

MESSAGE DE LA DIRECTION

Retour sur le congrès AMDEQ 2024

Pour Louis Tremblay, président du conseil d'administration de l'AMDEQ et Yves Servais, directeur général, « **le congrès est un heureux mélange d'affaires et de plaisir** ». En effet, les membres participants ont eu une belle occasion de jaser affaires et de réseauter dans un autre environnement que celui de leur commerce. Si la 21^e édition du congrès a commencé sur une note détente avec, entre autres, une soirée Casino elle s'est poursuivie le samedi avec 2 conférences dont celle donnée par le fameux self-made man David Côté, et un salon composé de 44 fournisseurs venus présenter leurs nouveautés en plus d'offrir de nombreuses promotions sur place. La présence de nos fidèles partenaires comme Frito-Lay, Bimbo, Mondoux, Loto-Québec et Molson mais aussi de petites entreprises québécoises comme Ooya, Wick Station, Pep2go ou Cru d'Abeille ont pu profiter d'une vitrine au salon pour présenter leurs plus récentes innovations auprès des marchands. Les services n'étaient pas en reste avec la présence notamment de Pivohub (outil technologique qui facilite l'achat de produits artisanaux), Banque TD et Desjardins Assurances Entreprises.

Pour son édition 2024, l'AMDEQ peut être fière, encore une fois, de l'organisation de son congrès, que ce soit pour le choix des activités, la pertinence des conférences ou la diversité des entreprises présentes. Pour la direction, le congrès a bien rempli son rôle et les commentaires des membres sont positifs. Le réseautage est allé bon train avec de nouvelles relations d'affaires qui se sont nouées, et des carnets de commande qui se sont remplis. Tout cela dans une ambiance professionnelle conviviale, renouvelée chaque année, pour la plus grande satisfaction des membres participants. Un événement à ne pas manquer l'année prochaine à Lévis.

De plus, la direction était fière d'annoncer, lors de la lecture des états financiers 2023-2024 au cours de l'assemblée générale, que l'AMDEQ avait remis près de 1,5 million de dollars de ristournes pour l'année financière se terminant au 30 juin 2024. Une des bonnes raisons d'adhérer à l'association!

Sommaire

- ◆ **Message de la Direction**
- ◆ **Retour sur le congrès**
 - Des conférences pour aller plus loin
- ◆ **Dossiers gouvernementaux**
 - Suspension temporaire de la TPS
 - Modernisation du nouveau système de consigne - Mise à jour
- ◆ **Congrès AMDEQ 2024**
 - En images
- ◆ **Lauréats du Mérite entrepreneurial**
 - Dépanneur 10-10
 - Dépanneur Pincourt
 - Épicerie J. Martel
 - Dépanneur F1
- ◆ **Profils d'entreprise**
 - Épicerie J. Martel
 - Dépanneur F1
- ◆ **Services aux membres**
- ◆ **CSMOCA**
 - Formations en ligne
- ◆ **Notre Conseil d'administration**
- ◆ **Banque TD**
 - Solution aux commerçants
- ◆ **La Personnelle**
 - Auto & habitation
- ◆ **Mobico**
 - Expert en aménagement commercial



Louis Tremblay
Accommodation Chalou
Président du Conseil
d'administration



Yves Servais
Directeur général



RETOUR SUR LE CONGRÈS AMDEQ 2024

Des conférences pour aller plus loin



Comme chaque année, l'AMDEQ mise sur la qualité et l'expertise de ses conférenciers pour apporter une vraie valeur ajoutée au congrès. L'idée est d'ouvrir la discussion sur des sujets d'actualité et d'offrir des solutions efficaces à des problèmes récurrents rencontrés par les commerçants. Au programme : les vols et les fraudes en magasin, la formation continue et une séquence « inspiration mémorable. « La prévention des pertes, c'est l'affaire de tous », affirme Serge Jobin, conseiller sénior en prévention des pertes chez **GardaWorld**. Il expose comment prévenir et réagir aux risques de vol en magasin ainsi qu'aux caisses, mais aussi à l'interne, au sein même de l'entreprise. « Aucun épicier n'est épargné par le vol. » Les vols internes représentent 57 % des vols et sont commis par les employés ou associés tandis que les vols à l'étalage comptent pour 28 %. De son expérience, il est plus facile de contrôler les vols que d'attirer de nouveaux clients. « La prévention est donc plus rentable que la répression. »



