

### MESSAGE DE LA DIRECTION



#### Invitation au Congrès annuel 2025

Cher membre,

C'est avec grand plaisir que nous vous convions à notre **prochain congrès annuel**, un événement qui a toujours su conjuguer parfaitement « affaires et plaisir » !

Rejoignez-nous pour une expérience enrichissante et conviviale, où vous pourrez échanger entre détaillants participants et rencontrer nos fournisseurs en kiosque. Vous découvrirez leurs nouveaux produits et/ou services, profiterez, dans plusieurs cas, d'offres promotionnelles intéressantes et aurez l'occasion de tisser des liens précieux au sein de notre communauté dynamique.

Nous prendrons aussi un moment pour souligner et reconnaître, par l'entremise du « Mérite entrepreneurial » 4 détaillants AMDEQ qui se distinguent par leur dynamisme, leur sens des affaires et leur esprit novateur afin de développer et faire croître leur entreprise.

**Lieu : Centre des congrès de Lévis – Hôtel Sheraton Four Points**

**Date : 26 et 27 septembre**

Ne manquez pas cette occasion unique de partager, découvrir et célébrer ensemble !

#### Ce qui vous attend

- **Conférenciers** abordant des sujets variés et pertinents pour dynamiser votre expertise
- **Espaces de réseautage** pour échanger avec les détaillants et fournisseurs présents en kiosque (± 40)
- **Présentation de nouveaux produits & promotions**
- **Cocktail et banquet** pour partager un moment gourmand et convivial
- **Soirée Casino & prestation musicale de Jean-François Bastien, ancien académicien, en formule trio**; pour une touche de divertissement et de célébration
- **Banquet et spectacle avec le retour de la « Famille Painchaud »**
- **Reconnaissance des détaillants méritants**, une belle occasion de célébrer l'entrepreneuriat !

Pour plus de détail, nous vous invitons à consulter l'encart joint à ce Trait d'Union. **Confirmez votre présence dès maintenant en complétant le formulaire joint également à cet envoi!**

**Rabais de 20% de la facture totale si elle est payée avant le 31 juillet 2025.**

Louis Tremblay, Président du Conseil d'administration ainsi que moi-même et toute l'équipe administrative de l'AMDEQ seront heureux de vous accueillir à ce **22<sup>ième</sup> Congrès annuel**.

#### Sommaire

- ◆ Message de la Direction
- ◆ Remise de ristournes
- ◆ Téléthon Enfant Soleil 2025
- ◆ Dossiers gouvernementaux
  - Projet de Loi 85
  - Projet de Loi 72 : politique d'exactitude des prix
- ◆ Congrès AMDEQ 2025 - Programmation
- ◆ Profils d'entreprise
  - Super Dépanneur Lac-Saint-Charles
  - Dépanneur Marché du Coin
- ◆ Services aux membres
- ◆ Célébration 2025 : résultats
- ◆ Banque TD
  - Solution aux commerçants
- ◆ BEST
  - Logiciel
- ◆ EcoSoda/Soda Québec
  - Nouveau partenaire
- ◆ Notre Conseil d'administration
- ◆ La Personnelle
  - Auto & habitation
- ◆ Frito Lay - Munchies
- ◆ CSMOCA
  - Formations en ligne



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



**Yves Servais**  
Directeur général



# REMISE DE RISTOURNES



Prenez note que nos représentants viennent de terminer leur tournée des membres pour effectuer la remise de vos chèques de ristournes des six derniers mois de 2024.

C'est près de **900 000 \$** de ristournes qui sont ainsi remises aux membres. Si l'on rajoute à ce montant, les 600 000 \$ qui ont déjà été remis l'automne dernier pour les six premiers mois 2024, c'est plus de **1 500 000 \$** qui auront été redistribués pour l'ensemble de l'année 2024.

Nous sommes bien satisfaits des résultats et d'être à même de vous redistribuer un tel montant. Ce succès est synonyme d'un groupement d'achat en bonne santé et performant.

*Merci à vous tous pour votre fidélité et votre participation aux ententes négociées avec nos partenaires. Votre coopération nous encourage à aller de l'avant afin de bien et mieux vous servir.*

N'hésitez donc pas à encourager nos différents membres-fournisseurs. Aussi, en tant que membre AMDEQ, profitez également de l'ensemble des différents services/formations que nous vous offrons gratuitement.

## Téléthon Enfant Soleil 2025

Depuis plusieurs années maintenant, l'AMDEQ participe activement à la levée de fonds au bénéfice d'Enfant soleil. Cette année, lors du téléthon tenu le 31 mai dernier, nous avons remis à Enfant soleil, un chèque au montant de **17 500 \$**. M. Raymond Guillet, responsable de la collecte, était très fier du montant remis cette année. Ce montant, s'ajoutant à ceux des années précédentes fait en sorte que nous avons recueilli à Enfant soleil **150 000 \$** depuis les **12 dernières années** pour venir en aide aux enfants malades.

