

### MESSAGE DE LA DIRECTION



Nos représentants ont récemment terminé, en novembre, la remise de ristournes aux membres pour le deuxième semestre de notre année financière se terminant le 30 juin 2021. Pour l'ensemble de l'année financière 2020-2021, c'est près de **1 200 000 \$ de ristournes** qui ont été redistribuées aux membres; c'est un montant record et nous en sommes ravis. Bien que l'année 2020-2021 ait comporté son lot de problèmes dû à la pandémie du COVID-19, normes sanitaires contraignantes, pénurie de main d'œuvre et problèmes d'approvisionnement, les dépanneurs ont quand même bien su tirer leurs épingles du jeu et les ventes étaient au rendez-vous.

*Face à cet excellent résultat, M. Louis Tremblay, président du Conseil d'administration de l'Association et moi-même désirons vous remercier sincèrement pour votre confiance et votre fidélité envers l'AMDEQ.*

Nous espérons qu'avec l'arrivée de 2022, nous pourrons nous débarrasser, une fois pour toute, des problèmes causés par la pandémie et retrouver un climat plus favorable pour l'exercice de vos opérations commerciales. Quant à la direction de l'Association, nous continuerons à surveiller les menus législatifs des différents gouvernements, provincial et fédéral, et s'assurer que les intérêts des dépanneurs soient pris en compte par ceux-ci.

Le tout premier dossier d'actualité de l'année sera sûrement celui de la consigne car le gouvernement du Québec devrait dévoiler en tout début d'année son projet de règlements en lien avec le nouveau système de la consigne élargie. Nous aurons alors une idée du modèle opérationnel qu'entend mettre en place le gouvernement pour gérer les contenants consignés.

Nous espérons également qu'après presque deux ans de pandémie, nous pourrons finalement tenir notre **congrès annuel**; celui-ci est prévu pour les **16 et 17 septembre 2022** au Centre des congrès de Saint-Hyacinthe.

**Ceci dit, au nom du Conseil d'administration, du personnel de la direction et de tous les représentants de l'Association, nous vous offrons sincèrement nos meilleurs vœux pour le temps des Fêtes, passez du bon temps avec votre famille et vos proches. Nous vous souhaitons également le meilleur des succès en affaires pour 2022 !**

#### Sommaire

- ◆ Message de la Direction
- ◆ Dossiers politiques  
- Boudeweel, Affaires publiques
- ◆ Dossier tabac  
- Mise en garde période Fêtes
- ◆ Congrès 2022  
- 16 et 17 septembre
- ◆ Dossier fournisseur  
- Voltimage/RELX
- ◆ Profils d'entreprises  
- Dépanneur Artel  
- Fraîcheurs du Marché
- ◆ Dossier service aux membres  
- Impression de pastilles SAQ  
- Mise en marché vins québécois
- ◆ Publi-reportage  
- La Personnelle
- ◆ Conseil d'administration  
- Marie-Michèle Langlois
- ◆ Gagnants promotions Frito  
- Miss Vickie's  
- Doritos



**Louis Tremblay**  
Accommodation Chalou  
Président du Conseil  
d'administration



**Yves Servais**  
Directeur général  
AMDEQ



JOYEUX TEMPS  
DES FÊTES !

*L'Équipe AMDEQ*

# DOSSIERS POLITIQUES

En octobre dernier, nous avons retenu les services de la firme **Boudeweel Affaires publiques et gouvernementales** pour nous donner un coup de main dans nos principaux dossiers avec les gouvernements. Ils soutiennent l'action et les revendications de l'association au bénéfice de ses membres.

Nous avons tenu quelques rencontres de stratégie et d'orientation avec eux afin de valider nos priorités pour l'année qui vient, et pour définir un plan d'action.



Au niveau du gouvernement du Québec, nous surveillons, bien entendu, la mise en place du nouveau modèle de gestion opérationnel de la consigne élargie. Nous suivrons également avec intérêt tout ce qui touche à la vente et la publicité de l'alcool, un enjeu incontournable. Tandis que la réglementation est plus permissive, nous devons nous assurer que d'autres secteurs vendant des boissons alcoolisées n'empiètent pas sur les pratiques de notre industrie. Nous devons nous assurer que le gouvernement maintienne en place des règles et fasse respecter la nouvelle réglementation en matière de livraison de l'alcool.