Chef de service des enquêtes corporatives chez **Loto-Québec**, Christophe Lemieux est un expert du vol et des arnaques en lien avec les billets de loterie. On recense plus de 1 100 plaintes par an déposées par les clients pour environ 7 800 détaillants en loterie dans la province du Québec. La prévention reste la clé. Et tout le monde aura compris l'importance pour le commerçant de respecter le Code de conduite et de développer les bonnes pratiques en matière de loterie.

David Côté présente « MISSION POSSIBLE »

La plus longue conférence a été donnée par un invité spécial, David Côté, cofondateur de LOOP Mission et dragon à l'émission Dans l'oeil du dragon, diffusée sur les ondes de Radio-Canada. Comment faire sa marque et propager un engagement durable ? L'autodidacte hyperactif répond à la question racontant son parcours entrepreneurial atypique, un voyage jalonné de rencontres déterminantes, d'opportunités à saisir et d'anecdotes incroyables. David Côté aborde des sujets comme l'entrepreneuriat, la persévérance, l'innovation, le développement durable, le gaspillage alimentaire et l'économie circulaire dont il est devenu le leader mondial. Il s'amuse d'ailleurs à dire qu'il est « le super héros qui sauve des tonnes d'aliments! ». Avec son franc parler et sa spontanéité, il transporte les participants dans ses différentes aventures, toutes animées par la même envie d'aller de l'avant. Passionné, il en devient passionnant pour l'auditoire et parvient à sortir les marchands de leur zone de confort. Mission accomplie pour cet entrepreneur pas comme les autres. Pour son édition 2024, l'AMDEQ peut être fière, encore une fois, de l'organisation de son congrès, que ce soit pour le choix des activités, la pertinence des conférences ou la diversité des entreprises présentes. Yves Servais conclut : « le congrès a bien rempli son rôle et les commentaires des membres sont positifs ». Il ajoute que le réseautage est allé bon train avec de nouvelles relations d'affaires qui se sont nouées, et des carnets de commande qui se sont remplis. Tout cela dans une ambiance professionnelle conviviale, renouvelée chaque année, pour la plus grande satisfaction des membres participants. Un événement à ne pas manquer l'année prochaine à Lévis.



MISSION **LOOP**

DANS L'OEIL
DU DRAGON

La suspension temporaire de la TPS, les détaillants auraient pu s'en passer...

Pour l'AMDEQ, la mesure prise par le gouvernement pour gratifier les consommateurs d'un congé de TPS sur leurs achats de différents produits comporte son lot de contraintes, en temps et argent, pour les détaillants que nous représentons. Cette mesure demeurera complexe à opérationnaliser pour plusieurs détaillants. De plus, le caractère temporaire de cette mesure, pour une période de deux mois, du 14 décembre au

15 février, vient exacerber le travail des détaillants. Cette manière de faire, constitue un fardeau pour les détaillants. Pour ces raisons, l'AMDEQ n'est pas favorable à cette façon de faire et croit que le gouvernement devrait déployer des actions pour accompagner et soutenir les détaillants.

Plusieurs membres qui nous ont contactés au cours des derniers jours, nous confirment qu'il sera compliqué et aussi coûteux, de traiter la suspension de la TPS sur les produits ciblés.

De plus, comme la panoplie de produits détaxés est vaste et complexe, les détaillants pourraient avoir à subir la frustration de certains consommateurs si le ou les produits achetés ne sont pas, pour une raison ou une autre, détaxés de la TPS.

Ceci dit, prenez note que l'AMDEQ a pris le temps d'écrire une **lettre à la ministre des Finances, Mme Freeland**, pour lui faire part de notre désaccord en lien avec cette mesure et que les détaillants n'avaient pas à en subir les frais et les

désagréments. *D'autres moyens auraient pu être pris en considération pour retourner de l'argent dans les poches des consommateurs et ce, sans en impacter les détaillants.*

Voir la lettre en scannant le code QR suivant :



Pour votre information, en cliquant sur le code QR ci-après, vous aurez accès à la liste des produits détaxés (consultez surtout la section « aliments et boissons »).