Nous désirons remercier les **détaillants membres AMDEQ** et ceux du **Groupe Maestro** qui ont gentiment accepté d'installer une tirelire Enfant Soleil sur leur comptoir le temps de quelques semaines pour ramasser cette somme. Merci aussi à tous nos fournisseurs qui ont contribué à la Table Enfant Soleil lors du congrès de septembre dernier. Finalement, un merci sincère à Raymond et à sa compagne Sylvie pour leur implication et le temps donné pour soutenir la cause des enfants malades.



# DOSSIERS GOUVERNEMENTAUX

## Projet de loi 85, modifiant diverses dispositions aux fins d'allègement du fardeau réglementaire et administratif

### Abolition de la règle des quatre employés

Le Ministre Skeete, ministre délégué à l'économie, a récemment déposé le projet de loi 85 qui viendrait modifier certaines dispositions aux fins d'allègement du fardeau réglementaire et administratif dont une sur la *loi sur les heures et les jours d'admission des établissements commerciaux*.

Bien que nous accueillions favorablement ce projet de loi, qui témoigne d'une volonté sincère de simplifier les procédures administratives et d'alléger les contraintes réglementaires pour les entreprises du Québec, l'AMDEQ s'oppose toutefois à la volonté du gouvernement d'abolir la restriction de la règle des quatre employés, ce qui viendrait modifier et mettrait fin à l'équilibre et l'équité qui existent actuellement au niveau des heures d'ouverture entre les petites surfaces et les grandes surfaces alimentaires. Cet équilibre avait difficilement été négocié en 2005-2006 entre les petites surfaces et les grandes surfaces alimentaires, plus particulièrement celles des grands réseaux corporatifs.



Rappelons que la loi actuelle limite à quatre employés par établissement la semaine après 21 h, ainsi que la fin de semaine 20 h. Comme il est difficile de gérer un magasin à grande surface avec aussi peu d'employés, la plupart des grandes surfaces sont fermées en soirée.

Nous croyons que l'abolition de cette restriction nuirait aux dépanneurs de quartier ainsi qu'aux épicerie indépendantes considérant que les grandes surfaces corporatives sont à la recherche constante d'une croissance de leurs ventes et que celles-ci pourront alors opérer sans cette contrainte. Ce faisant, ces gros joueurs viendront cannibaliser les ventes des dépanneurs, des commerces de proximité répondant adéquatement aux besoins des consommateurs.

## Projet de loi 72, des changements sont apportés à la Loi sur la protection des consommateurs

Des changements qui touchent principalement l'affichage de prix et la *Politique d'exactitude des prix*. Sans entrer dans les détails, ci-après, les principaux changements.

- Pour ce qui est des *aliments taxables*, le projet de loi stipule qu'il doit y avoir une mention sur l'étiquette de prix qui précise que le produit en question est assujéti à une taxe;
- Pour les produits alimentaires vendus à un prix réduit, il est stipulé que les prix réguliers et celui de la promotion soient inscrits clairement et lisiblement l'un à côté de l'autre;
- Également, pour les promotions de type « achats multiples » avec rabais (ex: 2/9,00\$), le prix unitaire à déboursier pour acheter le produit devra être indiqué clairement au côté du coût de l'ensemble. Celui-ci devra obligatoirement être indiqué dans un caractère d'une taille égale ou supérieure à celle de l'unité mais pas plus de 25% supérieur.
- Un type de produit, une unité de mesure. Le changement législatif n'affectera pas seulement la taille des caractères, mais aussi la nature de l'information qui y sera disposée. Ainsi, le gouvernement insère un nouveau principe selon lequel «le prix par unité de mesure doit permettre au consommateur de comparer facilement le prix de biens de même nature».

### Politique d'exactitude des prix

Pour les détaillants qui ont adopté la « *Politique d'exactitude des prix* », la nouvelle loi modifie les règlements concernant l'exactitude des prix en haussant de 10\$ à 15\$ le rabais. Donc, dans l'éventualité où le prix à la caisse d'un item est supérieur au prix indiqué en tablette, le détaillant devra donc donner un rabais de 15\$, plutôt que 10\$, sur le produit en question au client, débité sur le prix d'affichage. Si le prix d'affichage est inférieur à 15\$, celui-ci doit être remis gratuitement.

Pour les détaillants qui ont adopté la politique d'exactitude des prix, vous aurez toujours l'obligation d'afficher la *Politique d'exactitude des prix* bien en vue près des caisses (voir exemple ci-bas).

