

MESSAGE DE LA DIRECTION



RETOUR SUR LE CONGRÈS 2022

Chers membres détaillants, fournisseurs et partenaires du congrès AMDEQ 2022,

Le congrès AMDEQ 2022 est maintenant derrière nous et nous ne pouvons que conclure que celui-ci fut un autre succès. Bien que nous ayons eu quelques inquiétudes dans la planification de celui-ci, considérant les deux années COVID que nous venons de passer, nous constatons que l'intérêt pour ce type d'évènement était toujours présent.

Ce succès nous le devons à la grande participation des détaillants membres et aussi à la collaboration des fournisseurs et autres commanditaires du congrès.

Encore une fois, le tout s'est déroulé dans une ambiance chaleureuse et conviviale. Un environnement propice et favorable à l'échange d'information et aux relations d'affaires entre détaillants et fournisseurs. Cela, nous avons pu le constater lors de la visite des fournisseurs présents en kiosque; C'était vraiment intense et emballant.

M. Louis Tremblay, propriétaire de l'Accommodation Chalou et Président du Conseil d'administration de l'AMDEQ, se joint à moi pour remercier très sincèrement les membres AMDEQ qui se sont déplacés, le temps d'une fin de semaine, pour venir nous rencontrer, se divertir et réseauter entre détaillants et fournisseurs; merci de votre confiance et fidélité. Merci aussi aux fournisseurs pour votre contribution et le soutien que vous avez démontré envers l'AMDEQ en acceptant notre invitation à être parmi nous lors de cet évènement annuel. Nous vous exprimons notre grande reconnaissance et appréciation. Vous avez grandement contribué à cette réussite.

Ceci dit, nous sommes déjà à planifier notre prochain congrès annuel qui, selon notre principe d'alternance Montréal et Québec, doit se dérouler dans la région de la Capitale-Nationale, plus particulièrement à Lévis, au Centre des congrès, les **22 et 23 septembre 2023**; inscrivez cette date à votre agenda, nous vos recontacterons à ce sujet dès le printemps prochain.

Sommaire

- ◆ Message de la Direction
- ◆ Dossiers gouvernementaux
 - Mise en place de la nouvelle consigne
 - Le travail des enfants
- ◆ Congrès AMDEQ 2022
 - Un week-end énergisant pour les membres!
 - Mérite entrepreneurial : Les Lauréats
 - En images
- ◆ Profils d'entreprise
 - Dépanneur La Porte Montcalm
 - Dépanneur Chénier
- ◆ Formations gratuites
 - Montrez vos cartes
 - Nous Cartons
 - GardaWorld Programme de client mystère
- ◆ Dossier Fournisseurs
 - Café Avantage
 - Confiserie Mondoux
- ◆ Carrousel
 - Guide des objets de plastique à usage unique autorisés et interdits
 - Réglementation
- ◆ Loto-Québec
 - Détaillants de coeur
- ◆ Publi-reportage
 - La Personnelle



Louis Tremblay
Accommodation Chalou
Président du Conseil
d'administration



Yves Servais
Directeur général
AMDEQ



DOSSIERS GOUVERNEMENTAUX

Mise en place de la nouvelle consigne

Au cours des prochains mois, nous assisterons progressivement au déploiement du nouveau système de la consigne élargie. Les règlements qui encadreront ce nouveau système ont été adoptés cet été. Au cours des prochaines semaines, d'ici la fin novembre, l'**Organisme de Gestion Désigné (OGD)**, qui gère l'ensemble du nouveau système de consigne, sera créé. Dès le début décembre et tout au long des six premiers mois de 2023, l'**OGD** devra cibler et négocier avec les **détaillants visés et obligés** de participer à la récupération des contenants consignés, c'est-à-dire toutes les boissons prêtes à boire de 100 millilitres à 2 litres. Ce nouveau système de consigne, à moins d'un délai additionnel, est prévu pour entrer en vigueur le **1er novembre 2023**.



Qui sont les détaillants visés et obligés de participer à la récupération? Quelles en seront leurs obligations? Quel rôle jouera l'**Organisme de Gestion Désigné (OGD)**? Est-ce qu'un dépanneur non visé pourrait participer au nouveau système de récupération de la consigne? Quels sont les différents types de point de retour? Un détaillant visé peut-il se regrouper avec d'autres détaillants et gérer ensemble un lieu de retour hors-magasin?

Si vous vous posez ces questions et que vous désirez en connaître davantage sur le nouveau système de la consigne modernisée, nous vous invitons à prendre connaissance d'un extrait du document sur le règlement visant l'élaboration et la mise en œuvre du nouveau système de consigne produit par le Ministère de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques (MELCC) en scannant le code QR suivant:



Le travail des enfants



Au cours des derniers mois, nous avons reçu plusieurs demandes d'information concernant le travail des enfants. Étant donné la pénurie de main-d'œuvre qui touche grandement les entreprises de commerce de détail, l'alimentation en particulier, plusieurs détaillants se trouvent à recruter de plus en plus fréquemment des jeunes de moins de 18 ans pour combler leurs besoins de main-d'œuvre.

Pour en savoir plus sur la loi concernant le travail des enfants, scanner les codes QR ci-dessous pour avoir accès au site des normes du travail (CNESTT) et également, nous vous invitons à lire l'article tiré d'une capsule d'information du site du Protecteur du citoyen qui vulgarise et résume très bien les dispositions réglementaires qui régissent le travail des enfants.