Modernisation du nouveau système de consigne — Mise à jour

Si vous avez récemment été attentif à ce qui a été rapporté dans les différents médias, vous savez sûrement que des modifications au projet de modernisation de la consigne ont été demandés par le gouvernement. Dans les faits, le gouvernement a décidé de reporter partiellement l'élargissement de la consigne.

Devant la complexité et le retard accumulé quant au déploiement complet des Centres de dépôt du nouveau système de consigne et constatant que les citoyens risqueraient d'être incapables de se faire rembourser la consigne sur certains contenants, le ministre de l'Environnement, M. Charrette, a décidé de reporter partiellement, la date butoir de la mise en œuvre de la phase 2 de l'élargissement de la consigne.

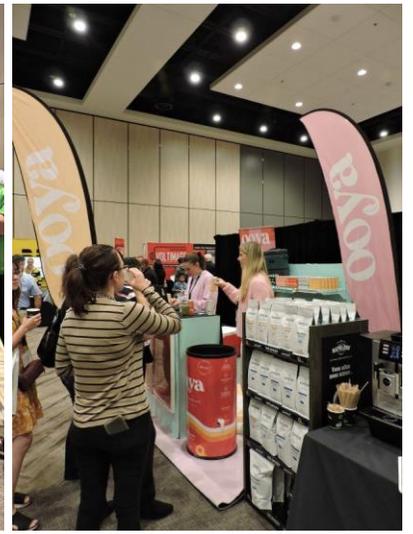
Cette décision fait en sorte que les **contenants de verre** encore non consignés comme les bouteilles de vin, de spiritueux ou d'eau, de même que les **contenants multicouches** comme ceux du lait et de jus seront **assujettis à la consigne qu'en 2027**.

Consignation (AQRCB) organisme qui gère le nouveau système de consigne appuie cette décision qui, à terme, permettra de garantir un système de consigne élargi, performant et optimisé pour la récupération d'un plus grand nombre de contenants dans les meilleures conditions possibles.

Cependant, Consignation précise que le projet de consigner tous les contenants d'eau en plastique de 100 ml à 2 l demeure. **Ceux-ci le seront dès le 1^{er} mars 2025**, ce qui représente un ajout de plus de 1 milliard de contenants au système de consigne. Les contenants visés par cette nouvelle consigne sont, par exemple, les bouteilles en plastique d'eau, d'eau gazéifiée et de jus.



Pour l'AMDEQ, nous croyons aussi que c'était la bonne décision à prendre. L'état actuel du déploiement des Centres de dépôt Consignation et Consignation + et des kiosques chez les marchands ciblés, étant loin d'être déployé à sa pleine capacité, selon la réglementation, n'aurait pas permis de bien faire atterrir la mise en place du nouveau système modernisé de la consigne. Un report en 2027 était donc nécessaire pour bien faire les choses, surtout que plus de 1 milliard de contenants de plastique d'eau et de boisson représentera déjà tout un défi en terme de gestion au 1^{er} mars 2025.



Congrès AMDEQ 2024





En images...



LAURÉATS DU MÉRITE ENTREPRENEURIAL



«Le Dépanneur 10-10 tatoué sur le cœur»

DÉPANNEUR 10-10

ANICK MARTIN

Thurso



«La famille Souigny évolue dans le commerce du détail depuis plus d'un demi-siècle»

DÉPANNEUR PINCOURT

DENISE SÉGUIN

Pincourt



LAURÉATS DU MÉRITE ENTREPRENEURIAL



«Poser les bons gestes au bon moment»

ÉPICERIE J. MARTEL

RICHARD BEAUMONT ET YVES CLOUTIER

Québec



«Plus on a d'idées, mieux on vend!»

DÉPANNEUR F1

SYLVAIN DUHAMEL

Berthierville



Épicerie J. Martel, Québec

Poser les bons gestes au bon moment

Richard Beaumont et Yves Cloutier étaient tous deux distributeurs de pain indépendants dans la région de Québec lorsqu'ils ont eu envie de changer de mode de vie. Les astres se sont alignés, si bien qu'ils sont depuis 2017 copropriétaires de l'Épicerie J. Martel, dans le Vieux-Limoilou (Québec).