La loi prévoit toutefois **certaines exceptions**, les voici :

### Exceptions : dédommagement non applicable

La politique ne s'applique pas à certains produits, peu importe le commerce où ils sont vendus. Il s'agit :

- des vêtements;
- des articles sans code-barre, comme des fruits ou des légumes en vrac, ou des articles trop petits pour avoir une étiquette.

De plus, l'application de la politique ne peut pas vous amener à vendre un produit moins cher que le prix déterminé par une loi, un règlement ou un décret. C'est le cas, par exemple, des produits suivants :

- lait de vache;
- bière, vin et spiritueux vendus ailleurs que dans une succursale de la Société des alcools du Québec.

Enfin, la politique ne peut pas s'appliquer dans le cas d'articles pour lesquels il est interdit d'accorder un rabais, comme :

- certains médicaments;
- les produits du tabac.

Le projet de Loi 72 ayant été adopté et sanctionné au début de novembre dernier, l'ensemble des nouvelles dispositions concernant les détaillants alimentaires sont entrées en vigueur officiellement en mai dernier.

Ceci dit, prenez note que l'AMDEQ n'est pas en accord avec certaines de ces nouvelles dispositions car elles viennent alourdir et complexifier le travail des détaillants en lien avec l'étiquetage des prix mais le projet a été adopté et il va falloir faire avec.

**Politique d'exactitude des prix**

Voici ce que la loi prévoit si le prix lu à la caisse est **PLUS ÉLEVÉ QUE LE PRIX ANNONCÉ** en magasin, dans une circulaire ou une publicité, etc. :

ARTICLE DE 15 \$ OU MOINS > GRATUIT

ARTICLE DE PLUS DE 15 \$ > RABAIS DE 15 \$ sur le prix annoncé

**NON APPLICABLE DANS CERTAINS CAS. EXEMPLES :**

- Vêtement
- Article sans code-barres (ex. : trop petit, en vrac)
- Médicament vendu exclusivement en pharmacie
- Lait de vache et alcool à l'apicerie ou au dépanneur si la Politique fait baisser le prix sous celui fixé par la loi
- Étiquette de prix dont la date indique un solde terminé
- Étiquette de prix décrivant un autre article
- Mauvais code-barres lu à la caisse (pas celui de l'article acheté)
- Articles identiques : gratifié ou rabais applicable sur un seul article

QUESTION OU PLAINTÉ À L'OFFICE DE LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR  
→ 1 888 OPC-ALLO (1 888 672-2558) → QUÉBEC.CA/POLITIQUE-PRIX

Québec

## Politique d'exactitude des prix : l'OPC met en ligne des outils pour les gérants et caissiers



L'Office de la protection du consommateur (OPC) met en ligne des outils pour les gérants et les caissiers relatifs à la nouvelle Politique d'exactitude des prix en vigueur à partir du 7 mai.

Sur le site de l'OPC, une [capsule vidéo](#) est à la disposition des commerçants. Durant 7 minutes, elle aborde le fonctionnement de la Politique et indique comment l'appliquer du mieux possible. Un test de connaissances est même disponible.

Par ailleurs, un aide-mémoire à laisser aux caisses est disponible. Il présente une liste d'exemples pour aider le caissier à déterminer si, en cas d'erreur de prix à la caisse, la Politique s'applique ou non.

Pour visionner la capsule vidéo, scanner le code QR suivant :



# Congrès AMDEQ 2025

*26&27 septembre*



Où : Centre de congrès de Lévis  
5750 rue J.-B. Michaud

Rejoignez-vous  
à nous pour  
le **22<sup>e</sup>**  
CONGRÈS de  
l'AMDEQ!



**TIRAGE** d'un rabais-voyage  
d'une valeur de

**2 500 \$**

pour une destination de votre choix  
et autres prix de présence !!



## ACTIVITÉS DU VENDREDI 26 septembre

### Soirée de bienvenue vendredi

- Cocktail
- Casino avec buffet
- Photobooth



+

- Prestation musicale de Jean-François Bastien en formule TRIO! (académicien saison 2003)





# Congrès 2025 AMDEQ

## ACTIVITÉS DU SAMEDI 27 septembre



Famille Painchaud

À la demande générale, le retour de la Famille Painchaud !