Horaire de travail d'un enfant
de 16 ans ou moins



Travailler à 14 ans:
que permet la loi?



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



CONGRÈS AMDEQ 2022

Un week-end énergisant pour les membres!

Après deux ans d'absence, le congrès annuel de l'Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec (AMDEQ) a fait un retour remarqué les 16 et 17 septembre 2022 au Centre de congrès de Saint-Hyacinthe.

325 personnes ont répondu à l'invitation dans une ambiance de réseautage sympathique où les détaillants et les exposants ont discuté des nouvelles tendances du marché, lors d'un savant dosage d'ateliers et d'activités.

«Pour décrire les 2 jours du congrès, une seule expression me vient à l'esprit: *c'était intense!*», raconte avec enthousiasme le directeur général de l'AMDEQ, Yves Servais. L'atmosphère était chaleureuse, amicale entre les membres et les fournisseurs, qui nous ont projetés dans le futur avec ce qui s'en vient. Un détaillant m'a dit à la fin du congrès: *«C'était du pur bonheur ce week-end!»*

Il faut dire que le métier d'épicier indépendant n'est pas de tout repos et que depuis le début de la pandémie, les détaillants, avec la pénurie de main-d'oeuvre, multiplient les heures passées dans leurs dépanneurs. *«Les 2 jours de congrès auront été une pause bien méritée dans leur vie trépidante»*, ajoute Yves Servais. *«Ils ont eu l'opportunité de se divertir tout en recevant des informations très pertinentes sur les nouvelles méthodes du marché.»*

Car le marché a changé à la vitesse grand V au cours des derniers mois pour les plus de 1 200 détaillants indépendants de l'AMDEQ. Et il leur faut maintenant s'adapter rapidement à la compétition, qui a gagné du terrain pendant la pandémie.

«Les grandes épiceries et les restaurants ont développé le service de livraison à domicile, et avec la livraison de repas et de boissons alcooliques, le marché s'est modifié. Les dépanneurs font face à une compétition très forte et vont devoir s'ajuster et offrir des services additionnels pour rejoindre le consommateur. Car s'ils ne le font pas, il y aura d'autres concepts qui vont se créer, on le voit ailleurs dans le monde. Ici au Québec, on doit être ouvert au changement et s'y préparer.» Yves Servais, directeur général AMDEQ.

Aucun effort n'a donc été ménagé par l'AMDEQ, la porte-parole des détaillants indépendants, lors du congrès, pour aider ses membres et favoriser l'échange des compétences. Deux ateliers-conférences portant sur l'avenir et la transformation des dépanneurs et les méthodes pour développer une clientèle locale et régionale ont ouvert de nouvelles avenues aux détaillants. Et les près de 40 fournisseurs présents sur place ont permis des échanges fructueux entre eux et les propriétaires de dépanneurs.

«Le but du congrès, c'est ça: aider les membres à s'adapter au marché, à comprendre les changements technologiques et à se moderniser, explique Yves Servais. On les encourage à y aller



progressivement. Par exemple, ils peuvent installer une caisse autonome dans leur dépanneur. Pour offrir aux clients de payer leurs achats rapidement, sans faire la file. La technologie permet désormais la reconnaissance faciale et digitale: les clients réguliers peuvent se créer un profil avec leur carte de crédit, valider leur âge, et acheter une caisse de bière sans avoir à attendre que le caissier soit disponible.»

Et il n'y a pas que la technologie à être au centre des discussions. En raison de la rareté de la main-d'oeuvre, les questions sur l'immigration prennent une place importante: les programmes offerts, l'embauche d'étudiants étrangers et la réglementation. *«On donne l'information aux détaillants, dit Yves Servais. Est-ce qu'on peut faire travailler un mineur? Avec la pénurie de main-d'oeuvre, le problème s'est souvent posé et il faut respecter les normes du travail. L'une des raisons d'être de l'association c'est d'aller à la recherche d'informations et de combler les besoins des détaillants.»*

Pendant le congrès, six détaillants indépendants ont reçu le Lauréat du mérite entrepreneurial 2022 pour honorer leurs méthodes de travail, leur sens de l'innovation et la façon inégalée dont ils traitent leur clientèle. Et un montant de 3 450 \$ (incluant la mise de fonds de l'AMDEQ) a été amassé pour Opération Enfant-Soleil.

Le prochain congrès annuel aura lieu au **Centre des congrès de Lévis les 22 et 23 septembre 2023**. Le directeur général invite les détaillants indépendants qui le souhaitent à se joindre à l'association pour bénéficier du soutien qu'elle offre.

«Les réseaux de dépanneurs corporatifs prennent de plus en plus de place mais nous on accueille les indépendants et on a encore de la place. Et même si les détaillants font partie d'une bannière, ils peuvent venir échanger avec nous.»