« Richard cherchait un associé avec lequel acheter le commerce appartenant à madame Johanne Martel, se rappelle Yves Cloutier. Quand il m'est arrivé avec cette idée, j'ai décidé d'embarquer, car non seulement je voulais me réorienter mais en plus j'avais toujours été dans l'alimentation depuis mon plus jeune âge ! »



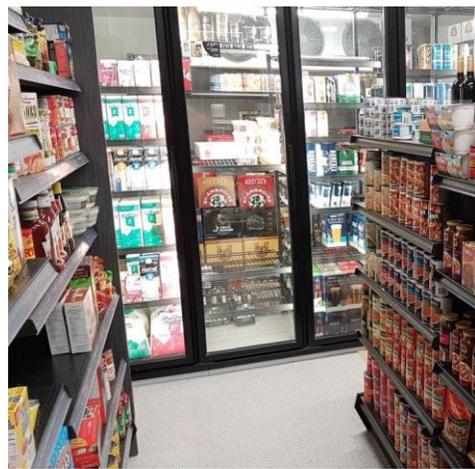
« Le reste appartient à l'histoire », comme on dit. Question de ne pas se lancer dans des projets improvisés, le duo a décidé de commencer par prendre le pouls de l'industrie. « Le commerce avait beau exister depuis quelques années – nous en avons d'ailleurs gardé le nom –, nous devions d'abord tout apprendre, signale Richard Beaumont. Faire les commandes, choisir les fournisseurs et même... s'adapter au travail de jour. « Disons qu'il y avait en effet toute une différence sur le plan de l'horaire, ajoute son associé. Mais je dirais que ce changement a été très agréable à accepter ! »

Deux ans après avoir appris sur le tas bon nombre de secrets du métier, les deux entrepreneurs se sentent prêts à passer à l'étape suivante : effectuer une rénovation majeure du commerce. « En 2019, on a carrément jeté les deux étages à terre et tout refait de A à Z en

deux mois, raconte Richard Beaumont. On a éliminé les innombrables recoins qui nous faisaient perdre un précieux espace, puis on a changé les réfrigérateurs, ajouté un système de climatisation et d'éclairage et même aménagé au sous-sol un entrepôt desservi par un convoyeur pour monter et descendre la marchandise ! »

Un virage réussi

« Notre dépanneur est maintenant beaucoup plus à la page, et d'ailleurs les clients nous le disent, assure Yves Cloutier. Nous avons fait du mieux que nous pouvions, tout en prenant soin de nous faire accompagner par des professionnels de calibre. Sur ce plan, l'AMDEQ nous a été extrêmement utile. Nous en sommes d'ailleurs membres depuis notre achat. L'AMDEQ nous a mis en relation avec des spécialistes – comme des designers – qui n'en étaient pas à leur premier aménagement de commerce. Ils nous ont guidés dans l'étude des soumissions reçues, la répartition de l'espace... Nous, les deux gars partis de rien, nous étions en confiance, car nous avons retenu les services de consultants venant de l'AMDEQ. »



« La rénovation, c'est un geste qui a donné toute une poussée à notre chiffre d'affaires, qui a presque triplé, estime Yves Cloutier. Nous offrons désormais un nombre beaucoup plus élevé de

Profil d'entreprise

produits, notamment en épicerie, en produits d'entretien et en prêt-à-manger frais ou congelé. La bière marche très fort, bien sûr, et nous avons une section de huit pieds sur trois tablettes juste en vin, alors qu'avant l'espace se limitait à deux pieds ! »



Prendre soin de s'associer

Pour Yves Cloutier, la gestion d'un dépanneur à deux est une formule gagnante. « Je suis content de ne pas mener ma barque seul. Beaucoup de propriétaires de dépanneur gèrent leur commerce avec un copropriétaire ou un membre de la famille. Cela permet un partage de tâches. Se lancer seul, c'est un pensez-y-bien : c'est sûrement un peu plus rough ! »



Dépanneur F1, Berthierville

Plus on a d'idées, mieux on vend !