### HORAIRE DU CONGRÈS

(sujet à changement)

**Vendredi 26 septembre** (pour membres et fournisseurs arrivant le vendredi)

- 14h00 : Assemblée générale
- 17h00 à 21h30 : Cocktail et buffet avec Soirée casino
- 21h30 à 23h30 : Prestation musicale de **Jean-François Bastien** en formule TRIO

**Samedi 27 septembre**

- 7h30 à 8h30 : Déjeuner Brunch
- 8h15 à 9h00 : Conférence
- 9h00 à 9h50 : Conférence
- 10h00 à 10h45 : Conférence
- 10h30 à 15h30 : Visite des exposants (en continu) et remise des chèques de ristournes
- 12h00 à 13h30 : Dîner-buffet
- 15h30 à 17h30 : Période libre
- 17h30 : Cocktail
- 18h30 : Banquet avec animation
- 21h00 à 21h45 : Spectacle de la Famille Painchaud
- 21h45 à minuit : Soirée dansante avec DJ

## Trois conférences au programme :



### Vendre du Québec en épicerie : portrait, tendances et leviers de croissance

Par **Mélanie Gore**, Directrice générale Conseil des vins du Québec

La vente de vins québécois en épicerie représente un défi... mais surtout une occasion en or. Lors de cette présentation, Mélanie Gore dressera un portrait complet et actuel du marché des vins du Québec : tendances de consommation, évolution des ventes par réseau de distribution, mix produits, attentes des consommateurs et prévisions de croissance pour les années à venir. En plus de vous outiller avec des données clés, cette conférence mettra en lumière des pistes concrètes pour mieux mettre en valeur cette catégorie unique, porteuse de valeur pour le panier moyen et d'attrait pour une clientèle curieuse, fidèle... et locale. Une présentation à ne pas manquer pour transformer les défis en occasions de se démarquer.



### Outils de gestion disciplinaire des employés au sein d'une entreprise

Par **Émilie Harrison** et **William Quesnel**, Avocats en droit du travail et de l'emploi

- Les principes généraux de l'exercice du droit de gérance;
- La distinction entre la mesure disciplinaire et la mesure administrative;
- Le processus préalable à l'imposition de la sanction;
- La gradation des sanctions et ses nuances



TCJ<sup>7</sup> Therrien Couture Jolicœur



### Oser réussir : parcours, valeurs et art de négocier

Par **Jessica Harnois**, Sommelière et animatrice

Dans cette conférence inspirante et authentique, Jessica Harnois partage son parcours personnel et professionnel, tout en abordant l'art de la négociation – un pilier essentiel de sa carrière. À travers son récit, elle invite à repenser les notions de réussite, de succès et les valeurs liées à l'entrepreneuriat. En parallèle, elle démystifie la négociation et vous donne des outils concrets pour être plus à l'aise dans cette pratique omniprésente, tant dans la vie professionnelle que personnelle. Les participant-e-s repartiront avec une forte dose d'inspiration, une meilleure compréhension des enjeux entrepreneuriaux et des stratégies pratiques pour mieux négocier et s'épanouir pleinement dans leurs projets.

Visite de kiosques



## Dépanneur Marché du Coin À l'écoute des clients



« À 15 ans, je travaillais chez Metro, à 18 ans, j'ai acheté mon triplex avec mes parents, à 21 ans, j'ai eu mon char flambant neuf, une Ford Escort 5 vitesses à 9 100 \$, je m'en souviens encore. Et à 23 ans, j'ai acheté mon commerce », raconte Michel Richer, propriétaire du Dépanneur Marché du Coin à Saint-Hippolyte.

Déterminé et ambitieux, il devient propriétaire à un âge où d'autres se font embaucher en entreprise. Pas loin de 38 ans plus tard, il est passé de trois à huit employés, travaille avec sa conjointe Louise, et il adore toujours autant ce qu'il fait.

### Plus qu'un dépanneur, un magasin général

« J'ai agrandi à peu près six ou sept fois, j'ai cassé des murs, j'ai condamné un logement pour agrandir l'épicerie, puis j'ai refait le plancher en aluminium, la toiture en tôle, l'asphalte dehors », explique le commerçant.

Aujourd'hui, il gère une surface de 2 500 p<sup>2</sup> qu'il a rénovée et réaménagée au fil des années, et son fils Miguel l'a rejoint.

Le magasin vend un peu de tout, du pain en tranches aux bonbons en passant par le fil de téléphone et l'huile à moteur. La microbrasserie prend beaucoup d'espace aux côtés de la bière traditionnelle et il y a du choix en vins, mais aussi en confiserie. Prochain projet : une section alimentaire avec un congélateur pour proposer des plats préparés, des pizzas, des frites, des pâtés, des ailes de poulet, etc.

Côté prix, Michel Richer est très compétitif, parfois moins cher que IGA ou Metro. Côté produit, il encourage les producteurs locaux et fait de la place aux nouveautés. Quant à l'environnement, il récupère canettes (pour Recycan), bouteilles en plastique et cartons. Le bac bleu, il l'utilise !

### Tisser des liens avec le monde

Développer des relations avec les partenaires, la clientèle, la communauté, c'est ce que Michel aime de son métier. « J'ai une très belle relation avec mes fournisseurs, mais c'est plus difficile de tisser des liens parce qu'il y a beaucoup de roulement », déplore-t-il.

