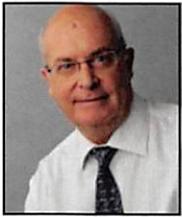


AMDEQ

Mars 2016 Année 15, Numéro 1



Message du Directeur général, Yves Servais

association des
marchands
dépanneurs
et épiciers
du québec

Trait d'union

Un agenda chargé pour 2016

L'élection du nouveau gouvernement libéral à Ottawa nous permet de relancer le dossier des frais sur les cartes de crédit. Les projets de loi québécois, dont celui de la commercialisation des vins québécois dans les épicerie et dépanneurs et sans oublier l'épineuse question de la gestion de la consigne font partie de nos priorités et sont déjà à l'ordre du jour.

L'AMDEQ, dès le mois de janvier, a pris les devants pour relancer le dossier des taux d'utilisation des cartes de crédit. Le NPD et le Bloc Québécois nous ont réitéré leur appui. Ces deux formations politiques exhortent maintenant les libéraux fédéraux de respecter la position favorable qu'ils avaient démontrée lorsqu'ils étaient dans l'opposition.

Nous avons fait parvenir plusieurs lettres aux ministres concernés et nous espérons que le nouveau gouvernement Trudeau va régler cette question qui cause des pertes financières importantes pour les détaillants.

Le ministre québécois des Finances a tenu à la mi-février des consultations relativement à la mise en marché des vins québécois. L'AMDEQ a présenté un mémoire en faveur de ce projet de loi et a insisté pour que les cépages et les millésimes soient indiqués sur les bouteilles de vins vendus dans le réseau de l'alimentation. L'AMDEQ est prête à s'impliquer dans ce nouveau marché lorsque celui-ci sera légalisé et ce, tout comme nous l'avons fait, et avec succès d'ailleurs, avec la promotion et la commercialisation des bières de microbrasseries québécoises.

Quant au dossier de la gestion de la consigne des contenants à remplissage unique, nous avons rencontré aux cours des derniers mois, à deux reprises, le cabinet du Ministre David Heurtel, à ce sujet. Nous avons également échangé avec d'autres associations et organismes impliqués dans ce dossier. Nous souhaitons une décision équitable pour nos membres.

Nous avons amorcé la session hiver-printemps des cours de francisation auprès de nos membres d'origine asiatique. Plusieurs de ceux-ci poursuivent ou entreprennent des démarches de francisation volontaire; ce qui démontre leur volonté de s'intégrer à la société québécoise. Une réalisation dont nous sommes bien fiers.

Enfin, nous reviendrons à la charge dans le dossier de la réglementation sur les boissons alcooliques auprès du Ministre de la Sécurité publique afin de s'attaquer à certains irritants de la loi sur les permis d'alcool comme par exemple: les promotions croisées utilisant la bière comme produits d'attrait et qui enfreignent le règlement du prix minimum, l'obligation de cadenasser les produits alcooliques en dehors des heures d'exploitation du permis et la libéralisation des heures d'exploitation du permis d'épicerie.

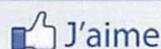
Sommaire

- ◆ Message du Directeur général
- ◆ La consigne, la loi sur le tabac et la commercialisation des vins québécois
- ◆ Dossier des taux d'utilisation des cartes de crédit
- ◆ Concours AMDEQ/Frito Lay Super Bowl 2016 :
 - noms des gagnants
- ◆ La Personnelle publiereportage :
 - importance du déneigement
- ◆ Chronique Stratécom
- ◆ Profil d'entreprise:
 - Marché du Domaine
- ◆ Jolicoeur Lacasse :
 - les obligations de l'employeur



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



ACTIONS POLITIQUES

La consigne, la loi sur le tabac et la commercialisation des vins québécois

Monsieur André Drolet, adjoint parlementaire de la ministre responsable des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Allègement réglementaire et du Développement économique régional et député de Jean-Lesage a rencontré mardi le 23 février, M. Yves Servais, directeur général de l'AMDEQ. Au début de chaque année, lors de la rentrée parlementaire, M. Drolet reçoit nos demandes et nos commentaires face à son gouvernement.

