouvre à 4 heures. « Notre clientèle va des travailleurs d'usines à Granby, comme ceux qui vont à Montréal pour leur travail » de dire M. Therrien. « Mes employés sont heureux, où la bonne humeur et le plaisir règne le matin, la période la plus achalandée de la journée », d'ajouter le propriétaire.

Des clients réguliers prennent le temps de goûter un bon café, souvent des retraités qui puisent de la joie dans ce tourbillon d'activités. Si vous croyez que M. Therrien relaxe les fins de semaine : « Je le fais, c'est certain, car je prends la relève dans la cuisine ».

Pour ce qui est de ses employés, ils sont choyés en bénéficiant d'assurances collectives incluant les soins dentaires et pour certains les lunettes.

Ne cherchez pas M. Therrien pendant la saison estivale, il est sur un terrain de golf, un endroit où il s'amuse avec des amis, fournisseurs et souvent des clients. Mais, ne vous en faites pas, il nous confie que souvent il a des idées pour son commerce. Il opère avec son associé, Sylvain Chabot, le dépanneur Faubourg Desjardins.

En 2016, pour célébrer ses 60 ans, il va innover en procédant au réaménagement de ses deux commerces, afin d'offrir de nouveaux services. Il va regrouper toutes ses activités de cuisine au "Faubourg Desjardins" en ouvrant un nouveau service de traiteur. De plus, il a déjà négocié des ententes avec les usines et manufactures de Granby pour que ses produits de prêt-àmanger soient disponibles dans les machines distributrices.

Difficile d'entretenir une conversation continue dans son dépanneur, car Léon salue ses clients qui viennent puiser dans son inépuisable répertoire de blagues.

« Mes employés partagent avec plaisir cette atmosphère d'une grande famille enthousiaste et de bonne humeur pour donner du service et encore du service à notre clientèle », de conclure M. Therrien.



À la caisse : sourire et service !



Léon et Lyne sa conjointe, un couple dynamique



De délicieux repas préparés sur place par une cuisinière chevronnée



Pour du service, des produits exceptionnels, un seul endroit à Granby : Le dépanneur Comptoir BM



La pause café, facile avec le choix offert



En plus de profiter d'une police d'assurance tous risques protégeant les biens, les revenus et la responsabilité civile, obtenez des protections propres aux détaillants et grossistes du secteur de l'alimentation.

Vous possédez un véhicule commercial?

Vous pourriez bénéficier d'un avantage exclusif aux membres entreprises Desjardins et de nombreux rabais sur l'assurance de votre véhicule commercial.

En tant que membre de l'AMDEQ, vous profitez également d'un rabais de groupe exclusif!

Lundi au vendredi, de 8h à 20h

desiardinsassurancesentreprises.com



Coopérer pour créer l'avenir