Impliqué dans son milieu, il donne régulièrement à diverses organisations : Enfant Soleil, Action Suicide, Club Optimiste, Hôpital de Saint-Jérôme.

Les qualités pour diriger un dépanneur ? « Avoir de l'entregent, être de bonne humeur, mais aussi avoir le sens des affaires, être capable de planifier les stocks à l'avance, et surtout, être à l'écoute des besoins des clients », répond Michel Richer. Certains sont d'ailleurs devenus des amis. Ici, tout le monde se connaît, l'ambiance est familiale et ça, il en est très fier.



## Super Dépanneur Lac-Saint-Charles

### Une affaire de famille

« Ma plus grande fierté, c'est l'association avec ma fille pour qu'elle prenne la relève. J'ai la chance de travailler avec tous les jours depuis 20 ans », confie Chantale Blanchette, propriétaire du Super Dépanneur Lac-Saint-Charles.

Depuis 2018, les deux femmes se partagent le commerce à parts égales. Alex raconte qu'elle a grandi dans le dépanneur de sa mère. Petite fille, elle y passait ses journées pédagogiques et au fil des années, elle a occupé presque tous les postes : « le plancher, la caisse, la comptabilité... j'ai touché un peu à tout pour comprendre comment ça fonctionnait », raconte la mère de trois enfants. À cette expérience terrain, elle a ajouté un Bac en administration, car savoir compter et négocier est essentiel.

#### « Un dépanneur avec beaucoup de services »

Retour en arrière. En 1996, à 24 ans seulement, Chantale Blanchette ouvre son dépanneur. En 2008, elle achète la bâtisse qui abrite un petit centre commercial dans lequel se trouvent encore plusieurs locataires : un restaurant, un pub et un Subway.

« Au fil des projets, j'ai grugé un petit peu sur le centre commercial pour agrandir le dépanneur, on a maintenant 25 portes de chambre froide sur 1 000 p<sup>2</sup> », sourit la propriétaire. Elle a utilisé la surface du magasin de vidéos disparu pour agrandir l'offre boulangerie et café, alors en plein essor. « Sandwichs et prêt-à-manger, tout est cuisiné sur place par notre boulangère », explique Alex Paquet.

Pour fidéliser la clientèle : un café gratuit après 10 achetés, combos café-viennoiserie à prix réduit. Dans l'idée de suivre la tendance, le prêt-à-manger frais et congelé prend plus de place. Chaque semaine, les tablettes se remplissent des produits et nouveautés de la circulaire de Metro, principal fournisseur du dépanneur.

Le Super Dépanneur est également une station-service Harnois. Les trois caisses sont louées à ESSO, ce qui amène de l'achalandage dans le dépanneur, les gens étant obligés de payer avant de se servir.

#### Pouvoir compter sur une équipe stable

Entre 17 et 20 personnes travaillent en rotation 7/7, de 5h30 à 23h. Une majorité d'étudiants forment un noyau dur d'employés fidèles, qui s'entraident et forment les nouveaux. Grâce à la Prime Assiduité instaurée depuis la pandémie, l'absentéisme a disparu, car 25 ¢/h supplémentaires sur tout un trimestre, c'est payant !

Son conjoint, sa fille Alex, la femme de son ex, sa nièce... Tous ont un pied dans le commerce. Même sa mère de 78 ans aime l'aider. « On donne des primes aux employés qui nous remplacent en notre absence ; si on part ensemble en vacances, on vide le dépanneur ! », s'exclame Chantale.

Cette passionnée pourrait prendre sa retraite mais... « Je suis encore émue de voir que les clients viennent chez nous, qu'ils nous ont choisis. »



# VOTRE ASSOCIATION

## Connaissez-vous nos services ?

**MONTREZ VOS CARTES** 

GRATUIT



GRATUIT



MANUEL DU DÉTAILLANT RESPONSABLE

## GARDAWORLD

VISITE DE CLIENT MYSTÈRE

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

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

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



**Coffret GRH**

Coffre d'outils qui aborde le recrutement, l'accueil, l'intégration, la rétention, la gestion de la performance, les relations interpersonnelles ainsi que les politiques d'entreprise. La solution pour simplifier votre gestion du personnel.