En matière de publicité et de promotion des produits alcoolisés, nous sommes toujours en attente que le travail reprenne sur la réforme des règles et nous faisons pression sur le gouvernement pour que le dossier, freiné par la pandémie, soit remis à l'avant-scène.

L'AMDEQ suivra avec intérêt les changements qui pourraient éventuellement survenir relativement à la réglementation de la vente des cigarettes électroniques. Déjà en juillet dernier, Santé Canada a réglementé le taux de nicotine dans le liquide de vapotage. Suite aux consultations sur les arômes de ces mêmes liquides qui ont pris fin en septembre dernier, nous nous attendons à ce que Santé Canada légifère également sur ceux-ci au cours des prochains mois. De plus, suite à une étude de l'INSPQ sur ce même sujet, on s'attend aussi à ce que Santé Québec réglemente prochainement les arômes des liquides de vapotage.

Face au gouvernement fédéral, nous revenons à la charge dans le dossier des frais de carte de crédit. Nous écrirons très prochainement à la ministre des Finances afin de plaider notre cause, en collaboration avec d'autres associations d'affaires qui ont un intérêt semblable au nôtre. Une de nos demandes sera, au moins, d'enlever les taxes sur les frais de carte de crédit qui font en sorte que nous sommes doublement pénalisés. Nous proposerons aussi un taux d'interchange fixe.



Nous nous occuperons aussi du dossier de la francisation en entreprise, qui représente des défis principalement dans la grande région de Montréal.



## Mise en garde pour la période des Fêtes

### Vente de tabac aux mineurs

Tout comme la période estivale, le temps des Fêtes est une période de l'année où les inspecteurs du tabac sont très présents dans le marché pour effectuer des visites de conformité auprès des détaillants relativement à la vente de tabac aux mineurs.

En cette période de fort achalandage, n'hésitez pas à sensibiliser de nouveau vos employés à l'importance de « **bien carter** » toute personne qui semble avoir moins de 25 ans et qui désire acheter des produits dont la vente est interdite aux mineurs, plus particulièrement des cigarettes et autres produits ou accessoires de tabac. Insistez auprès de vos employés pour qu'ils accroissent leur niveau de vigilance, surtout en ce moment où le port du masque est encore obligatoire.



### LA PRÉVENTION, C'EST GAGNANT

Ceci dit, nous désirons de nouveau vous rappeler que **la mise en place d'une série de mesures de sensibilisation** demeure essentielle pour favoriser le respect et l'application des différentes dispositions de la loi sur le tabac dans votre commerce. De plus, cela vous permettra de vous défendre adéquatement en cour si vous décidez de contester un avis d'infraction relativement à la vente de tabac à un mineur. Vous aurez alors des preuves pour appuyer votre argumentaire.

Si vous mettez en pratique l'ensemble des mesures suivantes, vous serez en meilleure posture pour invoquer une défense de « **diligence raisonnable** » et ainsi être acquitté d'une infraction relativement à la vente de tabac à un mineur.

La présence de directives claires et appropriées transmises à vos employés par un moyen de communication efficace:

- Formule « Politique d'entreprise »
- Formule « Contrat d'employé »
- Formule de rappel

La mise en place d'un système d'application de contrôle et de supervision des directives des employés:

- Rapport de visite de client-mystère « Garda »
- Formule de visionnement vidéo

L'existence d'un programme de formation spécialisée et d'entraînement du personnel:

- Attestation de la formation « Montrez vos cartes » ou « Nous cartons »

La possibilité de sanctions administratives graduées pour inciter vos employés à respecter la loi et les directives:

- Formule de manquement et d'avertissement

L'utilisation d'équipement adéquat:

- Système de caisse enregistreuse demandant une pièce d'identité lors de l'achat de produits du tabac

Tous ces directives et/ou formulaires vous sont accessibles gratuitement dans notre « **Manuel du détaillant responsable** ».