« Il y avait une fois un électrotechnicien qui avait envie de changer de vie. Il a feuilleté les petites annonces de son journal local et vu un dépanneur à vendre. Il l'a acheté, et depuis ce temps-là, il s'amuse ! » Quoiqu'un peu caricaturale, cette introduction illustre bien comment les concours de circonstances, la résilience et une attitude positive signent le parcours de Sylvain Duhamel, propriétaire depuis 1995 du dépanneur F1 à Berthierville.

« C'est effectivement par pur hasard que mon désir de faire un virage professionnel m'a fait plonger dans le monde des dépanneurs ! se rappelle l'entrepreneur. Pour tout dire, je ne savais même pas quelle était la différence entre un paquet de cigarettes "régulier" et "king size" ! Mais je voulais quelque chose de différent. Et je peux confirmer que... ma vie a changé ! »

Avec son humour pince-sans-rire, Sylvain Duhamel raconte avoir acheté son dépanneur pour deux raisons : « À cause du spot qui offrait beaucoup de potentiel, et parce que le prix rentrait dans le budget ! » Durant ses cinq premières années comme homme d'affaires, il s'est astreint à un horaire de dix heures *non-stop* par jour, six jours par semaine. « Je levais les yeux et je me disais "Wow, il est déjà 23 h et je n'ai pas mangé depuis que je suis arrivé !" Heureusement, j'ai appris avec le temps à déléguer... et je me suis remis à manger ! »

Il faut dire que, pour notre homme, un projet n'attend pas l'autre. Achat en 2000 de la tabagie d'en face, ajout d'une section vidéoclub durant une douzaine d'années, gestion d'un comptoir Sears durant près de dix ans, création d'un dépôt de nettoyage à sec, installation temporaire dans une roulotte de chantier durant la reconstruction complète de son local par les nouveaux propriétaires en 2012... les changements et ajouts de service se sont succédé !

Sans compter que notre entrepreneur maîtrise l'art de sortir gagnant de situations qui en abattraient plus d'un. Par exemple, quand le supermarché du petit centre commercial dans lequel se trouvait sa tabagie satellite a fermé ses portes, il a immédiatement perdu l'essentiel de sa clientèle. Mais il a fait le nécessaire pour que celle-ci prenne l'habitude de traverser la rue, si bien qu'il a récupéré 90 % de son achalandage, tout en réduisant radicalement ses frais fixes ! Il a réagi de la même façon positive à l'importante augmentation de loyer imposée dans la foulée de la reconstruction de son local : « C'est passé de 1000 \$ à 5000 \$ par mois, mais les ventes ont tout de suite monté, car dès l'ouverture des portes j'avais beaucoup plus de marchandise à offrir ! »

Une façon personnelle de vendre

« Plus tu fais entrer de clients, plus tu vas faire de ventes, assure-t-il. Je fais donc tout ce qu'il faut pour avoir un dépanneur multiservice, où les gens vont se présenter en sachant qu'ils trouveront ce qu'ils cherchent... et peut-être plus ! » La stratégie : offrir ce que les autres n'ont pas, si possible en exclusivité. « Par exemple, notre adresse est aussi un terminus d'autobus, explique-t-il. Juste ça, ça attire une clientèle qui vient chez nous et pas ailleurs... »

Sylvain Duhamel a des valeurs qui transparissent dans son commerce. « Je détesterais que mes clients sentent de la pression lorsqu'ils viennent chez nous. « Chez nous, on ne vous demandera jamais "Un billet Célébration avec ça ?", "Un petit don pour une bonne cause ?" Faire le nécessaire pour que le client avec lequel je veux créer une relation de longue durée se sente bien, ça fait partie de mes valeurs. »

De plus, l'atmosphère a de l'importance pour lui : « Je veux une ambiance dynamique : de la musique, un bon éclairage... J'ai même longtemps eu ces écrans de télé qui diffusent des publi-reportages ! On organise aussi des tirages de billets de Formule 1, de chocolat à Pâques... Il faut que ça bouge ! »

