



ASSOCIATION DES MARCHANDS
DÉPANNEURS ET ÉPICIERS DU QUÉBEC

TRAIT D'UNION

Le journal de l'association

Octobre 2023 - Année 22 Numéro 2

MESSAGE DE LA DIRECTION



RETOUR SUR LE CONGRÈS 2023

Pour la direction générale et le conseil d'administration de l'Association, le succès de cette rencontre annuelle témoigne d'une association dynamique, en bonne santé et présente plus que jamais auprès de ses membres. À titre de directeur général, je retire une très grande fierté du chemin parcouru depuis 40 ans. Fierté non seulement pour la qualité de notre événement annuel mais aussi pour la qualité des services rendus aux membres, pour les différentes formations de qualité qui leur sont offertes gratuitement, pour le succès du groupement d'achat qui permet aux membres de retirer des ristournes substantielles annuellement et, finalement, pour la fierté de tenir les membres informés en temps réel des tendances et possibilités du marché, en dépit des enjeux, imprévus et bouleversements qui se dressent devant nous.

Un exemple concret de ces défis est la nouvelle réglementation sur la consigne qui entrera en vigueur le 1er novembre. Est-ce que cela sera pour nos membres un dossier compliqué, coûteux ou facile à mettre en œuvre? L'AMDEQ était déjà à vos côtés pour aborder le sujet dans la conférence donnée par Normand Bisson de l'Association québécoise de récupération des contenants de boissons (AQRCB) et elle continuera à vous accompagner tout au long du processus.

Aujourd'hui, l'AMDEQ regroupe 1200 membres, et le dynamisme ressenti lors de notre congrès de septembre a de quoi nous réjouir. Encore plus de détaillants que l'année précédente ont contribué au succès de ce congrès, au cours duquel les échanges ont foisonné, que ce soit lors des conférences, du cocktail du vendredi, du banquet ou de la soirée casino.

Nos fournisseurs ont été d'une grande générosité, proposant des offres très intéressantes dont nos participants ont pu bénéficier, tout en nouant des relations d'affaires, notamment dans l'atmosphère conviviale de notre salon des exposants.

Il est également important de souligner l'hommage rendu à nos quatre lauréats, des personnes dont l'esprit entrepreneurial mérite notre grande estime et nos applaudissements. Allumés, résilients et créatifs, ce sont des modèles à suivre pour prospérer dans un marché de la vente au détail en constante évolution. Bravo à eux, et à vous tous qui avez contribué à notre succès collectif! Et rendez-vous au congrès de l'an prochain, qui se tiendra du 20 au 22 septembre à Saint-Hyacinthe!

Sommaire

- ♦ Message de la Direction
- ♦ Dossiers gouvernementaux
 - Mise en place de la nouvelle consigne
 - Entrée en vigueur du règlement sur les saveurs des produits de vapotage
- ♦ Lauréats du Mérite entrepreneurial
 - Accommodation Chalou
 - Dep. Le Garde-Manger
 - Accommodation Populaire
 - Jardins Nitro
- ♦ Profils d'entreprise
 - Accommodation Chalou
 - Accommodation Populaire
- ♦ Congrès AMDEQ 2023
 - En images
- ♦ Formations gratuites
 - Montrez vos cartes
 - Nous Cartons
 - GardaWorld Programme de client mystère
- ♦ Gagnants concours
 - Frito Lay
 - Old Dutch
- ♦ Opération Enfant Soleil
 - Remise de don
- ♦ Novo SST
 - Nos services



Louis Tremblay
Accommodation Chalou
Président du Conseil
d'administration



Yves Servais
Directeur général
AMDEQ



DOSSIERS GOUVERNEMENTAUX

Mise en place de la nouvelle consigne



Depuis le 1er octobre, tous les détaillants doivent inscrire leur(s) commerce(s) sur une plateforme qui est disponible sur le site de l'AQRCB (www.aqrcb.org). Lorsque vous vous inscrivez, vous devez créer votre compte détaillant en cliquant sur [Nouvelle inscription](#). Grâce à ces informations, l'AQRCB établira une cartographie de tous les lieux de retour de contenants consignés au Québec. La mise au point de cette cartographie a commencé avec l'aide d'un groupe de travail composé de détaillants. Le but : s'assurer que le public, les détaillants et les producteurs puissent rapidement repérer les lieux de retour.

À partir du 1er novembre, les détaillants qui ne sont pas visés (dont la superficie de vente est égale ou inférieure à 375m²) n'ont plus l'obligation de reprendre les contenants de boisson consignés, mais ils pourront continuer à le faire jusqu'en 2025 sur une base volontaire. Une entente cadre et un formulaire à cet effet seront rendus disponibles au début d'octobre sur le site de l'AQRCB.

Si vous avez des questions ou des problèmes en lien avec votre inscription, vous pouvez rejoindre l'AQRCB au numéro de téléphone ci-après.