UN MÉDIA QUI S'ADRESSE À VOUS, GESTIONNAIRES ET EXPLOITANTS
D'ÉPICERIES ET DE COMMERCE ALIMENTAIRES DE PROXIMITÉ

EN UN CLIN D'OEIL TOUTE L'ACTUALITÉ DE VOTRE SECTEUR
ABONNEZ-VOUS GRATUITEMENT

info@detaillantalimentaire.com
www.detaillantalimentaire.com

SUIVEZ-NOUS   

MÉRITE ENTREPRENEURIAL — Les Lauréats 2022



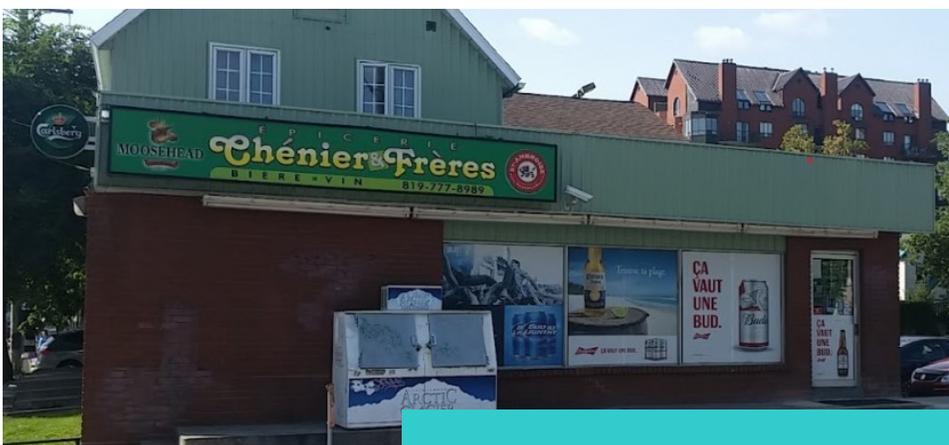
Alimentation Duplain
M. Jean Trudel & M. Alexis Trudel
Saint-Raymond

«UNE ENTREPRISE FAMILIALE»



Dépanneur L'Arrêt
M. Robert Monsef
Sainte-Catherine

«QUAND ON AIME LE MONDE ET SON TRAVAIL»



Dépanneur Chénier
M. Jihad Charara
Gatineau

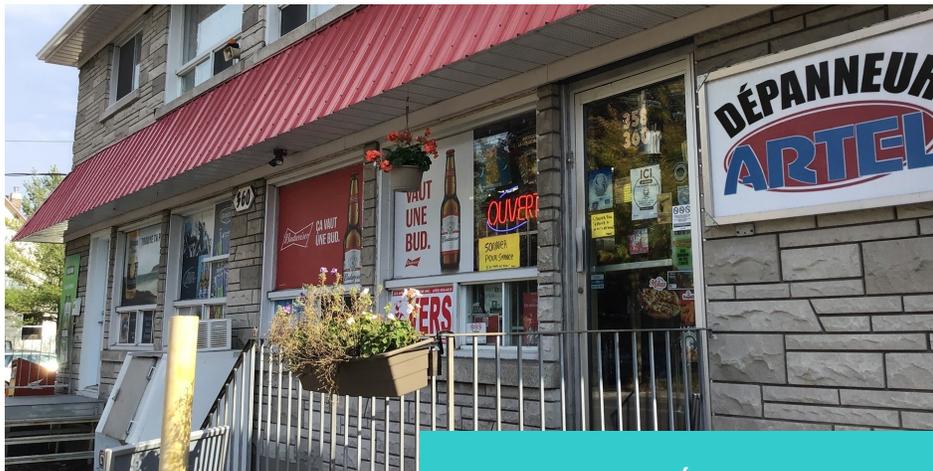
«DES PRINCIPES PAYANTS»

MÉRITE ENTREPRENEURIAL — Les Lauréats 2022



Dépanneur La Porte Montcalm
M. Mario Gagné
Sainte-Julienne

«OBSERVER ET INNOVER, C'EST RENTABLE»



Dépanneur Artel
Mme Yu Qing Tan & M. Luc Thouin
Vaudreuil-Dorion

«DÉPANNEUR DE QUARTIER AUTHENTIQUE»



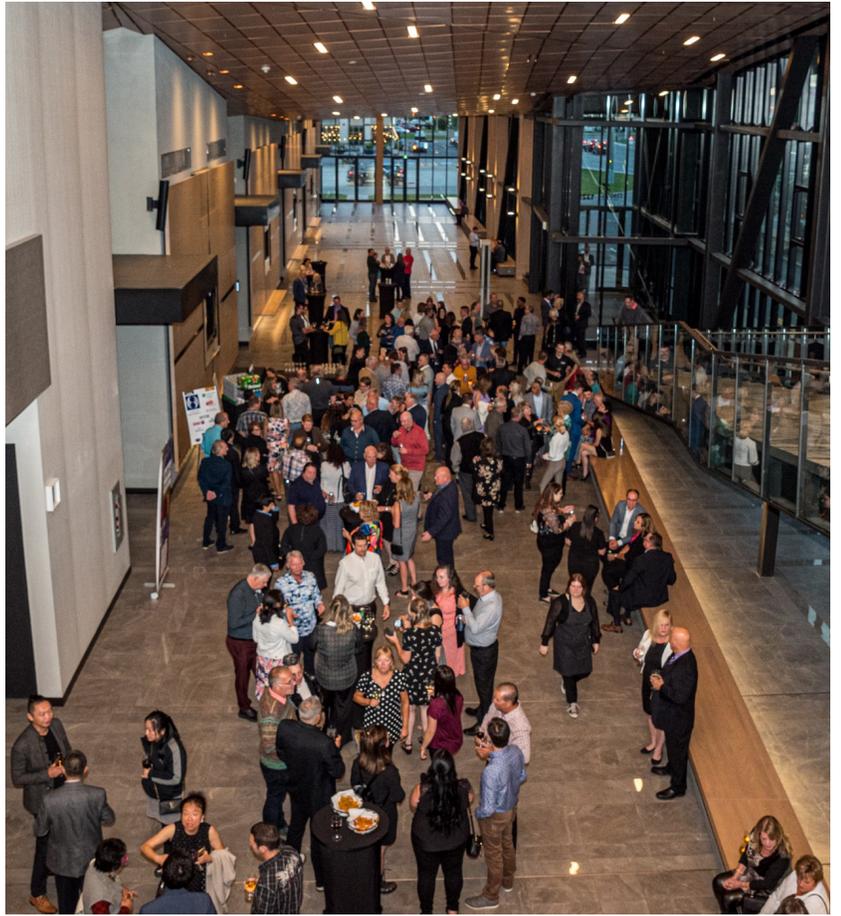
Fraîcheurs du Marché
Mme Léa Colliot et M. Jimmy Provost
Saint-Sulpice

«ÉCOUTE ET ADAPTATION: 2 SECRETS DE LA RÉUSSITE»



Congrès AMDEQ 2022





En
images...