Parmi les sujets abordés, notons le dossier de la consigne. Nous avons fait part au député, que nous souhaitons une solution raisonnable et équitable. L'AMDEQ réclame que le mi-

nistre David Heurtel prenne le temps d'entendre toutes les parties impliquées afin que la ou les solutions qui seront retenues par le ministère tiennent compte de la réalité du marché actuel et que ces dernières ne favorisent pas les grandes surfaces au détriment des petites surfaces, des réseaux corporatifs au détriment des détaillants indépendants.

M. Servais a tenu à remercier M. Drolet relativement aux changements apportés lors de l'adoption de la loi 44, notamment que le propriétaire ne perde pas son permis à la première offense, mais seulement s'il y a récidive et que le client est tenu de présenter une carte d'identité à l'achat de produits du tabac.

Il a conclu la rencontre en mentionnant que l'AMDEQ est favorable et

soutient le projet de loi 88 visant à faciliter la commercialisation et la promotion des vins québécois. Il mentionne que l'AMDEQ est prête à s'engager dans ce projet afin de soutenir les viculteurs québécois, tout comme elle l'a fait et le fait encore pour ce qui est de la commercialisation des bières des microbrasseries québécoises.



M. Yves Servais, directeur général de l'AMDEQ, M. André Drolet, député de Jean-Lesage.

AMDEQ RELANCE LE DOSSIER DES TAUX D'UTILISATION DES CARTES DE CRÉDIT

L'AMDEQ demande aux libéraux fédéraux de légiférer afin que les taux d'utilisation des cartes de crédit soit diminués. De passage à Trois-Rivières, au Dépanneur Harnois, propriété de M. Carl Caron, M. Yves Servais a remis à M. Robert Aubin, député néo-démocrate, un mémoire qui présente les démarches et demandes de notre association dans ce dossier.



M. Robert Aubin, député NPD, M. Yves Servais, directeur général de l'AMDEQ, M. Carl Caron, Gestion Carl Caron, Trois-Rivières.

Il a tenu à remercier le NPD pour leur appui accordé au cours des dernières années. Dans son document, l'AMDEQ soutient que lorsque les libéraux étaient dans l'opposition, à trois reprises, ils s'étaient prononcés en faveur de projet de loi privés ou de motions qui demandaient une diminution significative des taux d'utilisation des cartes de crédit. Il a rappelé l'implication de la sénatrice libérale Pierrette Ringuette qui a présenté à deux reprises des projets de loi réclamant la fixation d'un taux de 0,5% mais, étant confrontée à la majorité conservatrice au Sénat, ses projets de loi furent battus. Lors d'un autre vote portant sur la motion M-574 du NPD, le nouveau premier ministre, Justin Trudeau et plusieurs ministres actuels avaient voté en faveur.

MM. Servais et Aubin demandent maintenant à M. Bill Morneau, ministre des Finances, d'inclure dans son premier budget, les dispositions nécessaires pour corriger cette situation, d'autant que ces changements ne coûteront pas un cent au Trésor canadien. L'AMDEQ a fait parvenir son mémoire aux autres formations politiques.

ACTIONS POLITIQUES (suite)

Mme Linda Lapointe ouvre la marche; un pas dans la bonne direction

L'AMDEQ est heureuse de l'engagement concret qu'a pris Mme Linda Lapointe, députée libérale de Rivière-des-Milles-Îles, en déposant un projet privé visant la diminution significative des taux d'utilisation des cartes de crédit.

M. Yves Servais, directeur général de l'AMDEQ, rappelle que Mme Linda Lapointe a œuvré dans le secteur de l'agroalimentaire plus de 25 ans, en occupant différents postes de gestion dans une épicerie Provigo.