FORMATION HYGIÈNE ET SALUBRITÉ DES ALIMENTS

**RABAIS 50%**

Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation  
Québec 

 **Desjardins**

**DESJARDINS ASSURANCES ENTREPRISES**

Rabais de groupe de **10%**

  
**laPersonnelle**  
Assureur de groupe auto et habitation

**ASSURANCE AUTO-HABITATION**

Rabais de groupe

# VOTRE ASSOCIATION



## ASSURANCE COLLECTIVE DE PERSONNES

Rabais de groupe



## MUTUELLE DE PRÉVENTION

Rabais sur cotisation CNESST



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

Carte de crédit (taux d'interchange Plus) : **0,04 \$ / transaction**

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

Compatible avec systèmes Best POS et SMS Loc POS et autres



## UNE DEMI-HEURE DE CONSULTATION GRATUITE PAR ANNÉE CIVILE

Représentations politiques en lien avec les dossiers de l'industrie :

- réglementation sur le tabac
- réglementation sur la commercialisation des boissons alcooliques
- consigne
- heures d'ouverture, 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



L'AMDEQ près de ses membres depuis plus de 40 ans

## CÉLÉBRATION 2025

Selon nos chiffres et ceux récemment fournis par Loto-Québec, la popularité de notre concours afin de promouvoir la vente des billets de Célébration chez nos détaillants participants ne cesse de croître d'une année à l'autre. **86 286** consommateurs se sont inscrits à notre concours, soit **6 000 de plus** que l'an passé, une augmentation de **7%**.

Également, notre concours a permis à notre réseau de détaillants participants de générer encore plus de vente de billets de Célébration que l'an passé, soit **208 792** billets, une augmentation de **10%**.

Lors d'un récent échange avec notre Directeur de compte chez Loto-Québec, ce dernier tenait à souligner l'excellent travail de nos détaillants-participants. De plus, il a mentionné que Loto-Québec est très heureuse des résultats obtenus et félicite l'AMDEQ pour son implication.

*Devant ce succès, nous tenons à féliciter sincèrement tous les détaillants participants qui, par leur enthousiasme à promouvoir cette activité en magasin, nous ont permis d'atteindre un tel résultat.*

### GAGNANTS - VOLET CONSOMMATEURS

Le grand prix, un crédit-voyage de 2 500 \$ :



**Élaine Morin**  
Achat fait au **Dép. F1**  
à Berthierville

Les trois crédits-voyages de 600 \$ pour visiter le Québec :



**Jean-Philippe Turcotte**  
Achat fait à l'**Acc. Triolet**  
à Lévis



**Mylène Poisson**  
Achat fait à l'**Épicerie**  
**J. Provencher**  
à Victoriaville



**Sophie Lambert**  
Achat fait au **Dépanneur**  
**Comptoir B.M.** à Granby

Les 10 bons d'achats de 50 \$ :

- **Marc Lussier** - achat fait chez **Alimentation Sainte-Brigitte** à Sainte-Brigitte-de-Laval
- **Jérémy Larouche** - achat fait chez **Halte Services Saint-Jude** à Alma
- **Dave Duchesne** - achat fait chez **Accommodation 571** à Saint-Honoré
- **Gino Gauthier** - achat fait chez **Inter Marché Bourget** à Saint-Ambroise
- **Michel Boulanger** - achat fait chez **Marché Saint-Hubert** à Saint-Hubert
- **Nancy Bouchard** - achat fait chez **Épicerie Tabagie La Bonbonnière** à Baie-Comeau
- **Isabelle Désy** - achat fait chez **Tabagie Gamache** à Sept-Iles
- **Claire Leblanc** - achat fait chez **Dépanneur Pharillon 2000** à Nouvelle
- **Sylvie Turcotte** - achat fait chez **Dépanneur Melocheville** à Beauharnois
- **Pierre Côté** - achat fait chez **Dépanneur Sonic (Acc. GT)** à Saint-Constant

### GAGNANTS - VOLET DÉTAILLANTS

Les détaillants suivants ont gagné l'un des dix ensembles de cartes-cadeaux d'une valeur de 100 \$ :

- **Marché du Carrefour** à Pointe-Label
- **Épicerie de la Rivière** à Dégelis
- **Dép. Mercure** à Drummondville
- **Marché 7 Jours** à Sept-Iles
- **Dép. St-Narcisse** à Saint-Narcisse
- **Dép. Barkoff** à Trois-Rivières
- **Dép. Vivian 2018 S.E.N.C.** à Saint-Tite
- **Dép. 10-10** à Thurso
- **Dép. Faubourg Desjardins** à Granby
- **Dép. P.H. Garneau** à Saint-Paul D'Abbotsford



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) : **0,04 \$ / 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** <sup>(1)</sup>

- 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](mailto:suzan.leclerc@td.com) | 514-601-1996/1-833-466-1996

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



**Logiciel conçu au Québec** pour nos besoins et réglementation depuis l'année 2000 présent depuis 25 ans pour répondre aux besoins actuels et futurs

Profitez de notre promotion nouveau départ...  
pour tous les clients **BEST** existants