*En collaboration avec la firme « GARDA », l'AMDEQ, pour 2022, dégagera à nouveau des fonds pour offrir gratuitement une visite de client-mystère aux membres qui auront de l'intérêt pour s'inscrire à un programme de trois visites de client-mystère avec Garda.*

Ceci dit, sachez que, selon ce que nous rapportent nos représentants et les cas de jurisprudence que nous avons en main, plusieurs de nos membres ont réussi à se faire acquitter suite à une infraction relative à une vente de tabac à un mineur. Ces derniers ont réussi, souvent de façon convaincante, à invoquer la clause de « diligence raisonnable » et ce, grâce à l'utilisation des recommandations, des mesures et des documents du « **Manuel du détaillant responsable** ».



## CONGRÈS AMDEQ 2022

Prenez note que si la pandémie du COVID-19 est bel et bien derrière nous en 2022, nous pourrons tenir notre congrès, sans contraintes sanitaires, dans une ambiance conviviale et chaleureuse, qui est la caractéristique de notre évènement, celui-ci aura lieu au Centre des congrès de Saint-Hyacinthe les **16 et 17 septembre**



## Protégez votre sécurité financière avec MRa

MRa, Cabinet en assurance de personnes est fier d'être mandaté par l'**Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec (AMDEQ)** afin d'offrir un programme d'assurance de personnes aux membres de l'association, pour les propriétaires de dépanneurs et épiciers indépendants ainsi qu'à leurs employés au besoin.

### Nos protections

- Assurance salaire (assurance invalidité)
- Assurance vie
- Assurance décès accidentel, mutilation et fracture
- Soins médicaux (y compris assurance voyage et télémédecine)
- Assurance médicaments

### À propos de nous

MRa, Cabinet en assurance de personnes est le plus important cabinet spécialisé au Québec dans les programmes d'assurance personnalisés au bénéfice d'associations, de regroupements ou de corporations professionnels.

À titre de courtier-administrateur, MRa assiste l'assuré à toutes les étapes de son contrat d'assurance auprès de l'assureur.

SRM579-23

Pour en savoir plus, communiquez avec nous

1 800 363-5956 / 514 329-3333

info@cabinetmra.com

**MRa**  
Cabinet en assurance  
de personnes

cabinetmra.com

Nouveautés en cigarettes électroniques avec



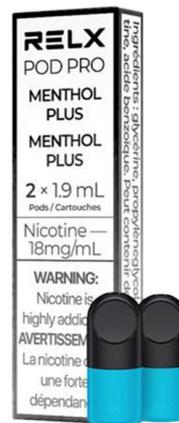
## KIT DE DÉPART RELXKIT

# 292,50 \$

30 CAPSULES : 15 RELXPODTB20 + 15 RELXPODMT20

30 VAPOTEUSES : 10 RELXEDBK + 4 RELXEDWT + 4 RELXEDRD + 4 RELXEDGR + 4 RELXEDNP + 4 RELXEDBLG  
(équivalent à 30 vapoteuses gratuites)

Présentoir inclus



MENTHOL PLUS RELXPODMT20



TABAC RICHE RELXPODTB20

## 6,49 \$

1 vapoteuse + cable USB

Vendant 9,99 \$

(35% de marge + 3% AMDEQ)

## 9,75 \$

2 cartouches de recharge

Vendant 13,99 \$

(30% de marge + 3% AMDEQ)

## Dépanneur Artel

### Dépanneur de quartier authentique



« Choisis un travail que tu aimes, et tu n'auras pas à travailler un seul jour de ta vie ». Quiconque passe la porte du dépanneur Artel, situé dans le quartier Dorion-Gardens, et rencontre sa copropriétaire ne peut faire autrement que de penser à cette sage parole de Confucius. Et se dire qu'il devrait peut-être appliquer ce principe de vie que – de toute évidence mais sans le clamer – madame Yu Qing Tan pratique au quotidien.

« J'ai choisi de m'installer ici il y a trois ans parce que j'aimais le quartier », annonce tout de go celle qui accorde une entrevue à *Trait d'union* entre les passages de clients et les livraisons de fournisseurs. Le dépanneur existait depuis 60 ans. Le couple a donc fait divers travaux dans le local, notamment en changeant les planchers, en se procurant des « frigos tout neufs » et en remplaçant le compresseur de la chambre froide, énumère celle qui est copropriétaire du commerce avec son conjoint, Luc Thouin.