Cette longue expérience l'a certes sensibilisée davantage aux pertes de revenus actuels qu'encaissent les détaillants en raison des taux d'utilisation élevés des cartes de crédit. Elle affirme que son initiative cadre bien avec ses valeurs politiques; aider la classe moyenne en portant une attention à tous les petits détaillants

qui oeuvrent dans le secteur de l'alimentation. M. Servais affirme que son geste va certes influencer les ministres et députés libéraux du Québec à voter pour un projet qui pourrait ramener les taux à 0.5 %. L'AMDEQ a bien l'intention d'entreprendre des démarches pour qu'elle puisse recevoir le soutien de ses collègues députés.

Nous sommes heureux de constater que Mme Lapointe est conséquente des positions prises par son parti, à différentes occasions dans le passé, lorsqu'il était dans l'opposition.

Après avoir reçu le soutien du Nouveau Parti Démocratique et de celui du Bloc Québécois, l'annonce de la députée libérale nous permet d'entrevoir une certaine avancée dans le dossier des frais sur les cartes de crédit; en tout cas, nous l'espérons, surtout après toutes les démarches que l'AMDEQ a fait lors des derniers mois pour sensibiliser les politiciens des différents partis politiques. Nous

avons même rencontré le député conservateur de Lévis, M. Steven Blaney et ce, même si son parti ne s'était pas montré très favorable à vouloir réglementer les taux d'acceptation des cartes de crédit lorsqu'il était au pouvoir.



Mme Linda Lapointe, députée de Rivière-des-Milles-Îles, est entourée de M. Yves Servais, directeur général de l'AMDEQ et de M. Raymond Guillet, directeur du développement de l'Association.

Et les vins québécois sur nos tablettes

En appui au projet de loi 88, l'AMDEQ a fait parvenir un mémoire aux membres de la commission parlementaire qui ont procédé à une consultation relativement à ce projet de loi qui porte sur la commercialisation des vins québécois. M. Servais, dans son document, a exprimé son accord à l'initiative du gouvernement

de favoriser la commercialisation des vins québécois dans le réseau des épiceries et des dépanneurs. Il a mentionné que l'AMDEQ entend s'impliquer dans la promotion des vins québécois, tout comme elle l'a fait, avec succès, dans la promotion des bières des microbrasseries québécoises.

Le directeur général de l'association aimerait également que le ministre autorise l'identification des cépages et millésimes sur les bouteilles de vin disponibles pour le réseau de l'alimentation, comme il le réclame depuis quelques années. Il est inconcevable et difficile à comprendre qu'il est interdit d'afficher les cépages des raisins sur les bouteilles de vins alors que pour les autres produits alimen-

taires, le manufacturier est obligé, par règlement, d'indiquer l'ensemble des ingrédients entrant dans la fabrication de ces produits.

Côté distribution, l'AMDEQ est claire : « Nous ne sommes pas favorables que cette tâche soit confiée à de grands distributeurs. » d'affirmer M. Servais, en ajoutant : « Nous souhaitons le moins d'intermédiaire possible entre les producteurs de vins et les détaillants. »

Tout comme la majorité des participants à cette consultation, il exige une date butoir pour l'adoption de la loi. « Dans le cadre de la session en cours » d'ajouter M. Servais, en espérant que le ministre des Finances l'annonce lors du prochain budget québécois.



CONCOURS AMDEQ/FRITO LAY — Dans le cadre du Super Bowl 2016

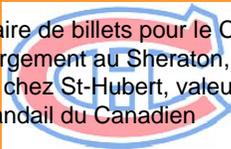


Pour clore notre activité promotionnelle du Superbowl 2016 en collaboration avec Frito Lay, vous trouverez ci-après les noms des gagnants.

L'activité consistait à installer un étalage spécial des produits vedettes, soient le Doritos Ketchup XL et le Lay's/Wavy chocolat, combiné à un étalage de produits Pepsi-Cola. Prendre une photo de vos étalages et nous l'acheminer par courriel.

Pour ce qui est du gagnant du prix principal, il s'agit de : **Au Coin de Bonne Heure**, de St-Hyacinthe. Ce dernier se méritait :

- Une paire de billets pour le Canadien de Montréal
- L'hébergement au Sheraton, Centre-ville
- Repas chez St-Hubert, valeur de 75 \$
- Un chandail du Canadien



Le tout représentait une valeur d'environ **650 \$**.