Dépanneur La Porte Montcalm

Observer et innover, c'est rentable !

Mario Gagné était-il prédestiné à passer beaucoup d'heures de sa vie entre les murs d'un dépanneur? « Dans mon premier emploi, je livrais les magazines des Messageries de presse Benjamin. On s'entend que ce travail m'a fait mettre les pieds dans un nombre incalculable de dépanneurs. En y allant mois après mois, j'ai pu facilement voir que certains commerces avaient plein de lacunes et d'autres, aucune ! » Cette analyse n'aura pas été vaine car, lorsqu'Internet a grugé une bonne partie du marché des magazines en version papier, celui qui sillonnait un même territoire de livraison depuis 30 ans a décidé de passer à autre chose. « Un jour, je suis passé devant un vieux dépanneur défraîchi qui était à vendre. Il était mal situé, au fond d'un rang, mais j'ai su qu'un quartier allait être construit tout autour. J'ai donc décidé de l'acheter. » C'est ainsi que s'est amorcée en 2016 l'aventure de Mario Gagné qui, aujourd'hui, est propriétaire dans Lanaudière de cinq dépanneurs, dont le dépanneur La Porte Montcalm.



Beaucoup de bonnes idées

« Le chiffre d'affaires de mon premier dépanneur est aujourd'hui 12 fois plus élevé qu'au moment de son acquisition, en 2018 », calcule le quinquagénaire. Ce succès s'explique très certainement par les divers concepts qu'il a mis en place.

Poste d'essence

L'homme d'affaires a d'abord travaillé d'arrache-pied pour obtenir en 2018 un permis l'autorisant à jumeler un poste d'essence à son commerce. « Puis je me suis mis à acheter d'autres dépanneurs dans Lanaudière ainsi qu'un terrain double, sur lequel j'ai installé le dépanneur Montcalm, en 2020. Ils ont tous un poste d'essence. »

Heures d'ouverture

Le propriétaire a ensuite mis en place ses pratiques gagnantes. « J'ai acheté un dépanneur qui ouvrait à 8 heures. C'est clair qu'il perdait ainsi la manne du matin! En ce moment, La Porte Montcalm ouvre à 5 heures! Les gens n'entrent pas seulement pour prendre un café; certains camionneurs passent ici chaque lundi pour ramasser leurs repas de la semaine ! »

Des produits recherchés

On trouve de tout, au dépanneur Montcalm. « En nous mettant à l'écoute des gens, nous avons compris qu'il y avait un grand besoin de prêt-à-manger. Les sandwiches sont de gros vendeurs : nous en vendons des centaines au quotidien. Mais en plus, j'ai équipé l'un de mes commerces d'une grande cuisine, où cinq employés à temps plein préparent chaque jour de 20 à 24 choix de plats préparés. La visite arrive chez toi à la dernière minute? Tu vas trouver chez nous tout ce qu'il te faut en quelques minutes, et tu ne seras pas la quinzième en file à la caisse. »

L'établissement propose même les exquises viandes fraîches de l'épicier saint-titien Albert Veillette : « Les clients nous appellent le mardi pour réserver

leur "seau" de poulet ou de bœuf mariné et viennent prendre leur commande le jeudi. Je vends jusqu'à 500 seaux de viande par semaine ! » On comprend que cette offre est particulièrement alléchante pour les résidents des deux grands terrains de camping installés à proximité.

Valeur ajoutée

« Nos prix sont peut-être un peu plus élevés que dans une épicerie, mais pas de beaucoup, signale l'entrepreneur. La force d'un dépanneur comme le nôtre, c'est son service personnalisé : ma caissière, elle va savoir quel est ton billet de loto préféré! illustre-t-il, d'un ton amusé. Le client aime se sentir reconnu. »



Un investissement en temps

Mario Gagné est intrinsèquement heureux de son choix de carrière. « J'ai eu des cabanes à sucre, des bars, mais quand je pense à mes dépanneurs, je me dis que je suis vraiment dans le bon créneau, et même que j'aurais dû embarquer là-dedans avant! conclut-il. Mais ce métier, c'est un peu comme le jeu de serpents et échelles : on a des hauts et des bas. »

Le problème de rareté de main-d'œuvre n'épargne pas les dépanneurs. « On ne sait jamais si on va pouvoir prendre une vraie fin de semaine, explique-t-il. Si tu penses que c'est une entreprise qui te prend seulement 40 ou 50 heures de ta semaine, oublie ça! Tu t'embarques dans du sept jours par semaine. C'est un gros pense-y-bien. » Le propriétaire mentionne avoir été sollicité par des fournisseurs qui lui conseillaient d'installer des caisses automatiques afin de réduire ses besoins en personnel. Toutefois, il ne pouvait se résigner à ainsi faire perdre son âme à son entreprise. Sans compter que l'homme tient énormément à ses employés : « Ils prennent ça à cœur sans bon sens ! »