#### L'amour de ce qu'on fait et de ce qui nous entoure

Yu Qing Tan a choisi de se lancer en affaires, non pas parce qu'elle rêvait d'être entrepreneure, mais tout simplement parce qu'elle aime les gens. « J'aime faire du social et j'aime faire ce que je veux ! » annonce-t-elle dans un grand éclat de rire -- le premier de nombreux autres qui ponctueront l'entretien. Parce que oui, Yu Qing Tan fait ce qu'elle aime et ce qu'elle veut, et c'est incontestablement là le secret du succès de son dépanneur.

« J'adore parler français, car c'est une langue romantique. Et les Québécois, ce sont toutes des personnes super gentilles, au grand cœur. Je suis bien, ici ! » conclut avec enthousiasme celle qui est arrivée de Chine en 2002 et précise même préférer le climat du Québec à celui de son pays natal !

Un autre élément de sa vie que madame Tan aime d'amour, c'est l'AMDEQ. « C'est une super bonne organisation, qui nous permet d'avoir de bons prix sur tout ! ». Elle tient à préciser qu'il s'agit pour elle d'un précieux outil.

#### La générosité

Yu Qing Tan estime connaître 80 % de ses clients. « Ce sont des habitués ; seulement 20 % sont des gens de passage », calcule-t-elle. Pour les remercier de leur fidélité, elle s'assure de les gâter. « Je trouve toujours des façons de leur offrir des cadeaux, explique-t-elle. Par exemple, j'ai organisé des tirages annuels de barbecues, de fumoirs, de bicyclettes. De beaux prix valant entre 700 \$ et 800 \$. »

Elle veille également à s'impliquer dans la collectivité. Des exemples ? En faisant chaque année un don de sang. Elle verse aussi la totalité des pourboires laissés à la caisse – quelque 1000 \$, en 2020 – à Opération Enfant Soleil. « J'ai seulement un enfant, mais elle a 19 ans. Il est bien normal que je donne cet argent aux autres enfants ! » commente-t-elle d'un ton entendu.

Le naturel avec lequel cette femme partage ce qu'elle a est également illustré par la distribution qu'elle fait des ressources du potager familial, qu'elle entretient dans la grande cour arrière de son commerce : « On fait pousser des tomates dans la cour, alors j'en donne aux clients. » Quand on lui demande si elle les vend, ce n'est pas la question de la réglementation ou des normes applicables au commerce qu'elle invoque, mais bien un principe de vie qui tombe sous le sens à ses yeux : « On n'a pas payé pour les faire pousser ; pourquoi on les vendrait ? » s'étonne-t-elle. Tout ceci pour dire que, selon l'expérience de M<sup>me</sup> Tan, redonner au suivant, c'est payant !

### L'innovation

Ingénieuse, la femme d'affaires sait aussi tirer parti de sa proximité avec la clientèle de son dépanneur pour mieux orienter son commerce. Au lieu de se jeter tête baissée dans l'achat de tous les nouveaux produits qui peuvent la tenter, elle fait en quelque sorte participer ses clients au choix de la marchandise qui y sera offerte. « Si j'ai envie de commencer à vendre une nouvelle boisson, par exemple, je vais m'en procurer seulement une petite quantité, mais je l'installerai bien en vue près de la caisse afin de pouvoir inviter les acheteurs potentiels à s'en procurer. Quand je m'y prends de cette façon, c'est certain que mes ventes augmentent ! »

L'amour de son travail, la générosité de cœur et une bonne stratégie en matière d'innovation : voilà bien un savoir-faire entrepreneurial qui ne coûte pas cher mais qui peut rapporter gros à notre joyeuse commerçante.



## Fraîcheurs du Marché

### Écoute et adaptation : deux secrets de la réussite



Dès le 19e siècle, l'anthropologue Charles Darwin disait que « Les espèces qui survivent ne sont pas les espèces les plus fortes [...], mais celles qui s'adaptent le mieux aux changements. ». L'histoire de Jimmy Provost, propriétaire depuis cinq ans de l'épicerie de quartier Fraîcheurs du marché à Saint-Sulpice, confirme très certainement cette théorie. Explications.