Les trois autres gagnants se méritaient un ensemble de cartes cadeaux d'une valeur de 100 \$ chacun (50 \$ à la SAQ et 50 \$ chez St-Hubert). Il s'agit :

- Dépanneur St-André, *Rivière-du-Loup*
- Marché Royal, *Trois-Rivières*
- Au Centre du Bon Marché, *St-Alexis-des-Monts*

Nous sommes bien satisfaits de ce concours et nous avons l'intention de répéter l'expérience lors d'autres thématiques ou lancement d'innovations de la part de Frito Lay.

Le but de ces promotions ou concours est de créer de l'activité commerciale en magasin pour faire croître les ventes, non seulement chez les détaillants participants mais aussi, par le fait même, dans l'ensemble du réseau AMDEQ et ça fonctionne!

Effectivement, selon nos statistiques de ventes, pour les deux premières périodes de l'année, la croissance était au rendez-vous. Sûrement que cette activité a contribué à cette croissance, ce qui n'est pas évident pour cette période de l'année. Comme mentionné, nous récidiverons sûrement en cours d'année et nous espérons que vous serez encore plus nombreux à participer à ce genre d'activités promotionnelles.

Merci et félicitations à tous les gagnants et participants pour votre implication !



La Personnelle + l'Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec =
la bonne combinaison pour vos besoins en assurances auto et habitation

Votre Association a choisi les avantages de La Personnelle. Découvrez pourquoi **96%*** de nos clients renouvellent leur contrat année après année.



Demandez une soumission et comparez

1 888 476-8737



lapersonnelle.com/amdeq

*Source: Rapport de suivi de groupe, septembre 2015.
La Personnelle désigne La Personnelle, assurances générales inc.
Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer.



laPersonnelle

Assureur de groupe auto, habitation
et entreprise

Déneigement : des conseils pour éviter une avalanche de problèmes

L'hiver québécois est synonyme de neige. Trop souvent, les importantes accumulations apportent leur lot d'infiltrations d'eau ou encore d'effondrements de toitures et de piscines hors-terre. En plus de représenter un danger pour les gens qui circulent près de la maison, ces bris peuvent être très coûteux pour le propriétaire.

Les experts en sinistres et conseillers en prévention de La Personnelle, l'assureur de groupe auto et habitation de l'Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec (AMDEQ), vous donnent ici quelques conseils pour vous éviter de sérieux désagréments.

Gare à la neige ou à la glace sur la toiture

Des précipitations abondantes de neige, suivies de pluie et ensuite de gel, représentent le parfait scénario pour accentuer le poids sur les couvertures et augmenter les risques d'affaissements ou d'effondrement. La fonte des barrages de glace, quant à elle, produit de l'eau qui peut s'introduire sous les bardeaux, puis s'infiltrer dans la maison.

Il importe donc d'accorder une attention particulière aux accumulations de neige ou de glace dépassant 70 cm (soit un peu plus de deux pieds). Les toitures voûtées ou arrondies sont aussi à surveiller, surtout si la charge de neige n'est pas répartie uniformément.

Quand s'inquiéter !

S'il y a des fissures qui apparaissent sur les murs intérieurs.

Si les portes intérieures s'ouvrent difficilement ou se coincent.

S'il y a déformation du plafond.

S'il y a des signes d'infiltration à l'intérieur : gouttelettes, taches d'eau, etc.

Si la résidence a un historique de problèmes.

Comment déneiger ?

Le déneigement d'une toiture comporte des risques pour la sécurité, surtout à proximité d'installations électriques. Voilà pourquoi La Personnelle recommande à ses clients de faire appel à un expert disposant d'un équipement approprié et d'une licence de la Régie du bâtiment du Québec.