D'un autre côté, la satisfaction de relever des défis et de faire fructifier une entreprise est réelle : « Il y a de l'argent à faire, dans un dépanneur. Quand en plus tu es propriétaire des bâtiments occupés, il va de soi que les gains possibles sont encore plus intéressants. »

L'AMDEQ, un allié

« Je n'ai jamais passé par une chaîne pour mon approvisionnement. Mais l'AMDEQ m'offre un soutien que je trouve très précieux : j'ai l'impression qu'elle voit à mes intérêts. C'est une organisation très proactive – par exemple, on l'a vu quand la COVID est arrivée : on a reçu de l'information toujours à jour, du matériel d'affichage, etc. Elle nous obtient aussi de généreuses ristournes. Mon adhésion à l'AMDEQ fait partie de mes très bonnes décisions ! »



Dépanneur Chénier

Des principes payants

L'établissement de stratégies gagnantes et une réputation irréprochable : voilà des principes entrepreneuriaux qui ont permis à Jihad Charara, propriétaire du dépanneur Chénier à Gatineau, de devenir en 30 ans un investisseur qui gère 12 dépanneurs et deux centres commerciaux !

Qui aurait cru, à son arrivée au Canada en 1990, que le jeune Jihad Charara serait trois décennies plus tard un homme d'affaires prospère qui fait travailler directement ou indirectement quelque 150 personnes moyennant plus de 2,5 G\$ de masse salariale ?



Le Canadien d'origine libanaise ne s'est pourtant pas présenté au pays dans des conditions idéales. « Je suis arrivé ici alors qu'une guerre féroce

sevissait au Liban. J'étudiais depuis trois ans la médecine, mais Beyrouth était en feu ; tout était complètement détruit. À 19 ans, j'ai décidé de tenter ma chance en émigrant. Le 15 juillet 1990, j'avais 400 \$ dans mes poches et un cousin qui m'attendait à Montréal... »

Signe du ciel ? Son premier boulot est dans un dépanneur La Maisonnée. « Mon premier emploi a été tout un défi, se rappelle l'intéressé, car je ne connaissais vraiment pas les habitudes des gens d'ici. J'avais beau parler français et anglais, il a fallu que je m'habitue à l'accent québécois. Mais j'ai finalement eu de la chance, car les circonstances ont fait que je me suis retrouvé gérant en octobre, au bout de seulement deux mois. »

Jihad Charara reconnaît que la barre était haute. « C'était trop vite, mais j'ai une nature persévérante. En fait, les patrons trouvaient que je faisais un bon travail et ils ont vite vu que j'avais un talent en résolution de problèmes. »

En 1992, la bannière La Maisonnée a d'importantes difficultés financières. « Je me suis tourné vers la bannière Couche-Tard et j'ai eu la chance de dîner avec son fondateur, Alain Bouchard, poursuit le Gatinois d'adoption. Cet homme qui possédait alors 300 dépanneurs m'a fortement inspiré. En fait, il est devenu mon mentor, si bien que j'ai loué mon propre dépanneur en 1996 ! »

Pour le jeune fonceur, la progression s'amorce. Deuxième location en 1998, achat du dépanneur Chénier en 2000, troisième magasin en 2002, le tout suivi en 2004 de l'acquisition des premiers multiplex. « Aujourd'hui, je gère 12 dépanneurs, une animalerie, 150 logements, 6 chalets, 2 immeubles occupés par des organisations gouvernementales et un parc de 89 roulottes. Et je viens de faire l'acquisition à Chelsea d'un centre commercial qui comprend une épicerie de 15 000 pi², le tout associé à un projet de poste d'essence, avec lave-auto et café ! » énumère-t-il avec autant de naturel que quelqu'un qui compterait les livres dans sa bibliothèque...

Savoir-faire entrepreneurial

Au moment de son acquisition, le dépanneur Chénier affichait un chiffre d'affaires annuel de 900 000 \$, qui est maintenant de 3,5 millions. La publicité y est pour quelque chose. « Nous avons une clientèle quelque peu captive et nous nous trouvons très près d'Ottawa, une ville plus limitée en matière d'heures d'ouverture et de choix de bières. J'ai donc une entente avec le quotidien *Ottawa Sun* : je suis dans le journal 26 ou 27 fois par année, moyennant un budget de 23 000 \$. J'annonce le prix de la bière et je choisis un *loss leader* ; tout ça m'amène beaucoup de monde – je peux même doubler mon volume, à certaines fêtes. De plus, les compagnies de bière contribuent à ces dépenses en publicité ; c'est donc une situation gagnant-gagnant pour tout le monde ! »

Malgré l'envergure de son entreprise, M. Charara précise qu'il ne travaille que 35 heures par semaine. « Ce n'est pas beaucoup pour tout ce que je réalise, mais j'ai un bon système, explique-t-il. Tout d'abord, je n'ai pas de problème de main-d'œuvre, car je traite bien mon monde. Je peux donc compter sur une équipe fidèle : certains sont avec moi depuis une quinzaine d'années. Ils doivent travailler fort, mais je les respecte. Chacun a un bon salaire, et je partage une partie des bénéfices avec mes employés clés ! »