Service d'accompagnement pour les détaillants:

Vous pouvez transmettre vos questions à : detaillants@aqrcb.org

Ligne INFO consigne : 1-877-CANETTE (226-3883)

OBLIGATIONS

Si vous êtes un **détaillant non visé**, vous devez remplir le formulaire le plus rapidement possible sur le site Internet de l'AQRCB, **que vous souhaitiez ou non continuer de reprendre les contenants de boissons consignés.**

Attention :

Les boissons qui seront consignées au 1er novembre seront :

- Contenants de bière et de boissons gazeuses qui sont déjà consignés
- Contenants de boissons "prêtes-à-boire" en aluminium de 100 ml à 2 L

Le montant de la consigne pour ces contenants sera de **10 cents**

Dès le 1er novembre, **les détaillants doivent afficher** le montant de la consigne à l'endroit où le produit consigné est en vente.



Affiche endroït retour de consigne

Vous devez être en mesure de facturer le montant de la consigne et de l'indiquer clairement sur la facture pour l'ensemble des contenants consignés qui seront visés au 1er novembre et que vous vendez. Donc, avoir ajusté les systèmes de caisse en conséquence.



Affiche la consigne passe à 10 cents

Seules les bouteilles déjà consignées de bière ou de kombucha en verre de 500 ml à 2 L seront à 25 cents



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



DOSSIERS GOUVERNEMENTAUX

Mise en place de la nouvelle consigne — suite

La boîte à outils :

L'AQRCB met également à votre disposition « la boîte à outils ». En y accédant, vous y retrouverez plusieurs informations qui peuvent vous être utiles telles que, par exemple : le gabarit des affiches obligatoires, des textes de référence comme « **la foire aux questions** ». Pour y accéder, vous devrez entrer le mot de passe suivant : laboite

Carte interactive :

De même, l'AQRCB vous donne accès à une carte interactive, évolutive de l'ensemble des points de retour pour les contenants consignés. Bien qu'elle soit actuellement approximative, elle sera graduellement mise à jour au fur et à mesure que les détaillants s'y inscriront comme points de retour des contenants consignés au cours des prochaines semaines.

Vous retrouverez sur cette carte, les centres de dépôt (Classique ou Urbain) hors magasin que l'AQRCB compte ouvrir et opérer au cours des prochains mois, les magasins visés (plus de 375m² avec ou sans gobeuses), les magasins non visés (moins de 375m² avec ou sans gobeuses). À ceux-ci, il pourrait s'y ajouter des points de retour gérés par un regroupement de détaillants...etc.

Entrée en vigueur du règlement sur les saveurs dans les produits de vapotage

Mise en contexte

Le ministre de la Santé, Christian Dubé, et la ministre responsable du Sport, du Loisir et du Plein air, Isabelle Charest, ont confirmé que l'entrée en vigueur du règlement visant à interdire les saveurs autre que le tabac dans les produits de vapotage sera le **31 octobre prochain**. Cette entrée en vigueur suit la période de consultation de 45 jours.

Faits saillants

Les principales mesures de ce règlement incluent :

- l'interdiction de la vente de produits de vapotage avec des saveurs autre que le tabac;
- la limitation de la concentration maximale en nicotine à 20 mg/ml pour tous les produits de vapotage;
- la réduction de la capacité des réservoirs et des capsules à 2 ml;
- l'imposition d'une limite de 30 ml pour les contenants de recharge de liquide à vapoter;
- l'interdiction de vendre un produit qui a la forme d'un jouet, d'un bijou, d'un aliment, d'un animal ou d'un personnage réel ou fictif ou toute autre forme, apparence ou fonction qui peuvent être attrayantes pour les personnes mineures.



De plus, les produits de vapotage et leurs emballages devront montrer les renseignements suivants :

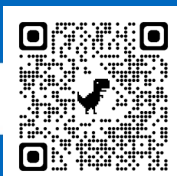
- concentration en nicotine;
- volume de liquide contenu dans le produit;
- le produit possède-t-il une saveur ou un arôme de tabac ou n'en possède-t-il aucun.

La Personnelle : Tarifs de groupe exclusifs en assurance auto, habitation et entreprise



Vos avantages :

- ✓ Tarif de groupe exclusif
- ✓ Application mobile unique axée sur la prévention
- ✓ Expérience client exceptionnelle



LAURÉATS DU MÉRITE ENTREPRENEURIAL



Louis et Charles Tremblay ont eux aussi suivi les traces de leurs parents. À la fin de son baccalauréat en administration à l'Université Laval, Louis a assumé la responsabilité de l'administration de leur entreprise. Son frère Charles l'a rejoint deux ans plus tard. En 1996, tous les quatre devenaient actionnaires d'Accommodation ChaLou. Passionnés de bière, ils ont décidé d'en faire leur créneau. Commandites d'activités sportives ou autres, chroniques sur le sujet, agrandissements... ils n'ont pas lésiné pour donner la vedette à leur passion. Leur fierté ? Se démarquer des grandes surfaces en ayant des milliers de caisses froides, prêtes à boire. Les entrepreneurs dirigent maintenant trois succursales, ce qui représente environ un million en stocks. Passion, quand tu nous tiens...