Protéger votre piscine hors-terre

Les piscines hors-terre sont avant tout conçues pour supporter les pressions latérales produites par le poids de l'eau. Elles sont plus vulnérables aux pressions verticales. Pour cette raison, votre piscine ne doit jamais être entièrement ensevelie sous la neige. D'autant plus qu'au printemps, la neige prend de l'expansion en devenant un bloc de glace, ce qui peut endommager les matériaux de la piscine. D'où l'importance de déneiger votre piscine adéquatement.

Quoi faire ?

Dégagez la margelle sur le pourtour de la piscine à l'aide d'une pelle de plastique pour ne pas égratigner la bordure.

Évitez de marcher sur la margelle pour ne pas affaiblir la structure.

Enlevez la neige dans et sur le devant de l'écumoire pour éviter que la neige n'y pénètre et ne la fende en prenant de l'expansion.

Ne déneigez pas la piscine de l'intérieur ; la neige ou la glace pourrait céder sous votre poids.

Des protections rassurantes

La Personnelle offre à ses clients toutes les protections nécessaires et adéquates contre les dommages causés à leur piscine hors-terre ou à leur toiture en raison de la neige ou de la glace.

*Pour obtenir plus de détails sur ces protections ou pour demander une soumission, rendez-vous sur lapersonnelle.com/amdeq. Si vous préférez parler à un agent, composez le **1 888 476-8737**.*

Qui peut vous aider ?

Association des Maîtres Couvreur du Québec (www.amcq.qc.ca).

Régie du bâtiment (www.rbq.gouv.qc.ca)

Association des commerçants de piscines du Québec (www.acpq.com)

La Personnelle désigne La Personnelle, assurances générales inc.

Ces conseils sont fournis à titre purement indicatif et ne constituent ou ne remplacent pas ceux d'un expert en la matière. Toute vérification faite suite au présent document devra être effectuée en toute sécurité et, au besoin, être exécutée par une personne expérimentée et habilitée dans le domaine. La Personnelle, assurances générales inc. se dégage de toute responsabilité qui pourrait en découler.

Les clauses et modalités relatives aux protections décrites sont précisées au contrat d'assurance. Certaines conditions et exclusions s'y trouvent.

StratéCom
Stratégie et commercialisation



Comme mentionné dans la chronique précédente, le secteur du commerce de détail est en pleine effervescence et en pleine mutation. Fermeture de magasins, acquisition importante, réduction ou agrandissement des surfaces commerciales, investissement dans les stratégies d'expansion, de marketing et réorganisation importante de l'aménagement des magasins. Tous ces changements mettent automatiquement une pression supplémentaire sur les commerces de petite surface tels que les dépanneurs ou épiceries. La conjoncture économique et les grands changements du secteur obligent des réflexions importantes.

Dans les circonstances, les propriétaires de petites surfaces doivent s'assurer de bien se positionner face à leurs concurrents. De quelle façon peut-il se démarquer, améliorer leur position commerciale et continuer d'être compétitif ? Évidemment, le service à la clientèle est la pierre angulaire de toute base commerciale. Cependant, il y a deux aspects tout aussi importants : l'environnement commercial et l'expérience client.

Qu'est-ce qui fera la différence et permettra au commerçant d'atteindre ses objectifs : **l'Aménagement commercial.**

Cet aspect est souvent négligé et très sous-estimé. Pourquoi ? Pour des raisons financières bien sûr mais parce que l'on pense que notre aménagement actuel est maximiser et adéquat. Il a été prouvé que lorsqu'un commerçant refait l'aménagement de son commerce, l'impact sur l'augmentation des ventes et des revenus est de 30%.

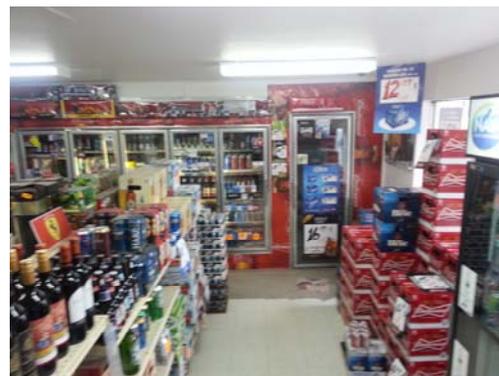
Lorsque le processus de réflexion débute, à savoir si le commerçant devrait ou pas procéder à des changements, plusieurs questions se posent : Qu'est-ce que vous devez changer pour optimiser votre commerce ? Quels objectifs devez-vous vous fixer ? Combien faudrait-il que vous investissiez afin d'améliorer celui-ci ? Quel serait le budget réaliste à l'accomplissement de votre projet ? Quelles sont les étapes pour un projet maximal et bien planifié ? Quel concept mettre en place ? À qui vous pouvez vous adresser pour vous aider dans votre réflexion et la mise en place du projet ?