Celui qui a d'abord roulé sa bosse comme chef du rayon des fruits et légumes dans la plupart des grandes bannières d'épicerie du

Québec s'est un jour lancé à son propre compte en ouvrant un marché saisonnier à Montréal. Puis un concours de circonstances a contraint Jimmy Provost à transporter ses pénates ailleurs. Il a donc ouvert Fraîcheurs du marché, un commerce de type fruits et légumes / épicerie fine dans un local de l'ancien marché Saint-Jacques, pour devoir déménager encore une fois peu de temps après parce que les loyers avaient augmenté de façon radicale. C'est alors que, de concert avec sa conjointe Léa Colliot qui fait équipe avec lui, il a décidé de marquer un grand coup : pour ne plus avoir à changer constamment d'adresse, il allait acheter son propre bâtiment !

« Comme nous habitons Terrebonne, nous cherchions quelque chose dans Lanaudière, raconte-t-il. Puis, un jour, est passée cette annonce concernant une épicerie en difficulté. » Installée dans le village de Saint-Sulpice, la propriété se vendait à un prix bien plus abordable qu'un bâtiment comparable à Terrebonne, à 20 km de là. « On s'est dit qu'on allait s'essayer ! » se rappelle l'entrepreneur.

# Profil d'entreprise

## Fraîcheurs du Marché

### Ouvrir grand les oreilles

« On a travaillé fort, car il a fallu tout “remonter” le commerce. Les débuts à 300 \$ de ventes par jour ont été pas mal difficiles à encaisser... L'entreprise, qui reprend le nom de celui que j'avais à Montréal, marche aujourd'hui très bien, et j'espère évidemment que ça va toujours aller en s'améliorant ! » confie celui qui reconnaît consacrer une soixantaine d'heures par semaine à son commerce, « sans oublier le travail de paperasse fait de la maison ! »

Le Sulpicien d'adoption a vite constaté que les gens de la place étaient ravis de ne pas perdre leur épicerie. Et ils lui ont aussi dit plein d'autres choses... dont il a su tenir compte ! « Je suis un gars de fruits et légumes frais, mais je trouvais que ce segment de mes ventes ne roulait pas très fort, dans mon nouvel établissement. Un boucher qui avait déjà travaillé dans mon commerce m'a initié à la fabrication de saucisses. J'ai aussi eu de bons conseils de mon fournisseur en épices. Ça m'a lancé sur une nouvelle piste, et je me suis mis à créer mes propres recettes », précise celui qui a ainsi montré qu'il savait adapter son offre à sa clientèle.

L'entrepreneur a aussi eu la brillante idée de faire connaître son nouveau produit en participant aux Fêtes hivernales locales (NDLR : avant la COVID). « Nous avons décidé d'embarquer dans le projet en proposant des grillades de saucisses en plein air. C'est bien simple : tout le monde capotait ! » se remémore-t-il, d'un ton amusé. Jusqu'à présent, une trentaine de variétés ont été créées, les plus populaires étant Érable-poivre-chipotle, Poutine (frites, fromage, sauce), Pizza (pepperoni, fromage, poivron, sauce), Taco (croustilles, salsa, fromage) et Bacon cheddar.



*« Ensuite, les clients se sont mis à me dire que je devrais faire du boudin... Je n'étais vraiment pas très emballé à l'idée ! Mais j'ai suivi une formation et je fabrique maintenant un boudin artisanal qui n'a rien du produit industriel, trop sec et salé auquel on est habitués. Aujourd'hui, je peux vous dire que notre boudin-Pommes et canneberges, c'est tout*

*un hit ! » Plongeant à plein dans le monde de la charcuterie, le nouveau saucissier propose aussi, désormais, ses propres jambons maison, son pepperoni et tutti quanti.*

Le zigzag commercial s'est aussi imposé lorsque le propriétaire de Fraîcheurs du marché a constaté que les ventes de poulet rôti à la



broche tombaient à plat le vendredi soir. « En me demandant pourquoi, j'ai compris que mes clients voulaient plutôt de la pizza, ce soir-là ! J'ai donc lancé nos “Vendredis pizza”. Chaque année à partir du week-end de l'Action de grâce, les clients peuvent commander leur pizza, qui est prête et bien chaude en moins de 15 minutes. Nous avons nos classiques – Toute garnie, Saucisse italienne et Pepperoni-fromage – et nous proposons également chaque semaine une variante spéciale, par exemple Fruits de mer ou Viande fumée et cornichon. »

La dernière innovation en lice est le présentoir de bières de microbrasseries. « Les distributeurs nous transmettent des listes, puis nous faisons notre choix en fonction de ce qui devrait plaire à nos clients. Si on sait que les bières sûres ne sortent pas trop, on en commande juste un peu. Mais nos sélections semblent viser juste, car ce segment-là marche de plus en plus ! » se réjouit-il. Jimmy Provost mentionne au passage que les formations offertes par l'AMDEQ, non seulement en microbrasserie mais aussi en divers autres domaines comme le service à la clientèle et la boucherie, ont été de précieux outils pour permettre à tous les membres de l'équipe de se perfectionner.

