

Une saison de **chauffage** avantageuse pour les consommateurs de **mazout**



Pierre Fournier
Président du comité du mazout

La saison de chauffage a commencé bien timidement cette année, au grand bonheur des consommateurs de mazout. Mais la température clémente du début de la saison n'est pas le seul facteur qui plait à nos clients. Tout comme le prix du pétrole brut qui a poursuivi sa chute, le prix de détail du mazout a suivi la tendance à la baisse. Avec cette chute de prix fort appréciée, le mazout a franchi un seuil symboliquement important en redevenant une source d'énergie de chauffage plus économique que l'électricité. Selon les données publiées par la Régie de l'énergie, le prix moyen du mazout au Québec l'an dernier était de 94,2 cents/litre, alors que ce même prix moyen au Québec pour la dernière semaine de janvier 2016 était aussi bas que 70,8 cents/litre.

Les économies au rendez-vous

Il faut comprendre que le mazout devient plus économique dès que son prix atteint 74,15 cents/litre dans le cas d'une chaudière au mazout avec une efficacité énergétique de 80 %. Ce seuil est à 78 cents/litre dans le cas d'une chaudière Energy Star d'une efficacité de 85 % et de 89 cents/litre dans le cas d'une chaudière à haute efficacité énergétique de 96 %. En résumé, plus la chaudière est efficace et plus les économies se font sentir pour les consommateurs au mazout.

C'est le temps de parler à notre clientèle

Profitons de cette période propice afin d'informer notre clientèle des économies qu'ils retirent à mettre à jour leurs équipements de chauffage en installant une

nouvelle chaudière au mazout Energy Star ou alors à très haute efficacité. Au cours des dernières décennies, les innovations technologiques ont contribué à améliorer grandement l'efficacité énergétique des équipements de même qu'à en réduire la taille. Selon la chaudière choisie, les économies peuvent être non négligeables.

Passer d'une efficacité de 80 %, consommant annuellement 2300 litres, à un taux de 85 %, permet de réduire sa consommation annuelle de 136 litres. Avec une efficacité de 96 %, cette économie annuelle s'élève à pas moins de 484 litres!



C'est également le moment de rappeler à notre clientèle les autres avantages du chauffage au mazout. Nos équipements de chauffage offrent une rapidité rassurante tout en procurant une chaleur douce et réconfortante, qui contribue au confort de l'habitation. De plus, les systèmes de chauffage au mazout filtrent l'air des habitations et permettent

ainsi d'améliorer sensiblement la qualité de l'air à l'intérieur de la résidence. Enfin, le mazout est par ailleurs une source d'énergie fiable et sécuritaire puisque non explosive.

Rappelons à notre clientèle que l'industrie du chauffage au mazout est dynamique. Soyons fiers de souligner que les distributeurs de mazout sont à l'écoute des besoins de leur clientèle et qu'ils leur offrent un service personnalisé. Bref, n'hésitez pas à vanter les qualités de votre industrie et de votre entreprise. Vous en serez gagnant!

CARBURE

BULLETIN D'INFORMATION PUBLIÉ PAR :
L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES
INDÉPENDANTS DU PÉTROLE

Tirage : 800 exemplaires, février, juin et octobre

Rédactrice en chef: Sonia Marcotte
Collaborateur: Gilles Plante
Recherche: Selene Villarello
Publicité et mise en page: Sylvie Boivin

Adresse:

7811, boul. L.H. Lafontaine, bureau 206
Montréal, Québec H1K 4E4
Téléphone : 514 355-9600
Télécopieur : 514 355-0457

Adresse électronique : info@aquip-petrole.com

Site web : aquip-petrole.com

Reproduction autorisée avec mention :
Source Carbure, volume, numéro, mois, année.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

PRÉSIDENT : Christian Derome
VICE-PRÉSIDENT: Alain Belisle
SEC.-TRÉSORIER: Jérôme Dufresne
ADMINISTRATEUR: Patrick Boulé
ADMINISTRATEUR: Jean-François Crevier
ADMINISTRATEUR: Normand Dubé
ADMINISTRATEUR: Pierre Fournier
ADMINISTRATEUR: Luc Harnois
ADMINISTRATEUR: Michel Paquet
ADMINISTRATEUR: Benoît Roch