Pour répondre à toutes ces interrogations, l'AMDEQ a les ressources qui peuvent donner à ses membres l'encadrement nécessaire à l'élaboration et la mise en place d'un projet d'aménagement efficace et optimal. L'aménagement de son commerce est une décision importante pour sa stratégie commerciale et de développement. C'est pourquoi il faut s'assurer de mettre tout en œuvre pour atteindre les objectifs.

Nous profitons de l'opportunité pour vous souhaiter une Année 2016 prospère et pleine de projets.

Sylvain Renaud

Président-directeur général de StratéCom inc.



Transformation intérieure et extérieure d'un commerce **avant** les travaux.



Transformation du même commerce **après** les travaux.

PROFIL D'ENTREPRISE

Marché du Domaine

Un succès de la francisation et d'intégration régionale

Mme LIN LI et M. KE FANG avec leur fille aînée Janey ont quitté la Chine en 1998 et ont pris la direction de Montréal. Dès son arrivée, Mme LIN LI s'est inscrite à des cours de francisation, et ce dans le cadre du programme COFI, soit le Centre d'orientation et de formation des immigrants, sous la supervision du ministère de l'Immigration. Cette expérience a duré 6 mois. Ayant travaillé dans le secteur des finances dans son pays natal, elle est retournée aux études pendant trois ans pour obtenir un baccalauréat en administration et ainsi réintégrer le marché du travail.

Durant cette période, son conjoint travaillait dans le secteur des communications.

Un nouveau défi

Grâce à une amie asiatique, le couple chinois est informé qu'un dépanneur à St-Jérôme, dans les Laurentides, au nord de Montréal est à vendre, **Le Marché du Domaine**. Mme LIN LI et M. KE FANG n'ont pas hésité et ont décidé de relever ce défi de taille.

Depuis qu'ils l'ont acquis, ce dépanneur a été complètement transformé. Chaque pied carré de la superficie du commerce a été calculé pour y disposer sur des comptoirs modernisés les produits que les clients recherchent : une véritable petite épicerie de quartier.

La clef du succès

Les deux asiatiques ont misé sur un service à la clientèle personnalisé tout en profitant quotidiennement d'une véritable immersion francophone pour compléter leur apprentissage du français. Ce couple actif et à l'avant-garde a procédé à des changements importants dans leur commerce, un frigidaire de bières moderne bien situé à l'entrée du commerce face à un autre comptoir où l'on y retrouve des bons vins connus. Mme LIN LI a pris le temps de concevoir l'affichage qui indique où sont localisés les produits offerts dans le commerce et les plafonds ont été repeints et l'éclairage renouvelé.

Ce couple a consacré des milliers d'heure depuis l'achat du dépanneur en 2008, travaillant 7 jours sur 7, et presque 365 jours par année pour construire leur commerce qui est la source de motivation et de fierté.

Une famille unie

Mme LIN LI et M. KE FANG sont fiers de leur fille aînée, Janey, qui s'est inspirée de leur courage et de leur détermination pour apprendre le français et l'anglais, ce qui lui permet de suivre des études universitaires. Quant à leur fils, Maxime, il complète son primaire et excelle au piano, c'est un artiste né.

Malgré ses études, Janey trouve du temps pour aider ses parents dans leur commerce.