À la tête du dépanneur de quartier à Victoriaville, Marie-Josée Dumas et Marc Gauvin se font un point d'honneur d'être personnellement sur place dans leur commerce et de causer avec les clients. La règle d'or du dépanneur Le Garde-Manger est d'ailleurs que les employés saluent chaque consommateur à son arrivée. Au fil des ans, le dépanneur est en outre devenu « la destination "bière" de Victoriaville », tant pour le choix que pour le prix et le service (on y fait la livraison à l'auto !) Et n'oublions pas que ces deux entrepreneurs qui ont fait leurs premières armes dans la chaîne McDonald's ont aussi créé un coin café qui vaut le détour.



LAURÉATS DU MÉRITE ENTREPRENEURIAL



Depuis qu'il a 14 ans, Gilles Tremblay a à cœur la réussite et le développement du commerce familial situé dans le quartier Limoilou (Québec). L'établissement qu'il a acheté à son père et renommé « Accommodation populaire » est aujourd'hui en train d'être repris par sa fille. Homme de cœur, il s'est investi durant de nombreuses années dans des conseils d'administration, ce qui lui a permis non seulement de contribuer à la santé de sa collectivité, mais aussi d'acquérir « une expérience enrichissante ». Il a notamment fait partie des C. A. de la Caisse populaire, de la Maison des jeunes et de l'AMDEQ, où il a été trésorier jusqu'à cette année.



Dynamique, proactif et innovateur, François Charland est un passionné toujours à l'affût des tendances. Celui qui représente la deuxième génération des Charland à gérer Jardins NITRO à Salaberry-de-Valleyfield a perçu il y a déjà quelques années l'engouement pour les produits de microbrasseries et a maintenant adopté une technologie qui permet de programmer ses changements de prix à distance ! Depuis 43 ans en affaires, François Charland a toujours la flamme ; il s'apprête d'ailleurs à transmettre le... flambeau à ses deux fils !



Accommodation Chalou

En référence à Charles et Louis

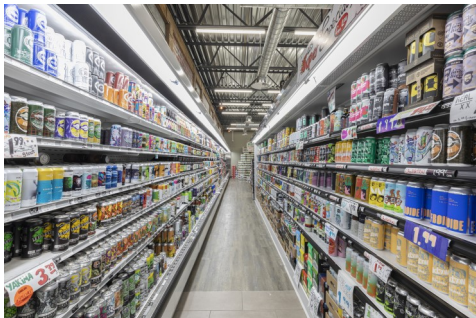
L'histoire du détaillant Louis Tremblay commence avec ses parents, Madeleine et Jean-Guy, qui ont acheté leur premier dépanneur en 1983 à Sainte-Marie-de-Beauce. « Depuis ce temps-là, même en étant aux études, j'ai toujours travaillé dans leur dépanneur : je recevais les commandes et je commençais à en faire, je plaçais de la marchandise, je tenais la caisse... », raconte-t-il. L'établissement a été vendu en 1990, car son père a décroché un emploi à Québec et que lui-même habitait la ville pour y faire son cégep. Ses parents ont finalement acheté un dépanneur à Saint-Émile l'année suivante.



À la fin de son baccalauréat en administration à l'Université Laval, le marché de l'emploi étant difficile, Louis a été incité par son père à reprendre l'administration de l'entreprise familiale. « J'ai notamment informatisé la comptabilité et j'ai aussi développé l'aspect marketing », explique celui dont la spécialité est la gestion des inventaires. Son frère Charles l'a rejoint deux ans plus tard et tous les quatre sont devenus en 1996 actionnaires d'Accommodation ChaLou incorporée.

Une spécialisation dans la bière

Avec les années, les passionnés de bières que sont Charles et Louis ont fait le choix de se spécialiser dans cette boisson. « La bière chez un dépanneur, c'est naturel, mais on voyait qu'il y avait moyen de beaucoup augmenter les ventes et d'avoir un bon volume. On commandite beaucoup d'événements et de ligues sportives. On a aussi deux chroniques par semaine durant lesquelles on parle de bières. On a ainsi dû faire deux agrandissements au fil des ans », souligne Louis.



Leur slogan précise d'ailleurs que l'entreprise a les deux plus grandes chambres froides à bières de Québec. Celle de Beauport fait 1200 pieds carrés; certains consommateurs pensaient alors qu'il s'agissait de l'entrepôt; la famille a donc installé une enseigne lumineuse avec une flèche, indiquant « Bières froides, entrez ». Beaucoup d'investissements en équipement ont été faits, notamment pour des réfrigérateurs sans porte et un quai de livraison. C'est entre autres une façon de se démarquer des grandes surfaces que d'avoir des milliers de caisses froides, prêtes à boire.