Et enfin – ou surtout –, un commerce de détail comme le F1 doit avoir du stock ! « Mon objectif, c'est que les gens développent le réflexe de se dire : "Je vais aller au F1 ; s'il n'a pas ça, les autres ne l'ont sûrement pas !" »

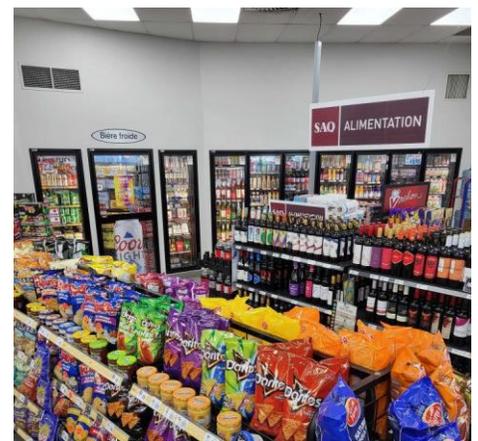
La relève

À 57 ans, Sylvain Duhamel a non seulement appris à déléguer (le dépanneur emploie une douzaine de personnes, dont la moitié à temps plein), mais il met en place les pièces qui lui permettront de transmettre le flambeau d'ici une dizaine d'années. « La gérante du dépanneur, Véronique Picard, a fait l'acquisition de parts dans l'entreprise, si bien que nous amorçons petit à petit la transition ! »

L'AMDEQ, notre antenne

« À mes débuts, j'ai participé à de nombreuses activités de l'AMDEQ : cela me donnait accès à une information que je ne trouvais pas ailleurs. Quand on est entrepreneur indépendant, on n'a pas vraiment le temps de prendre le pouls de l'industrie. Mais l'AMDEQ est là. Par exemple, le représentant va nous signaler qu'une nouvelle réglementation entrera bientôt en vigueur. Cela m'aide à prendre mes décisions. »

Profil d'entreprise



VOTRE ASSOCIATION

Connaissez-vous nos services ?

 <p>MONTREZ VOS CARTES</p> <p>GRATUIT</p>	 <p>GRATUIT</p>	 <p>MANUEL DU DÉTAILLANT RESPONSABLE</p>
---	--	---

GARDAWORLD

VISITE DE CLIENT MYSTÈRE

SPÉCIAL ADHÉSION : 1 VISITE GRATUITE POUR UN PROGRAMME DE 3 VISITES (VALEUR DE 88 \$)



FORMATION EN LIGNE **GRATUITE** POUR LA VENTE DE PRODUITS INTERDITS AUX MINEURS



FORMATION HYGIÈNE ET SALUBRITÉ

RABAIS 50%

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation
Québec

	<p>RABAIS DE GROUPE 10%</p>
	<p>RABAIS DE GROUPE</p>

VOTRE ASSOCIATION



ASSURANCE COLLECTIVE DE PERSONNES



MUTUELLE DE PRÉVENTION



SERVICE DE PAIEMENT

Représentations politiques en lien avec les dossiers de l'industrie

- réglementation sur le tabac
- réglementation sur la commercialisation des boissons alcooliques
- la consigne, etc.



DIFFUSION D'INFORMATION



INFOLETTRES



TRAIT D'UNION



- OUTILS DE SIGNALISATION
- PASTILLES DE GOUT
- GUIDE ACCORDS METS ET VIN
- GUIDE D'ACHATS
- IMPRIMER VOUS-MÊME VOS PRIX DE VINS SUR LES ÉTIQUETTES DE PASTILLES DE GOUT
- VINS D'ORIGINE QUEBEC
- LISTE DES 100 MEILLEURS VENDEURS



OUTILLEZ ET FORMEZ VOS EMPLOYÉ.ES DÈS MAINTENANT !