« Nous sommes contents d'avoir suffisamment d'envergure pour rester ouverts les jours fériés. Nous ne sommes pas un dépanneur ni un grand supermarché, mais nous tenons à être toujours là pour le client ! » termine-t-il.

Bref, Jimmy Provost écoute beaucoup ses clients et s'adapte à leurs besoins. « L'homme sage s'adapte aux circonstances comme l'eau prend la forme de son contenant », dit un proverbe chinois. Il y a assurément un peu, beaucoup de cette sagesse dans l'approche entrepreneuriale du propriétaire de Fraîcheurs du marché !

# DOSSIER SERVICE AUX MEMBRES

SAQ

ALIMENTATION



## Impression de vos pastilles de goût de la SAQ/Alimentation avec vos prix de détail

À vous qui utilisez le **système d'affichage et de pastilles de goût de la SAQ/Alimentation** pour effectuer une mise en marché dynamique de vos vins en dépanneur, nous avons ajouté, dans l'**Espace membre** de notre site internet, un **nouveau service** qui pourrait vous intéresser et vous être utile.

Afin de répondre aux besoins exprimés par certains membres, nous avons produit un outil, facile à utiliser, qui vous permettra de créer votre propre **sélection de vin** à partir de la liste des vins disponibles pour le réseau des épicerie et dépanneurs. Une fois votre sélection créée, vous pouvez alors **indiquer vos prix de détail sur les étiquettes des pastilles de goût** de votre sélection. Vous n'aurez qu'à les sauvegarder et par la suite les imprimer. Vous avez également accès à la liste des cent meilleurs vendeurs.

**Une fois votre sélection personnalisée sauvegardée**, vous y aurez continuellement accès par la suite advenant que vous deviez faire des changements de prix. Vous pourrez aussi ajouter de nouveaux vins ou encore en supprimer si vous ne les gardez plus ou s'ils ne sont plus disponibles.

<p>Caballero Vin blanc, 1L CHILI Sauvignon blanc <b>11.95 \$<sup>+Tx</sup></b></p>		<p>Caballero de Chile Vin rouge, 1L CHILI Cabernet Sauvignon <b>12.50 \$<sup>+Tx</sup></b></p>		<p>Christophe Dalbray Collection Vin rouge, 750 ml CANADA <b>13.00 \$<sup>+Tx</sup></b></p>	
--	--	--	--	---	--

## Mise en marché des vins québécois

Depuis 2017, suite à l'adoption de la loi sur le développement des boissons artisanales, vous pouvez maintenant faire l'achat et la mise en marché de vins québécois sans passer par la SAQ/Alimentation et ses distributeurs autorisés. Cette loi permet aux vignobles québécois de vous vendre directement leurs produits.

Si, comme certains détaillants, vous avez de l'intérêt à encourager les vignobles québécois et faire la promotion et la mise en marché les vins des vignobles québécois dans votre commerce, nous avons quelques solutions ou outils pour vous aider à le faire.



En fait, nous pouvons vous fournir de l'affichage pour bien identifier votre section des vins québécois en magasin. Vous pouvez également, tout comme les pastilles de goût de la SAQ/Alimentation, imprimer des étiquettes avec le descriptif des vins, le prix vendant et le logo « **Origine Québec** ». Cela permettra à vos clients de bien identifier et repérer les vins des vignobles québécois dans vos tablettes.

Toujours sur le site internet de l'AMDEQ, à l'onglet « **ESPACE MEMBRE** », vous avez déjà accès à une base de données de plusieurs centaines de vins de vignobles québécois. Nous sommes actuellement à compléter cette base de données. Si toutefois, les vins québécois que vous avez déjà en magasin ne s'y retrouvent pas, vous pouvez les lister et nous les faire parvenir; nous les ajouterons à notre base de données.