Mise à jour à la version actuelle 2025 à **50%** du prix régulier

Obtenez sans frais l'interface débit/crédit TD avec l'installation pour les nouveaux clients **BEST/TD**

Redécouvrez **BEST** :

- Changement de prix en lots, 4 niveaux de prix, articles illimités, Mix'n Match, Combo, Prix Spéciaux, Gratuité quantité, Dépôts bouteilles, Scan Valideuse et Balance, Interface Balance relié, Impression d'étiquettes, Commande et Réception Fournisseurs, Écran client, Facture Courriel, Export Comptable, Horodateur, Gestion des livraisons interne ou externe partenaire, Compte Client prix spéciaux et charge
- Interface aux POMPES à essence Wayne et GILBARCO
- Logiciel **BEST** Mobile pour une gestion sur tablette, portable ou cellulaire en temps réel
- Partenaire SEE MY APPS pour plus de flexibilité selon les besoins de promotion
- Rapports des ventes sur internet disponibles en option offrant des rapports différents tel que le Rapport des Cigarettes première nation pour déclaration, Exportation QuickBook, accès avec droit d'accès
- Borne de vérification de prix sur tablette et scanner

Compatible MEV WEB - Revenu Québec

REVENDEURS ET INSTALLATEURS DU LOGICIEL **BEST** PARTOUT AU QUÉBEC ET AU CANADA



DISTRIBUEZ UNE DE NOS 2 MARQUES :

**36% DE MARGE.**

+2% SUPPLÉMENTAIRES AVEC L'ENTENTE AMDEQ

AUGMENTEZ VOTRE ACHALANDAGE ET FIDÉLISEZ VOTRE CLIENTÈLE AVEC LA **BONBONNE LA MOINS CHÈRE AU QUÉBEC !**

**SODAQUÉBEC**

PRIX DE DÉTAIL



+45%

Chez la concurrence

Échange à 19,99\$+tx et achat à 39,99\$+tx.

**ÉCO SODA**

PRIX DE DÉTAIL



**44% DE MARGE.**

+2% SUPPLÉMENTAIRES AVEC L'ENTENTE AMDEQ

QUELLE EST LA DIFFÉRENCE MIS À PART LA MARGE ?

ASSOCIEZ-VOUS À UNE MARQUE LOCALE **HAUTE GAMME**, QUI MET UN POINT D'HONNEUR SUR **L'ÉCORESPONSABILITÉ.**

## L'ÉCHANGE DE BONBONNES DE CO<sub>2</sub> UN NOUVEAU SERVICE ESSENTIEL ?

### 🌿 BULLES ET ÉCONOMIES À N'EN PLUS FINIR

- Un coût par litre imbattable : l'eau pétillante "maison" coûte 0,18\$/L contre 1,93\$/L en canette\*.



### 😊 UN RÉEL IMPACT SUR LE BIEN-ÊTRE

- Réduction des sodas sucrés : une alternative plus saine et maîtrisée à la maison.
- Personnalisation et plaisir : aromatisé, dans les cocktails... un petit luxe quotidien accessible.
- Meilleure hydratation : ce produit sain et économique incite à boire plus d'eau.

### 🌍 BON POUR L'ENVIRONNEMENT

- Zéro déchet : une bonbonne rechargeable évite l'utilisation de 60 bouteilles en plastique jetables.
- Moins de transport, moins d'émissions.



### 📣 DÉTAILLANTS, REJOIGNEZ LA VAGUE !

- La catégorie des bonbonnes de CO<sub>2</sub> et des machines à eau pétillante connaît une croissance fulgurante sur le marché : +15 à +25 % par an.
- Captez une clientèle fidèle et engagée qui cherche à mieux consommer.
- Augmentez vos profits grâce à un produit à **forte valeur perçue** et à une **vélocité élevée**.
- Positionnez-vous dès aujourd'hui comme acteur de cette **révolution écologique et économique**.

\*comparaison entre les prix SodaQuébec® et les canettes Bubly®

POUR EN SAVOIR PLUS

✉ VENTES@ECOSODA.CA  
☎ (450) 521-6116



# 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



**Jessica Tremblay,**  
Secrétaire  
Acc. populaire, Québec



**Murad Khudadad,**  
Dép. Roxton,  
Roxton Pond



**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.



Profitez de rabais de groupe  
exclusifs pour vos assurances  
avec La Personnelle