Louis précise que la force de l'entreprise est la variété et les prix : « On a beaucoup de microbrasseries québécoises, mais on a également les grands brasseurs. Aujourd'hui, l'achat de volume nous permet d'avoir de bons prix. Et comme les grands brasseurs ont aussi besoin de chiffres, lorsque des mois comme juin la météo n'est pas favorable, ils me proposent des tarifs avantageux sur des palettes. »

Accueillir la relève

Parallèlement, deux de ses enfants lui ont annoncé qu'ils voulaient un jour prendre la relève. La famille a ainsi cherché à acquérir une deuxième succursale et en 2017, elle a acheté une maison à Beauport qu'elle a démolie pour ouvrir l'année suivante le dépanneur de leurs rêves. Samuel a ainsi pris la gestion du département des bières et Rose s'est investie sur le plancher, entre autres avec les horaires des employés et les commandes du grossiste alimentaire. La conjointe de Louis, qui travaillait dans le milieu hospitalier, a aussi pris une année sabbatique pour se joindre à la famille... et elle n'est plus jamais repartie.



En juin 2019, une troisième succursale a ouvert au Grand Marché de Québec. « La différence est qu'on est locataire et c'est un petit local, il fait 800 pieds carrés, fait savoir Louis. C'est ma belle-sœur qui la gère, ça reste donc familial. C'est un aspect important, également pour les consommateurs », insiste celui qui fait l'administration des trois dépanneurs depuis Beauport, ce qui représente environ un million en inventaire. Il ajoute que sa porte de bureau est toujours ouverte, ce qui permet quotidiennement aux consommateurs de venir lui parler. Cette connexion, il l'a initiale-

Profil d'entreprise

ment créée en allant sur le plancher, notamment pour venir en renfort lorsqu'il y a un fort achalandage.

Avoir trois succursales lui permet de combler les manques de l'une ou de l'autre, que ce soit en marchandise ou en personnel. « La nouvelle génération est plus sur les loisirs que le travail, analyse Louis. Ça prend plus d'employés parce qu'ils font tous moins d'heures. » Plusieurs incitatifs sont proposés par l'entreprise. Après trois mois de travail, les employés ont accès à un REER et un CELI collectif et l'employeur donne l'équivalent de ce que donne l'employé, jusqu'à hauteur de 50\$ par paie. Pour les personnes à temps plein, des assurances collectives sont également prévues. « Ça m'a permis d'attirer des temps pleins qui travaillaient dans de grandes surfaces! » Les enjeux de main-d'œuvre freinent les envies d'acquiescer une quatrième succursale. Louis Tremblay évoque plutôt se tourner vers l'immobilier.



S'impliquer dans l'AMDEQ

« Un représentant en magasin est venu me faire une présentation de l'Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec (AMDEQ) et on a embarqué. Quelque temps plus tard, Yves Servais et Jean-Baptiste, le directeur de l'époque, m'ont proposé de venir sur le conseil d'administration et j'ai embarqué. Je me rends maintenant compte de plus de choses, notamment le travail que l'Association fait et doit être fait pour ses membres. Je pense par exemple à amener des fournisseurs au congrès qui se tiendra en septembre. Quand tu es juste un membre, tu ne vois pas tout cet aspect. »



Accommodation populaire

Réussir sa vie grâce à son Accommodation populaire

Depuis plus de 50 ans, Gilles Tremblay travaille dans le quartier de Limoilou à Québec, dans la Tabagie populaire de la 3e Avenue qu'il a transformée en Accommodation populaire. Le copropriétaire est notamment connu et apprécié pour sa bonne humeur, en plus d'être l'un des premiers à avoir rejoint l'Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec (AMDEQ) en 1984. L'établissement qu'il a acheté à son père est aujourd'hui en train d'être repris par sa fille.

Son père Paul-Émile est devenu propriétaire de la Tabagie populaire en 1966. À l'époque, Gilles Tremblay allait encore à l'école, mais lorsqu'il a eu 14 ans, il a commencé à s'investir dans l'établissement. « Je m'occupais des bouteilles vides, je remplissais les frigidaires, j'étais à la caisse... Je faisais un peu de tout, mais ce qui me plaisait le plus, c'était le contact humain », raconte celui qui dit aimer agacer et précise que beaucoup de consommateurs viennent chez lui pour ça.



À la fin de son secondaire cinq, il a arrêté les études pour y travailler à temps plein. « J'aurais aimé être policier, mais j'étais trop petit. J'aurais voulu aller dans l'armée, mais j'avais un souffle au cœur. J'étais alors convaincu que je devais reprendre l'entreprise et j'étais content parce que j'allais devenir mon propre patron », sourit Gilles Tremblay, qui est le seul des cinq enfants à avoir choisi cette carrière.

De Tabagie à Accommodation

En 1980, il a transformé l'établissement en Accommodation populaire. « Avoir une tabagie signifiait se limiter à vendre du tabac et le nombre de fumeurs diminuait, explique le copropriétaire. Le changement a permis de vendre d'autres articles comme de la bière. Aujourd'hui, 30% des ventes viennent encore du tabac, car les établissements sont moins nombreux à en vendre; avant, on en trouvait par exemple dans les pharmacies. Après ça, c'est la bière avec 28% des ventes, puis la loterie... »

Son père lui a permis d'acheter l'établissement en 1999 et l'année suivante, il a doublé la superficie. « Pour réussir, il faut avoir du stock à vendre et

un établissement propre, être à l'écoute des consommateurs et toujours de bonne humeur », résume Gilles Tremblay.