Pour compléter ces informations, nous pouvons également vous fournir la liste des vignobles québécois, classés par région. Il est d'ailleurs préférable de débiter par les vins des vignobles québécois situés dans votre région.

Si vous avez besoin de plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter.

Pour ceux intéressés au programme d'affichage des pastilles de goût de la SAQ, **des frais sont applicables**.

## Trucs pour réduire vos primes d'assurance auto et habitation

Il est important de bien protéger son véhicule, son chez-soi et ses biens en cas de dommages. Pour vous accompagner, La Personnelle, l'assureur auto, habitation et entreprise choisi par l'AMDEQ, vous présente des conseils qui pourraient vous permettre de réduire votre prime d'assurance.

### Regroupez toutes vos assurances avec le même assureur

Si ce n'est déjà fait, vous gagnez à assurer vos autos, vos véhicules récréatifs et de loisir (moto, motoneige, roulotte, etc.) et votre habitation (appartement, chalet, condo ou maison) au même endroit.

### Appliquez vos BONIDOLLARS sur votre assurance auto ou habitation

Vous détenez une carte de crédit Desjardins? Apprenez comment échanger vos BONIDOLLARS en remise sur votre assurance. C'est une bonne façon de réduire votre facture.

### Réviser votre assurance auto

Augmentez vos franchises d'assurance auto. En augmentant vos franchises Risques de collision et de renversement et Tous les risques sauf collision ou renversement, vous diminuez le coût de votre prime. Vous devez toutefois prendre en compte votre capacité de payer le montant de votre franchise advenant une réclamation.

Faites installer un système antivol certifié. Avec un système de repérage, vous pourriez bénéficier d'une réduction de votre prime d'assurance, peu importe l'âge de votre véhicule.

Assurez plus d'un véhicule avec nous. Vous pourriez profiter d'un Rabais Multivéhicule allant jusqu'à 15 % sur votre prime d'assurance auto et d'un rabais de 50 % sur l'Option Sans tracas.

Profitez de rabais supplémentaires. Jetez un coup d'œil à tous nos rabais en assurance auto et appelez-nous afin de savoir si vous êtes admissible.

### Vous magasinez une nouvelle voiture?

Optez pour un modèle dont les tarifs d'assurance sont moins élevés. Comparez les taux pour différents modèles et choisissez-en un pour lequel les tarifs d'assurance sont moins élevés.

Choisissez une voiture dont les coûts de réparation sont moins chers. Il est moins dispendieux de faire réparer une voiture de classe économique que de luxe. Cela pourrait aussi avoir une incidence sur la prime d'assurance.

Pensez à une voiture hybride ou électrique. En plus de profiter de certains programmes gouvernementaux et d'économiser sur l'essence, vous pourriez aussi bénéficier d'un Écorabais avec nous.

### Réviser votre assurance habitation

Passez en revue vos protections actuelles. Si vous avez récemment changé votre toiture, par exemple, cela pourrait faire baisser votre prime d'assurance habitation.

Augmentez votre franchise d'assurance. La franchise en assurance habitation est généralement de 500 \$. Pourriez-vous envisager de l'augmenter à 1 000 \$ et de payer ce montant, en cas de sinistre? Si oui, cette décision pourrait contribuer à diminuer le coût de votre assurance habitation.

Assurez votre maison et votre véhicule avec nous. Vous pourriez profiter de l'Avantage Double contrat sur votre assurance habitation et obtenir l'Option Sans tracas sans frais.

Quelqu'un a cessé de fumer dans votre ménage? Avisez-nous! Une maison sans fumée présente moins de risques d'incendie et réduit la prime d'assurance.

Profitez de rabais supplémentaires. Jetez un coup d'œil à tous nos rabais en assurance habitation et appelez-nous afin de savoir si vous êtes admissible.

### Ajoutez des systèmes de prévention dans votre résidence

Faites installer un système d'alarme incendie et antivol relié à une centrale. Vous pourriez profiter ainsi d'un rabais Système d'alarme sur votre assurance habitation.

Munissez votre maison contre les dégâts d'eau. Vous pourriez bénéficier également d'un rabais Système de prévention des dégâts d'eau sur votre assurance habitation.