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

**laPersonnelle**  
Assureur de groupe auto, habitation  
et entreprise

Produits distribués par



# On est de retour.



**\$3.00**  
OFFRE ALLÉCHANTE  
POUR LES  
ACHETEUR-SÉS!

*The*  
**Munchies**

**46 %**  
DE VOLUME  
ADDITIONNEL POUR  
LE PORTEFEUILLE  
FRITO



FABRIQUÉS ET VENDUS  
EXCLUSIVEMENT AU  
**CANADA**



**Chips tortilla  
Crème sure et oignon**  
CUP : 060410078136



**Chips tortilla  
Chili et fromage**  
CUP : 060410078112



**Croustilles  
BBQ traditionnel**  
CUP : 060410078051



**Croustilles  
Ketchup acidulé**  
CUP : 060410078037

**RENSEIGNEMENTS FINANCIERS**

Coût	2,70 \$
Bas prix de tous les jours	0,15 \$
Coût net	2,55 \$
Marge*	15,0 %*
Profit*	0,45 \$/unité

\* Excluant votre ristorne

**AVANTAGES**

- ✓ Admissible au programme et inclus dans le calcul de la remise.
- ✓ Inclus dans l'incitatif de croissance pour l'année complète.

Des étalages qui donneront vie au programme!



CROUSTILLES DE POMMES DE TERRE (COUPE ÉPAISSE)	CHIPS TORTILLA (RONDES DE MAÏS JAUNE)
	
<p>Des saveurs de tomates sucrées et relevées, comme le ketchup en bouteille</p>	<p>Un mélange acidulé de tomates sucrées et de paprika fumé avec un côté légèrement épicé</p>
	
<p>De la crème sure acidulée avec de l'oignon sucré-salé</p>	<p>Un mélange d'épices tex mex avec la saveur de fromage riche et crémeux légèrement épicé</p>
200 g	200 g
245 g	245 g

**Demandez la collaboration de votre distributeur vendeur!**



**TRAVAILLONS EN FRANÇAIS**, une formation en ligne offerte **SANS FRAIS** en tout temps!

Bien que les communautés immigrantes et allophones soient de plus en plus présentes dans l'industrie des commerces de proximité partout au Québec, nombreuses sont celles qui éprouvent des difficultés avec la pratique orale du français dans leur commerce et qui souhaitent parfaire leur maîtrise de la langue.

Pour accompagner les gérants et leurs équipes dans l'apprentissage du français, le comité sectoriel de main-d'œuvre du commerce et de l'alimentation (CSMOCA) a développé la formation en ligne **Travaillons en français**, LA solution pour y parvenir!

Cette formation contient deux modules: un module clients et un module fournisseurs. À partir de nombreuses conversations de travail vécues auprès de clients et de fournisseurs, les participants pourront pratiquer leur compréhension orale et leur prononciation du français. *Pour offrir un support supplémentaire aux apprenants, la traduction anglaise des mises en situation est aussi offerte.*

À la fin du module **Clients**, vous serez en mesure :

- De vous familiariser avec des expressions en français lors de conversations avec vos clients;
- D'échanger en français avec votre clientèle;
- De répondre en français aux besoins de votre clientèle et ainsi améliorer votre service client.

À la fin du module **Fournisseurs**, vous serez en mesure :

- De vous familiariser avec des expressions en français lors de conversations avec vos fournisseurs;
- D'échanger en français avec vos fournisseurs.



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

Nouvelle formation en ligne : **Compétences managériales**

La formation des employé-es est un outil clé pour favoriser la rétention au sein d'une entreprise. En investissant dans le développement professionnel de ses employé-es, une entreprise peut augmenter leur engagement, leur satisfaction et leur désir de rester. *La formation permet aux employé-es d'acquérir de nouvelles compétences, de progresser dans leur carrière et de se sentir valorisé-es, ce qui contribue à leur fidélisation.* C'est pourquoi, il nous fait plaisir de vous partager la nouvelle formation du CSMOCA « **Compétences managériales** ».

Interactive et animée, cette formation permet de soutenir les gestionnaires dans leur rôle au quotidien. Ils ou elles apprendront à développer des outils pour mieux mobiliser leur équipe, gérer les situations délicates et créer un climat de travail positif.

Cette formation, idéale pour vos gérants-es, vous est fournie **gratuitement** suite à notre partenariat avec le CSMOCA. À vous d'en faire profiter à votre personnel de gestion. D'une durée de 2 heures, Elle se fait en ligne, au rythme de l'employé-e. Elle contient 8 modules, d'environ 15 minutes chaque.

Pour vous inscrire, cliquez sur le code QR suivant :



# Ce n'est pas d'hier qu'on assure les entreprises

## Ça rassure



 **Desjardins**  
Assurances  
Entreprises

Vous avez consacré beaucoup de temps et d'énergie à développer votre entreprise. Il est donc d'autant plus important de la protéger adéquatement. Desjardins Assurances Entreprises est là pour vous offrir des solutions qui répondent à vos besoins spécifiques. Et à titre de membre de l'AMDEQ, vous pourriez bénéficier de rabais exclusifs.

**Obtenir une soumission**  
**1 800 463-0331, option 1**