Il s'est aussi investi de nombreuses années dans des conseils d'administration, tant pour se faire connaître que pour acquérir « une expérience enrichissante ». Il a entre autres rejoint celui de la Caisse populaire, celui de la Maison des jeunes et celui de l'AMDEQ où il a été trésorier jusqu'à cette année. « Avec mon établissement, ça m'a beaucoup aidé, notamment parce qu'à 16 ans, je n'étais pas capable de dire deux mots; aujourd'hui, je bégaye un tout petit peu. »

Depuis la pandémie, sa plus grande difficulté est de trouver des employés. Il les paie donc au-dessus du salaire minimum et n'oblige personne à travailler le soir. Depuis trois ans également, les clients s'attardent moins longtemps dans son établissement et Gilles Tremblay a lui aussi moins de temps pour discuter, notamment à cause de la grande diversité de produits à placer comme les microbrasseries et les boissons énergétiques.



L'arrivée d'une nouvelle génération

Il voulait que sa fille Jessica choisisse sa carrière, sans obligation de reprendre l'entreprise, car cela requiert beaucoup d'heures de travail. Elle est allée voir ailleurs pendant une dizaine d'années, puis au décès de la gérante, elle est venue tra-

vailer avec son père, à l'âge de 27 ans. Son intérêt porte principalement sur les nouveaux produits et les discussions avec les fournisseurs. Ce qu'elle n'aime pas faire, ce sont les tâches que son père effectue : la facturation et les dépôts.



Depuis cinq ans, il lui revend petit à petit des parts de l'entreprise. Elle en a aujourd'hui 50%, elle devrait en avoir 25% de plus d'ici la fin de l'année et devenir la seule acquéreuse l'année prochaine. « Fiscalement parlant, ce n'est pas facile de vendre à la famille, souligne Gilles Tremblay. On essaye de faire au mieux pour payer le moins d'impôts. »

Il lui fait d'ores et déjà entièrement confiance pour reprendre l'entreprise. Il travaille encore quatre matins, notamment pour faire la comptabilité et s'occuper des clients qui, pour 80% d'entre eux, habitent Limoilou. « J'ai toujours connu ça, je n'ai rien fait d'autre. J'ai bientôt 66 ans et j'ai toujours aimé mon métier alors je n'ai jamais regretté, j'ai même de la difficulté à m'arrêter aujourd'hui. J'ai eu une belle vie : je me suis acheté des immeubles, un chalet... »

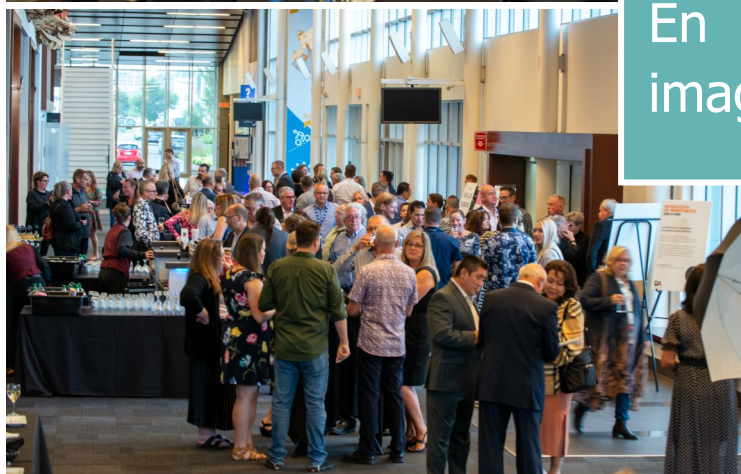
De meilleurs prix avec l'AMDEQ

« J'ai rejoint l'AMDEQ parce qu'ils offraient des opportunités pour les marchands, notamment de meilleurs prix et un escompte à la fin de l'année. Quand on a besoin d'aide, l'association est toujours là pour nous accompagner et nous conseiller. Elle évolue bien, a plus de 1100 membres et de très bons contacts. Quelqu'un qui n'embarque pas avec l'AMDEQ perd quelque chose! »



Congrès AMDEQ 2023





En
images...



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

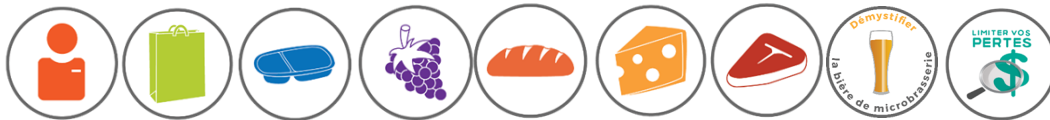


PROGRAMME DE FORMATION WEB

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)



DOSSIER CONCOURS

Voici les gagnants du concours «Saveurs de l'été avec



GAZ BAR DU PONT INC., Price

Gagnant crédit-voyage 1 000 \$

Gagnants cartes-cadeaux :