Pour d'autres conseils et trucs pratiques, visitez dès maintenant [lapersonnelle.com/blogue](http://lapersonnelle.com/blogue).



Des tarifs de groupe  
exclusivement pour vous.  
Et vous. Et vous. Et vous.



Découvrez les nombreuses  
façons d'économiser sur vos  
assurances auto et  
habitation.



**laPersonnelle**

Assureur de groupe auto, habitation  
et entreprise

La Personnelle désigne La Personnelle assurances générales inc. Ces renseignements vous sont fournis à des fins purement informatives et ne constituent ou ne remplacent pas les conseils d'un expert en la matière. La Personnelle se dégage de toute responsabilité qui pourrait en découler.

Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer.

Les offres et rabais peuvent être modifiés sans préavis. Les clauses et modalités relatives aux protections décrites sont précisées au contrat d'assurance, lequel prévaut en tout temps.

Ces conseils sont fournis à titre informatif et préventif seulement. Ils sont d'ordre général et n'engagent pas la responsabilité de La Personnelle. La vigilance est de mise et il est recommandé de consulter un expert en la matière pour obtenir des conseils complets et pertinents pour chaque situation.

# VOTRE ASSOCIATION

## NOTRE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Suite à l'assemblée générale des membres tenue le 27 novembre dernier dans le cadre de la rencontre du conseil d'administration, ci-après les membres du conseil d'administration et leur fonction.

Nous tenons à vous faire part que Madame Marie-Michèle Langlois de l'Accommodation Triolet a été élue administratrice lors de ce conseil et nous lui souhaitons la bienvenue. Cette dernière vient combler un poste d'administrateur laissé vacant en cours de mandat.



**Yves Servais,**  
Directeur général



**Louis Tremblay,**  
Président  
Acc. Chalou, Québec  
(Spécialiste en  
microbrasserie)



**Albert Sleiman,**  
Vice-président  
Dép. Laurion,  
Montréal



**Gilles Tremblay,**  
Trésorier  
Acc. populaire,  
Québec



**Charles Lemoyne,**  
Secrétaire  
Alim. Lemoyne &  
Angers,  
St-Boniface (Sonic)



**Jeannot Boutin**  
Acc. 7-23 inc.,  
St-Georges  
(Spécialiste en  
microbrasserie)



**Dominic Proteau**  
Épicerie Gérard  
Lemieux, Sherbrooke



**Léon Therrien**  
Dép. Comptoir B.M.  
Granby



**Jean-François Tremblay**  
Dép. O-Max St-Paul,  
Chicoutimi



**Marie-Michèle Langlois**  
Acc. Triolet,  
Lévis  
(Spécialiste en  
microbrasserie)

## ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES POUR LES MEMBRES

Voici les noms des gagnants des deux activités promotionnelles avec



**Gagnants des 6 haut-parleurs Bose d'une valeur de 250 \$/ch.:**

- Fraicheurs du Marché, Saint-Sulpice
- Dép. du Ruisseau, Saint-Roch-de-l'Achigan
- Dép. Provi Mark, Montréal
- Alim. Lemoyne & Angers, Saint-Boniface
- Acc. Populaire, Québec
- Dép. Pharillon 2000, Nouvelle



**Gagnants des 6 cartes-cadeaux de 500 \$/ch.:**

- Dép. Gérard Lemieux, Sherbrooke
- Dép. Le Nid, Saint-Basile-le-Grand
- Dép. Maxime, Laval
- Dép. Conrad Audet, Saint-Casimir
- Acc. 110 heures, Québec
- Dép. Léopold Langevin, Scott Junction





# Amina s'assure de dépanner tout le quartier

## Nous, on s'assure de bien la protéger

Des protections qui tiennent compte de la réalité des épiceries  
et des dépanneurs

- Détournement de fonds par des employés, vol et cambriolage
- Bris accidentel d'équipements
- Et plus encore

**1 866 270-8280**

Lundi au vendredi, de 8 h à 20 h et samedi, de 8 h à 16 h

**AMDEQ**  
ASSOCIATION DES MARCHANDS  
DÉPANNÉURS ET ÉPICIERIS DU QUÉBEC

**Desjardins**  
Assurances  
Entreprises

Desjardins Assurances Entreprises désigne Desjardins Assurances générales inc. Certaines conditions, limitations et exclusions s'appliquent.