CS MOCA
Comité sectoriel de main-d'œuvre
du commerce de l'alimentation



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



Murad Khudadad,
Secrétaire
Dép. Roxton,
Roxton Pond



Jessica Tremblay
Acc. populaire,
Québec



Jin Rong Xie
Dép. Faubourg Desjardins,
Granby



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



Dominic Proteau
Épicerie Gérard
Lemieux, Sherbrooke

Un conseil d'administration à l'image de nos membres

L'AMDEQ est fière de la composition de son nouveau conseil d'administration. En effet, l'année dernière, les candidatures de membres issus de différentes communautés culturelles ont été retenues. Le CA a donc accueilli Jin Rong Xie (Faubourg Desjardins à Granby) et Murad Khudadad (Dépanneur Roxton à Roxton Pond) respectivement d'origines chinoise et afghane, qui ont rejoint le vice-président Albert Steiman, lui-même d'origine libanaise et propriétaire de quatre dépanneurs. L'AMDEQ travaille fort pour accéder à la parité homme-femme de son CA. Ses efforts ont porté fruit puisque deux nouveaux membres, Marie-Josée Dumas du dépanneur Le garde-manger à Victoriaville, et Jessica Tremblay de Québec, se joignent à la trésorière Marie-Michèle Langlois. Au total, ce sont donc 3 femmes et 6 hommes qui composent le conseil d'administration. Cette belle diversité représente bien le membership de l'AMDEQ, ce qui viendra sûrement enrichir les recommandations prises au sein du CA.

DA

DÉTAILLANT ALIMENTAIRE

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





La **BANQUE TD Solution aux commerçants** est fière de s'associer avec l'**AMDEQ**

Carte de débit : **0,02 \$ / transaction**

Carte de crédit (taux d'interchange Plus) : **0,035 \$ / transaction**

Terminal de comptoir : **26 \$ / mois**

Aucuns frais mensuels

Aucuns frais d'ouverture de compte ni d'installation

Aucuns frais de dépôt (nous déposons dans toutes les institutions financières)

Avantages avec la Banque TD

- **Rapports en ligne** : Accédez rapidement aux renseignements sur les opérations autorisées en temps réel.

- **Assistance téléphonique 24/7** via nos spécialistes du centre d'appels du Canada au 1-800-363-1163

- Assistance technique sur site dans les **4 heures suivant votre appel** ⁽¹⁾

- Des relevés de compte **faciles à lire** ; et

- **Vos clients se sentiront en sécurité** en utilisant une solution de paiement de marque **TD**

Appelez-nous dès aujourd'hui pour économiser sur le traitement des paiements dans votre commerce !

Suzan Leclerc | Spécialiste en développements des affaires
suzan.leclerc@td.com | 514-601-1996/1-833-466-1996

(1) Ce service peut ne pas être disponible dans certaine région



Économisez jusqu'à 15 % en regroupant vos assurances auto et habitation¹

Profitez d'économies exclusives sur vos assurances auto et habitation

Il peut être difficile de choisir parmi toutes les options d'assurances sur le marché – alors pourquoi ne pas profiter des avantages exclusifs qu'offre La Personnelle*, partenaire de confiance de l'**Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec (AMDEQ)**?

Optez pour la Personnelle et obtenez :

- Un service hors pair d'agents en assurances de dommages qui en font plus pour vous
- Des tarifs exclusifs et des économies non offerts au grand public

Découvrez pourquoi plus de 98 % de nos clients renouvellent leurs assurances année après année.²

Obtenez une soumission dès aujourd'hui

lapersonnelle.com/amdeq

1 888 476-8737

*La Personnelle désigne La Personnelle assurances générales inc. La marque La Personnelle^{MD} ainsi que les marques de commerce associées sont des marques de commerce de La Personnelle, compagnie d'assurances, employées sous licence. Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer. L'assurance auto n'est pas offerte au Manitoba, en Saskatchewan ni en Colombie-Britannique, où il existe des régimes d'assurance gouvernementaux.

¹Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer. Les économies sont basées sur le profil individuel de chaque client. Des conditions d'admissibilité s'appliquent aux économies et aux rabais. Les tarifs et les rabais sont sujets à changements sans préavis. Les propriétaires de maisons peuvent économiser jusqu'à 10 %, les propriétaires d'habitations en copropriété, jusqu'à 15 %, et les locataires, jusqu'à 15 %.