- ◆ EPIC. CHEZ ARTHUR, *Sept-Iles* — carte-cadeau 500 \$
- ◆ LA PORTE DE CHARLEVOIX, *Saint-Tite-des-Caps* — carte-cadeau 250 \$
- ◆ EPIC J MARTEL INC., *Québec* — carte-cadeau 250 \$
- ◆ DEP. 24 HEURES, *Saint-Hyacinthe* — carte-cadeau 250 \$
- ◆ DEP. PIERRE, *Montréal-Nord* — carte-cadeau 250 \$

Voici les gagnants de **5 cartes-cadeaux de 150\$** pour avoir participé au concours été 2023 Old Dutch :

- ◆ Dép. Langevin, *Scott*
- ◆ Club Vidéo-Éclair , *Québec*
- ◆ Magasin général Notre-Dame-des-Bois, *Notre-Dame-des-Bois*
- ◆ Dép. Le Nid, *Saint-Basile-le-Grand*
- ◆ Dép. Quatre Fourches, *East Farnham*



En tout, **100 000 \$** à Enfant Soleil



« La cause des enfants malades nous tient à cœur depuis plusieurs années. Vous savez, ces tirelires au logo d'Enfant Soleil qu'on laisse à proximité de nos caisses ? Eh bien, nos représentants passent les récupérer deux fois par année et, mine de rien, à coups de pièces de 0,25 \$, 1 \$ et même 2 \$, elles nous permettent d'amasser quelque 10 000 \$ bon an, mal an. Nos membres organisent en plus diverses activités, comme des tirages. Le siège social contribue lui aussi généreusement. Cette année, nous avons constaté que, au fil des ans, nous avons ainsi

amassé 100 000 \$ en tout, pour Opération Enfant Soleil. Le coordonnateur de cette campagne, notre directeur régional en développement des affaires, Raymond Guillet, a donc eu le grand bonheur de montrer, à notre dernier congrès et avec beaucoup, beaucoup d'émotions, un chèque symbolique de 100 000 \$ pour signaler cet exploit de la part de l'AMDEQ. Nous sommes fiers de nos membres, c'est le moins que l'on puisse dire ! » – Yves Servais

OUTILLEZ ET FORMEZ VOS EMPLOYÉ.ES DÈS MAINTENANT !



COMMENT? Grâce à votre abonnement au portail performance du CSMOCA, offert **gratuitement** aux membres de l'AMDEQ.

FORMATIONS EN LIGNE

16 formations en ligne de courtes durées pour votre personnel.



COFFRET GRH

De nombreux documents et formulaires pour vous aider dans la gestion de votre équipe.



****Contactez votre association pour procéder à votre inscription.****

Visiter le **csmoca.org** et suivez-nous sur les réseaux sociaux !

Contactez-nous : **info@csmoca.org** | 514 499-1598



NOTRE CONSEIL D'ADMINISTRATION



Yves Servais,
Directeur général



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



Albert Sleiman,
Vice-président
Dép. Laurion,
Montréal



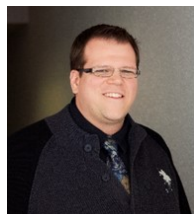
Marie-Michèle Langlois,
Trésorière
Acc. Triolet, Lévis
(Spécialiste en microbrasserie)



Murad Khudadad,
Secrétaire
Dép. Roxton,
Roxton Pond



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



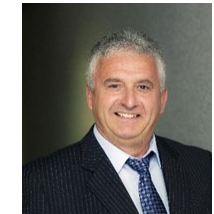
Dominic Proteau
Épicerie Gérard
Lemieux, Sherbrooke



Jin Rong Xie
Dép. Faubourg Desjardins,
Granby



Marie-Josée Dumas
Dép. Le Garde-Manger,
Victoriaville



Gilles Tremblay
Acc. populaire,
Québec

UN C.A. PLUS REPRÉSENTATIF QUE JAMAIS !

« Cette année, suite aux retraits de certains administrateurs qui, après plusieurs années à exploiter leur commerce, ont décidé de le vendre pour prendre un repos bien mérité, l'AMDEQ était à la recherche de nouveaux administrateurs pour prendre leur relève. Des membres issus de différentes communautés culturelles se sont proposés pour les remplacer, et leur candidature a été retenue. Notre nouveau conseil d'administration reflète donc véritablement la richesse de notre communauté », se réjouit Yves Servais.

Au congrès de septembre 2023, les membres ont ainsi été appelés à officialiser la nomination de trois nouveaux administrateurs, dont deux en provenance de groupes souvent sous-représentés dans les instances associatives. Il s'agit de Jin Rong Xie (Faubourg Desjardins, Granby) et Murad Khudadad (Dépanneur Roxton, Roxton Pond), qui sont d'origine asiatique et afghane, respectivement. Ils rejoignent ainsi Albert Sleiman, propriétaire de quatre dépanneurs, administrateur et vice-président du C. A. depuis quelques années, lui-même d'origine libanaise.

Mais ce n'est pas tout ! Pour représenter ce 50,3 % de la population québécoise trop souvent absente des C. A., l'AMDEQ peut désormais compter sur un deuxième membre féminin : Marie-Josée Dumas (Dépanneur Le Garde-Manger, Victoriaville), qui vient renforcer notre équipe en rejoignant la trésorière Marie-Michèle Langlois.