Le deuxième secret de la réussite, c'est la mise en place de contrôles, estime l'homme d'affaires. « C'est bien simple : tout doit être contrôlé ! En commençant par les achats : le choix des produits, l'exactitude des factures reçues, la vérification de la marchandise livrée par les fournisseurs, le suivi des stocks. Et on ajoute à cela les horaires des employés, les dépôts bancaires, la marge de profit... C'est un cercle, et tout doit bien se tenir ! »

L'autre chose, c'est de ne pas avoir peur du financement. « La seule façon de s'enrichir, c'est d'accepter d'avoir des dettes d'affaires ! Pas pour s'acheter une grosse maison ou une grosse voiture, mais pour s'en servir comme levier ! À un moment donné, mon banquier m'a dit "Il te faut une marge d'exploitation", se rappelle-t-il. Comme j'étais nouveau au pays, je ne connaissais pas le principe. Mais je suis une personne qui sait écouter, car je trouve que l'humilité est un bon outil pour avoir du succès. J'ai donc obtenu une première marge de crédit à 3000 \$, ce qui m'a permis de souffler. Puis je l'ai augmentée progressivement. Évidemment, il est important de négocier de bons taux ! »

Dernier élément mais non le moindre : la parole donnée. « Quand je conclus un contrat d'exclusivité avec un fournisseur, que ce soit par l'entremise de l'AMDEQ ou autrement, il sait que je vais le respecter. Je ne vais pas essayer de jouer sur les chiffres. C'est une question

d'honnêteté. Et même si je me rends compte que j'ai signé une entente qui ne m'avantage pas, je la respecte jusqu'à la fin. Mais au moment du renouvellement, je renégocie fort pour compenser ce que j'ai perdu ! Avec le temps, les fournisseurs apprennent à te connaître : ils savent que quand tu dis quelque chose, ça vaut cher. Gagner la confiance des fournisseurs ou de son banquier, ça se fait de la même façon : en tenant parole. » Voilà bien des principes assurément gagnants, à en juger par les résultats obtenus par notre interlocuteur !



MONTREZ VOS CARTES



POUVEZ-VOUS DEVINER LEUR ÂGE ?

TEST DE SENSIBILISATION POUR FACILITER LE CONTRÔLE DE LA VENTE DE PRODUITS INTERDITS AUX MINEURS



Formation gratuite

- ◆ Formation version courte / ±10 minutes
- ◆ Strictement sur la réglementation sur le tabac
- ◆ Inscription sans code d'accès directement à partir du site internet : amdeq.ca
- ◆ Quiz et questionnaire
- ◆ Attestation fournie



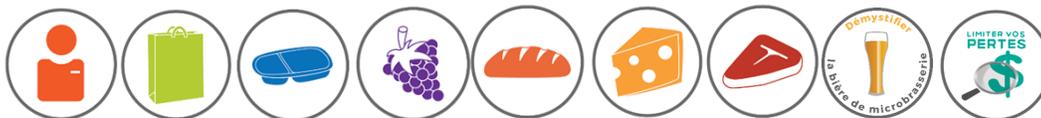
PROGRAMME DE FORMATION WEB

sur la vente de produits interdits aux mineurs



Formation gratuite

Autres formations :



- Continuer à agir à titre de détaillant socialement responsable
- S'assurer que votre personnel connaisse et applique les lois
- Présenter une défense adéquate devant la justice, basée sur le fait que vous avez fait preuve de diligence raisonnable
- Prévenir les pertes financières engendrées par la suspension de l'un ou l'autre des permis en cas d'infraction

GARDAWORLD

PROGRAMME DE CLIENT MYSTÈRE

Pour les membres qui utilisent régulièrement les formations "Nous Cartons" ou "Montrez vos cartes", AMDEQ vous offre **1 visite mystère gratuite**

Valeur de 75 \$

(Programme de 3 visites minimum)





Nouveau partenaire

CAFÉ AVANTAGE (Monsieur Café) est maintenant notre nouveau partenaire pour ce qui est du café au détail et de la pause-café.

CAFÉ AVANTAGE EST UNE ENTREPRISE QUI OFFRE UN SERVICE COMPLET DE SOLUTIONS PAUSE-CAFÉ POUR DÉPANNEURS, ÉPICERIES, BUREAUX, ENTREPRISES ET RESTAURANTS

Nos solutions pause-café conviennent aux entreprises de petite, moyenne et grande taille et ce, pour tous les budgets. Nos services sont offerts partout en province!

Notre gamme de produits complète s'étend du café aux fournitures connexes. Ce que vous désirez, nous pouvons vous le fournir. Des commandes livrées rapidement, un service après-vente rapide et efficace et un service technique de qualité, c'est aussi ça **CAFÉ AVANTAGE!**

Pour rejoindre Marco Tremblay :

Bureau: 819-489-0177

Sans Frais: 1-888-996-1676

Cellulaire: 819-979-5375

mtremblay@cafeavantage.com

www.cafeavantage.com



Nouveaux produits

Chaudières Sweet Sixteen maintenant disponibles

Présentoirs disponibles



675 grammes

Prix coûtant: 6,50 \$

Prix vendant: 9,99 \$

Marge: 35%

CHAUDIÈRES

SWEET SIXTEEN

- Nouveaux formats à partager
- Mélanges appréciés des consommateurs
- Grande variété de bonbons pour tous les goûts
- 2 formats pratiques pour toutes les occasions
- Facile à transporter / à entreposer



1,75 kilogrammes

Prix coûtant: 14,00 \$

Prix vendant: 19,99 \$

Marge: 30%

Guide des objets de plastique à usage unique autorisés et interdits



Règlementations fédérale et de la Ville de Montréal

La Ville de Montréal et le gouvernement du Canada ont adopté des réglementations interdisant de vendre et d'offrir certains produits en plastique à usage unique.