²Statistiques internes de La Personnelle : Nombre approximatif de titulaires de police qui ont renouvelé leur police lorsque celle-ci est arrivée à échéance, du 1^{er} janvier 2023 au 30 septembre 2023. Le taux ne comprend pas les annulations et les résiliations à mi-parcours.



laPersonnelle

Assureur de groupe auto, habitation et entreprise

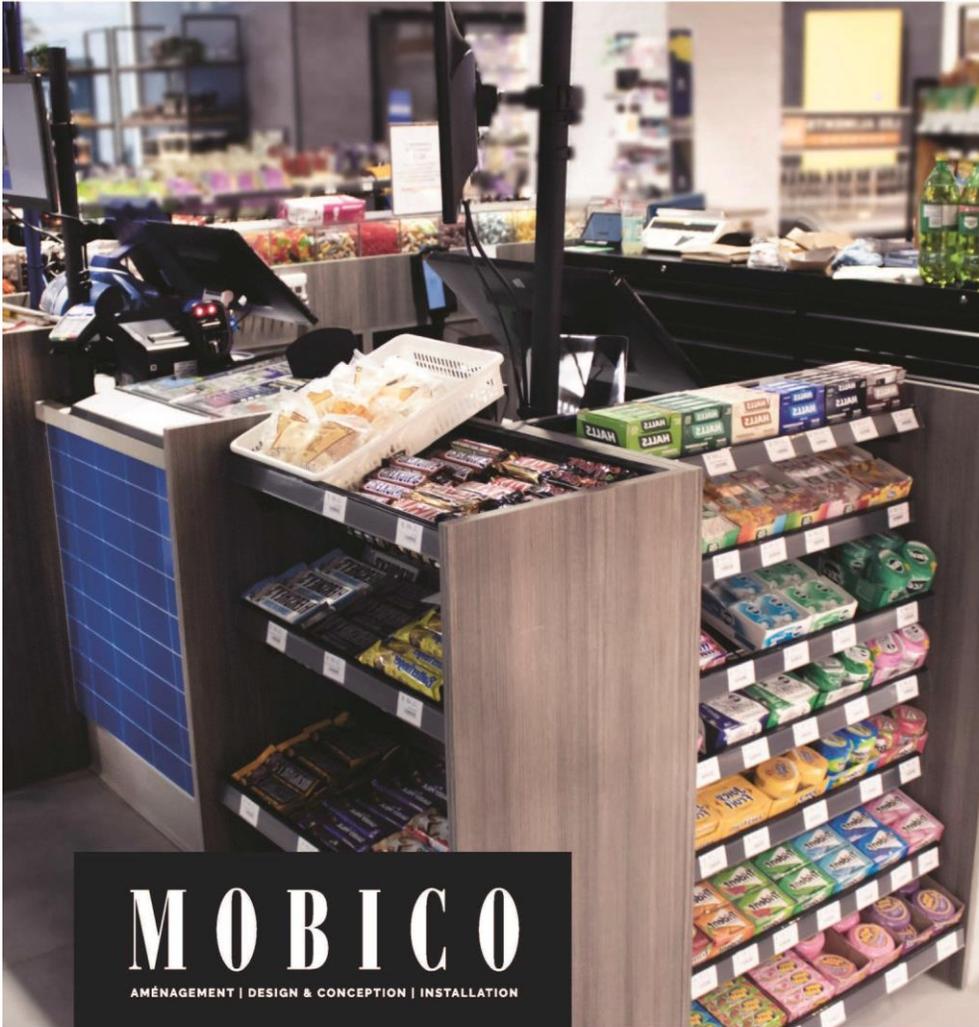


Profitez d'économies exclusives sur vos assurances auto et habitation



EXPERT EN AMÉNAGEMENT COMMERCIAL

DEPUIS 1970



MOBICO

AMÉNAGEMENT | DESIGN & CONCEPTION | INSTALLATION

**VOUS AVEZ
UN PROJET,
CONTACTEZ-NOUS**

L'ART D'OPTIMISER VOTRE ESPACE

- Cabinet à cigarette
- Comptoir à dépanneur
- Design et conception
- Aménagement et ébénisterie
- Systèmes d'étagères commerciales
- Les essentiels pour votre dépanneur: crochets, solutions de porte-prix, tablettes...

☎ 450 907-3635

✉ info@mobico.ca

🌐 mobico.ca

📍 3500 rue Isabelle
Brossard, Qc





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.