« Il est important que l'AMDEQ soit à l'image des marchands dépanneurs et épiciers d'ici, rappelle Yves Servais. Moi-même et tous les membres du C. A., nous sommes heureux de voir que ces personnes apportent leurs perspectives uniques qui enrichiront nos discussions. »

Finalement, je voudrais remercier sincèrement chacun des administrateurs sortant de charge. Merci pour votre confiance, votre fidélité et pour votre participation collaborative et interaction positive lors des échanges intervenus dans les rencontres du Conseil d'administration de l'AMDEQ.

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

NOS SERVICES

CRÉEZ DES MILIEUX SAINS, RESPONSABLES ET SÉCURITAIRES

ESPACE CLIENT

Notre Espace client est idéal pour gérer votre dossier de santé et sécurité du travail (SST) en ligne : facile et efficace. Cet outil évolutif vous soutient dans votre saine gestion SST. Il est en constant développement dans le but de toujours vous offrir le meilleur service et de vous permettre de respecter vos obligations en tant qu'employeurs.

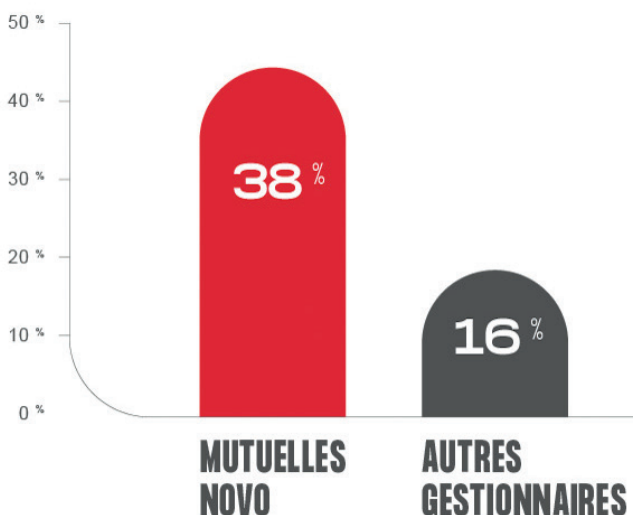
MUTUELLES DE PRÉVENTION

Profitez des mutuelles parmi les plus performantes sur le marché et adaptées à votre réalité.

Offrez-vous une mutuelle vraiment plus performante ou le soutien nécessaire pour y accéder grâce à notre expertise et nos services reconnus pouvant vous faire économiser jusqu'à 60 % sur votre cotisation à la Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité du travail (CNESST).

Que vous soyez une petite ou une grande entreprise, notre équipe d'experts saura vous guider vers la meilleure solution.

LES MUTUELLES PARMILLES PLUS PERFORMANTES



ACTUARIAT

Grâce à son expertise, notre équipe d'actuaire est en mesure de vous guider dans tous les aspects du volet financier de la SST, et ce, peu importe votre régime de tarification. Nos outils d'analyse performants nous permettent d'anticiper rapidement les tendances ayant un impact sur vos cotisations à la CNESST afin que vous puissiez apporter les mesures correctives appropriées.

PRÉVENTION

Nous croyons fermement qu'il est possible pour toute entreprise, peu importe sa taille et son industrie, de prendre en main son dossier en SST. Ainsi, nos clients protègent adéquatement leurs travailleurs tout en profitant d'économies substantielles sur leurs cotisations annuelles à la CNESST.

Partout au Québec, nos experts en prévention vous conseillent et vous accompagnent dans l'atteinte de vos objectifs. En entreprise ou à distance, nos conseillers visitent vos lieux de travail et vous aident à identifier, prioriser et élaborer un plan d'action visant à gérer vos risques principaux.

DEMANDEZ VOTRE ANALYSE ACTUARIELLE SANS FRAIS ET CONSTATEZ LES ÉCONOMIES QUE VOUS POURRIEZ RÉALISER !

✉ Par courriel : relationsclientele@novosst.com

☎ Par téléphone : 1 844 238-NOVO (6686)

💻 En ligne : novosst.com

VOUS OFFRIR LES MEILLEURS SERVICES, C'EST ÇA NOVO

GESTION DES RÉCLAMATIONS

Nos experts en gestion des réclamations interviennent de manière proactive et adaptée au contexte d'affaires. Ils sont toujours à l'écoute de vos besoins afin de vous offrir des solutions performantes ainsi que toute une gamme de services spécialisés.

RÉGIME RÉTROSPECTIF

Que vous soyez une petite ou une grande entreprise, notre équipe d'experts saura vous guider vers la meilleure solution. Découvrez nos solutions personnalisées destinées aux grandes entreprises assujetties au régime rétrospectif et optimisez votre dossier de SST.

QUESTIONNAIRE MÉDICAL DE PRÉEMBAUCHE

La prévention des lésions professionnelles passe également par la sélection des candidats. Le questionnaire médical de préembauche (QMPE) permet de vous assurer que les personnes sélectionnées ont les capacités fonctionnelles pour accomplir leurs tâches de façon sécuritaire.