L'AMDEQ les félicite

En septembre dernier, lors du congrès an-

nuel, l'AMDEQ leur a décerné une plaque pour souligner tous les efforts qu'ils ont déployés pour leur implication à notre association et leur intégration à la société québécoise. Cet hommage les a stimulés davantage d'être de bons entrepreneurs dans leur milieu et poursuivre leurs actions pour améliorer leur service à la clientèle. Ce couple avant-gardiste a également reçu un certificat de francisation, une récompense méritée pour leurs efforts.

FÉLICITATIONS !!!



Le couple asiatique a reçu un certificat de francisation.



Ce dépanneur a été transformé en une véritable petite épicerie de quartier.



KE FANG est fier de son comptoir de vin.



Mme LIN LE et son conjoint M. KE FANG, encadrent leur fils Maxime et leur fille Janey.

normes du travail

Les obligations de l'employeur



Par Me Andréanne Maurice | Dans cette chronique, nous traiterons de certaines obligations qui incombent aux employeurs relativement aux normes du travail applicables aux salariés.

La Loi sur les normes du travail prévoit plusieurs dispositions minimales auxquelles vous ne pouvez pas déroger. Mais attention! Cette loi ne s'applique pas nécessairement à tous vos employés puisque les cadres supérieurs ne sont visés que par quelques dispositions uniquement. Voici en rafale quelques dispositions importantes.

- Si vous payez vos salariés au salaire minimum, vous ne devez pas oublier que celui-ci sera augmenté à 10,75\$/l'heure à compter du 1er mai 2016.
- La semaine normale de travail prévue étant de 40 heures, toute heure effectuée en surplus est habituellement compilée comme étant une heure supplémentaire et doit être rémunérée avec la majoration de 50%.   noter que le salarié rémunéré sur une base hebdomadaire ou annuelle, avec lequel il n'a pas été préalablement convenu du nombre d'heures de travail à effectuer par semaine ni de taux horaire, n'aura pas droit au paiement des heures supplémentaires, en s'assurant toutefois que le salaire minimum et sa majoration, le cas échéant, soient respectés. Il vaut mieux s'assurer que tous ces éléments sont présents afin d'éviter de recevoir une réclamation pour des heures supplémentaires effectuées.
- Saviez-vous qu'au total huit (8) jours fériés chômés et pay s sont prévus pour vos salariés, soit sept (7) jours fériés fixés dans la Loi sur les normes du travail, en plus de celui du 24 juin dans la Loi sur la fête nationale. Ces journées sont dues à tous les salariés, qu'ils soient inscrits à l'horaire ou non. Toutefois, l'indemnité à être payée aux salariés peut parfois différer puisqu'elle représente 1/20 du salaire gagné au cours des quatre semaines complètes de paie précédant le congé. Si le salarié doit travailler lors de ce jour férié, il a droit en plus du salaire obtenu pour sa journée de travail à l'indemnité mentionnée ci-haut ou, à la demande du salarié, à un congé compensatoire d'une journée, pris dans les trois semaines précédant ou suivant le jour férié.
- Si vous exigez que vos salariés portent des vêtements qui les identifient à votre entreprise dans le cadre de leur travail, la Loi vous oblige à les fournir gratuitement. Quant aux coûts de l'usage ou de l'entretien, vous ne pouvez exiger une somme d'argent qui aurait pour effet que le salarié reçoive moins que le salaire minimum.
- C'est la Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité du travail (CNESST) qui est responsable de l'application de la Loi. Elle veille à l'information du public, reçoit les plaintes des salariés et peut poursuivre l'employeur lorsque des droits n'ont pas été respectés et que des sommes d'argent sont dues. Dans ce dernier cas, la CNESST représente, sans frais, les salariés dont les plaintes sont retenues.

Parce qu'il est important pour l'employeur de respecter les normes du travail pour éviter d'avoir des plaintes à ce sujet, notre équipe de droit du travail et de l'emploi est en mesure de vous conseiller.

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, **Andréanne Maurice** Avocate
andreeanne.maurice@jolicoeurlacasse.com

Affiliations internationales
PLG International Lawyers
Lawyers Associated Worldwide

**jolic ur
lacasse**
AVOCATS

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