Voici un tableau résumant les articles ciblés, vendus chez Carrousel.

Dates d'entrée en vigueur

Ville de Montréal : 28 mars 2023

Interdiction déjà en vigueur pour les sacs en plastique

Fédérale : 20 décembre 2023

La fabrication et l'importation des articles bannis seront interdites dès le **20 décembre 2022**.

 Autorisé

 Autorisé ou interdit selon certains critères ou applications, voir verso.

 Interdit

	Fédérale	Montréal
 Sacs d'emplettes, incluant ceux en plastique dégradable		
 Sacs pour transporter les aliments dans le magasin (ex. fruits et légumes)		
 Sacs d'emplettes en plastique réutilisable		
 Bâtonnets à mélanger		
 Ustensiles pour consommation sur place		
 Ustensiles pour emporter ou pour livraison		
 Pailles		
 Emballages alimentaires en mousse (♻️ expansé ou extrudé)		
 Contenants alimentaires noirs pour aliments prêts à être consommés		
 Contenants alimentaires noirs pour aliments à réchauffer ou non prêts à être consommés		
 Emballages alimentaires et verres en plastique ♻️ non expansé ou extrudé, non noir		
 Contenants alimentaires et vaisselle en plastique ♻️ ♻️ ♻️ ♻️ non noir		
 Emballages alimentaires en plastique compostable non noir		
 Verres de tous plastiques		
 Couvercles en plastique ♻️		

Notes

Règlementation fédérale

Sacs d'emplettes en plastique réutilisable

Les sacs respectant les critères suivants sont acceptés :

- ne se brisent pas lorsqu'ils sont utilisés pour transporter un poids de 10 kg sur une distance de 53 m à 100 reprises;
- ne se brisent pas s'ils sont lavés conformément aux méthodes de lavage domestique (norme ISO 6130).

Ustensiles en plastique

Les ustensiles respectant les critères suivants sont acceptés puisqu'ils sont considérés comme réutilisables :

- non fabriqués de polystyrène ou de polyéthylène;
- peuvent tolérer 100 cycles de lavage dans un lave-vaisselle domestique.

Pailles

Certaines exceptions seront en vigueur pour les pailles flexibles. Voir le règlement fédéral à ce sujet.

Emballages alimentaires en mousse

expansé ou extrudé

Ils sont permis uniquement s'il sont de type barquette et servent à emballer des aliments qui ne sont pas prêts à être consommés (ex. : légumes, viandes, poissons)

Contenants alimentaires noirs

Seuls les contenants noirs respectant les critères suivants sont acceptés :

- contiennent des aliments qui doivent être préparés (cuisson au four, chauffage au micro-ondes ou au grille-pain) avant de pouvoir être consommés ou de la viande et du poisson non prêts à être consommés ou des légumes;
- ne sont pas faits en mousse ( expansé ou extrudé) ou en PVC.

Emballages alimentaires en plastique compostable

Il est important de distinguer le plastique compostable, comme le PLA, du plastique dit «oxodégradable» qui, lui, est interdit.

Verres et couvercles.

Les verres en mousse ( expansé ou extrudé) ainsi que les couvercles et verres noirs sont interdits.

Règlementation Ville de Montréal

Commerces visés et non visés

La réglementation concerne les établissements qui sont situés dans les arrondissements de la Ville de Montréal et qui proposent un service de restauration ou qui emballent des denrées alimentaires pour la vente au détail. En sont exclus :

- qui n'accueillent pas de consommateurs et qui distribuent directement aux consommateurs uniquement par livraison;
- les ONBL dont la mission inclut la distribution d'aliments.

Ustensiles pour emporter ou livraison

Les ustensiles en plastique () sont interdits en toutes circonstances.

Emballages alimentaires en mousse

expansé ou extrudé

Seuls les plateaux pour emballer de la viande ou du poisson sont permis.

Emballages alimentaires noirs

Les récipients alimentaires en plastique () (expansé, extrudé ou non) sont interdits, peu importe leur couleur.

Ce document a été mis à jour le 5 octobre 2022.



Détaillants de cœur LOTO-QUÉBEC

Loto-Québec lance un programme de philanthropie exclusif pour ses détaillants

Les détaillants de loteries du Québec sont, au cœur de leur communauté, des acteurs locaux d'une grande importance. Pour célébrer les bienfaits de ce rayonnement, Loto-Québec étend son programme de philanthropie « On gagne à redonner » à son réseau de détaillants, avec le programme « Détaillants de cœur ».

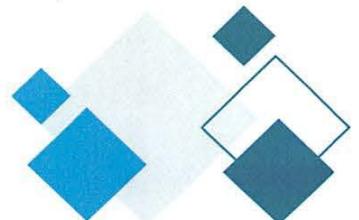
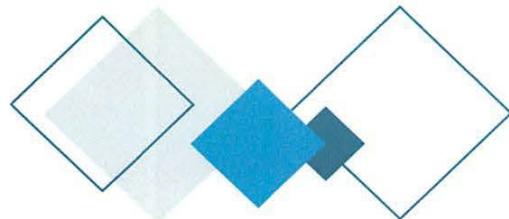
À compter du 29 août 2022, tout détaillant actif de Loto-Québec pourra soumettre la candidature d'un OBNL* qu'il soutient, que ce soit financièrement, via une aide matérielle ou en favorisant le bénévolat dans ses activités. À la fin de la période d'inscription, un tirage sera effectué parmi toutes les candidatures admissibles reçues et un organisme par région administrative du Québec recevra un don de 5 000 \$ au nom du détaillant gagnant.