SERVICES JURIDIQUES

Notre équipe d'experts se démarque par sa fine connaissance de la réglementation de la CNESST, du droit en SST, du droit de l'emploi et des tribunaux du travail. Ainsi, notre équipe peut également conseiller les employeurs pour des représentations devant les tribunaux (administratifs ou de droit commun) et des négociations de conventions collectives.

SANTÉ ET MIEUX-ÊTRE

Être en santé est une application Web et mobile visant à promouvoir les saines habitudes de vie dans le milieu de travail. Il s'agit d'un outil parfait pour favoriser la santé et le mieux-être, en plus de permettre de planifier des activités organisationnelles portant sur le bien-être au travail.

Cet outil de motivation et de promotion favorisant l'adoption de saines habitudes de vie permet de satisfaire les ambitions des entreprises en matière de mieux-être au travail désirant se positionner adéquatement grâce à leur leadership de proximité.

SERVICES RH

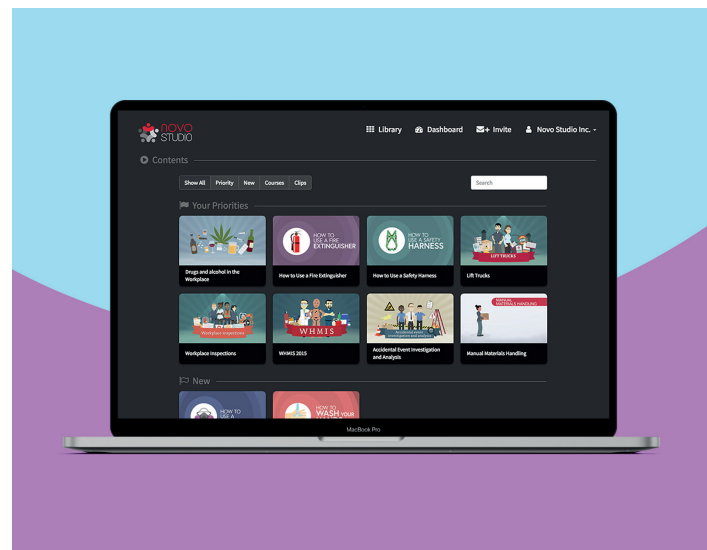
Que ce soit pour mobiliser, développer ou gérer vos équipes, et bien plus encore, nos professionnels RH vous fourniront de judicieux conseils et de nombreux outils qui vous permettront de vous distinguer comme employeur. Nous savons que la gestion des ressources humaines est un processus crucial d'une organisation. Nous répondrons à vos exigences et même dépasserons vos attentes en vous outillant de manière optimale, grâce à des solutions adaptées à votre réalité.

FORMATIONS VIRTUELLES OU EN ENTREPRISE

En tant que chef de file sur le marché de la SST, nos formateurs vous offrent les formations les plus complètes, et ce, peu importe où se situe votre entreprise. Chez Novo, nous vous offrons une gamme de formations à des prix très compétitifs, lesquelles sont adaptées aux besoins et à la réalité des entreprises d'aujourd'hui. De plus, en entreprise ou à distance, toutes nos formations sont accréditées par Emploi-Québec.

FORMATIONS ET CAPSULES EN LIGNE NOVO STUDIO

Notre solution novatrice entièrement en ligne Novo Studio offre des capsules et formations animées vous permettant de former votre personnel de façon économique et efficace, ainsi qu'un tableau de bord présentant un suivi en temps réel de la progression des employés. Notre contenu numérique inédit, ludique, performant, rentable et accessible pour tous vous permet de mieux former et sensibiliser vos gestionnaires et vos travailleurs dans les domaines de la SST et du mieux-être. Nos formations et capsules sont offertes en français, en anglais et sous-titrées en espagnol.





L'entreprise que vous avez bâtie mérite d'être bien protégée

En tant que membre
de l'AMDEQ, vous
pourriez économiser
10 %¹ sur votre
assurance entreprise

Optez pour l'assurance qui
a votre entreprise à cœur

Communiquez avec un agent
ou une agente en assurance de
dommages pour profiter de tarifs
exclusifs grâce à votre groupe au

1 866 270-8280

**[desjardins.com/
biens-responsabilite-civile](https://desjardins.com/biens-responsabilite-civile)**

 **Desjardins**
Assurances
Entreprises

Desjardins Assurances désignent Desjardins Assurances générales inc., manufacturier de produits d'assurance auto, habitation et entreprise. Certaines conditions, limitations et exclusions peuvent s'appliquer. Les clauses et modalités relatives aux protections décrites sont précisées au contrat d'assurance, lequel prévaut en tout temps. Les offres et rabais peuvent être modifiés sans préavis. Desjardins^{MD}, Desjardins Assurances^{MC}, Desjardins Assurances Entreprises^{MC} ainsi que les marques de commerce associées sont des marques de commerce de la Fédération des caisses Desjardins du Québec, employées sous licence.

¹ Jusqu'à 10% de rabais pour les membres admissibles et selon l'entente.