C'est plus de 85 000 \$ qui seront remis aux organismes que vous soutenez. Voilà une belle occasion de célébrer votre implication communautaire!

**Inscrivez-vous
dès maintenant!**



*L'OBNL soumis doit figurer sur la liste de Canadon.org. Règlements complets disponibles lors de l'inscription.



6 conseils pour protéger votre résidence des vents violents

Si Environnement Canada émet un avertissement de vents violents pour votre secteur, votre résidence est-elle à risque? La Personnelle, l'assureur auto, habitation et entreprise choisi par l'Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec (AMDEQ), vous présente liste de mesures à prendre pour vous préparer en vue de la prochaine tempête et éviter les dommages causés par le vent.

Étape 1 : Réparez ce qui est brisé

Faites l'entretien de votre résidence : reclouez les planches de clôture mal fixées et recollez les bardeaux décollés par exemple. Vous aurez ainsi l'esprit en paix lors de la prochaine tempête. Rappelez-vous que le coût d'un entretien préventif est souvent moins élevé que celui des réparations nécessaires une fois que le vent a tout arraché sur son passage.

Si vous avez peu de temps avant l'arrivée d'une tempête, essayez à tout le moins de trouver des solutions temporaires pour éviter que des morceaux endommagés ne se détachent complètement et soient emportés par le vent.

Étape 2 : Fixez les objets qui resteront à l'extérieur de façon sécuritaire

Le mobilier de jardin, le BBQ, les bacs (à déchets, recyclage ou compostage) et l'équipement de sport peuvent devenir de dangereux projectiles lorsqu'une rafale les emporte.

Avant une tempête, faites le tour de votre propriété. Rangez tout ce que vous pouvez à l'intérieur et attachez le reste solidement. Garez votre voiture loin des arbres, des lampadaires et des lignes électriques ou mieux, dans un garage. Et bien sûr, n'oubliez pas de faire rentrer vos animaux de compagnie!

Étape 3 : Inspectez les arbres et les arbustes

Les grands vents et les branches mortes ne font pas bon ménage : ils font plutôt des ravages! Gardez vos arbres et vos arbustes en bon état, et abattez ceux qui sont morts avant qu'ils ne fassent des dégâts (mais vérifiez les règlements municipaux avant). Si vous n'êtes pas à l'aise de couper les branches vous-même, faites appel à un émondeur professionnel.

Avant une tempête, coupez toutes les branches endommagées. Attention! Assurez-vous qu'aucune d'elles n'est en contact avec un fil électrique pour éviter de vous électrocuter.

Étape 4 : Ciblez les points d'entrée vulnérables

Les maisons ont 4 points faibles : le toit, les fenêtres, les portes et le garage. Si l'un ou plusieurs d'entre eux sont en mauvais état, une tempête pourra les endommager davantage. Le toit est particulièrement vulnérable aux vents violents. Vérifiez les points faibles de votre maison régulièrement et faites les réparations qui s'imposent rapidement.

Avant une tempête, assurez-vous que vos portes et fenêtres sont bien fermées et verrouillées.

Étape 5 : Préparez un plan d'urgence

Choisissez un endroit sûr dans votre maison ou votre bureau. Rangez-y une trousse d'urgence comprenant une lampe de poche (et des piles de rechange!), une trousse de premiers soins, des couvertures, des aliments non périssables et de l'eau potable.

Étape 6 : Abritez-vous!

- Si vous êtes à la maison, descendez au sous-sol ou allez dans une petite pièce intérieure au centre de la maison. Éloignez-vous des portes et des fenêtres;
- Si vous êtes à l'extérieur et qu'il n'y a aucun abri à proximité, essayez de trouver un fossé ou un creux dans le sol où vous réfugier. Couchez-vous à plat ventre et protégez votre tête avec vos mains;
- Si vous êtes dans votre auto, entrouvrez les fenêtres et garez-vous en retrait de la route, loin des grands objets et des lignes électriques. Mettez le frein à main.

Après une tempête de vent

Inspectez votre maison et votre terrain pour évaluer les dégâts et enlever les débris, s'il y a lieu. Si l'édifice sent le gaz, restez dehors. Restez loin des lignes électriques tombées au sol et avisez sans tarder Hydro-Québec ou votre compagnie d'électricité locale.

Si le vent a endommagé votre résidence, avertissez votre assureur. Il vous guidera à chaque étape de votre réclamation. N'oubliez pas de faire l'inventaire de vos biens endommagés.

En suivant ces étapes toutes simples, vous pourrez minimiser ou même éviter les dommages causés par les vents violents à votre maison.

Pour d'autres conseils et/ou adresser une demande de soumission en ligne, scanner ce code QR:



La Personnelle désigne La Personnelle, assurances générales inc. au Québec et La Personnelle, compagnie d'assurances dans les autres provinces et territoires au Canada.

Les renseignements et conseils de cet article sont fournis à titre indicatif seulement. La Personnelle ne peut être tenue responsable de tout dommage découlant de leur utilisation. La Personnelle recommande la prudence et invite le lecteur à consulter un expert pour obtenir de l'information détaillée.



On connaît bien votre marché

Avec nous, votre entreprise est à l'abri

Des protections qui tiennent compte de la réalité des épicereries
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