MEMBRES HONORAIRES

Monsieur Pierre Crevier
Monsieur Guimond Hotte

SOMMAIRE

Portrait du secteur énergétique

du Québec 3-4

Coup d'oeil sur le marché du carbone et les
frais de cartes de crédit 5

Petites annonces 6

Le Congrès de l'AQUIP, un évènement
incontournable 7

Mise à jour de la facture énergétique de
l'automobiliste 9

Regard sur les États-Unis

Les nouvelles technologies de transport
électrique: une bonne occasion pour les
dépanneurs? 10-11

Les technologies et votre commerce
De petites applications qui en valent souvent
largement la chandelle! 13

Comprendre les besoins de vos clients
pour mieux vendre 15

Contactez-nous pour vos approvisionnements pétroliers

- Carte de crédit Pétro-T afin de bénéficier de nombreux avantages
- Centres de distribution automatisés pour diesel commercial 24/24h
- Diesel en gros, commercial et industriel livré directement à votre entreprise



Siège social : 1000, boulevard Lemire, C.P. 428, Drummondville (Québec) J2B 8G6
Téléphone : 819 474-2626 • Télécopieur : 819 477-9393 • siegesocial@petro-t.ca
www.petro-t.ca



Sonia Marcotte, économiste
Présidente-directrice générale

Portrait du secteur énergétique du Québec

L'accessibilité, la disponibilité et la diversité des sources énergétiques sont au cœur de la vitalité de l'économie. Il devient donc essentiel d'avoir une vue d'ensemble du système énergétique du Québec. Depuis plusieurs années, on ne retrouvait plus de bilan énergétique exhaustif compilant les différentes statistiques nécessaires à bien comprendre le secteur de l'énergie au Québec.

Depuis deux ans, le professeur Pierre-Olivier Pineau de la Chaire de gestion du secteur de l'énergie de HEC Montréal publie « L'état de l'énergie au Québec ». Il y avait donc un besoin qu'est venue combler cette publication. Voici ce que nous présente ce portrait.

Le Québec se distingue du reste du Canada et de bien des régions du monde par l'apport important d'énergies renouvelables, qui représentent pas moins de 49 % de son bilan énergétique. Les hydrocarbures, entièrement importés, occupent la balance de ce bilan, soit 51 %. De ces 51 % 36 % est constitué de pétrole et 15 % de gaz naturel. Le charbon, présent dans le secteur industriel, occupe moins de 1 % du bilan.

Approvisionnement d'énergies primaires

Il est de notoriété publique que la production d'électricité au Québec est principalement de source hydraulique. L'électricité produite par le secteur éolien est négligeable. Cependant, la seconde source d'énergie renouvelable provient de la biomasse principalement les résidus forestiers.

Depuis 2013, les importations de pétrole brut proviennent à plus de 50 % des États-Unis, principalement des états du Texas et du Dakota du Nord. L'autre 50 % provient notamment de pays d'Afrique comme l'Algérie, l'Angola et le Nigéria. Le Québec importe du pétrole brut également de la Norvège. Évidemment avec l'inversion de l'oléoduc d'Enbridge, les importations du pétrole de l'Ouest canadien risquent d'augmenter de façon importante.

Produits pétroliers raffinés

La capacité de raffinage des deux raffineries du Québec est de 402 000 barils par jour alors que la demande est de 355 346 barils par jour. 38 % de la production de produits pétroliers est destinée à l'essence, 35 % au carburant diesel, 5 % au mazout léger, l'ensemble des autres produits représente 22 % de la production.

Production de gaz naturel liquéfié

Du gaz naturel liquéfié est produit par Gaz Métro à son usine de Montréal. La capacité de cette usine est de 460 m³ par jour et devrait être triplée cet été. De plus, un projet d'usine de gaz naturel liquéfié à Bécancour a obtenu les autorisations gouvernementales nécessaires à la production de 6 700 m³ par jour.

Les biocombustibles

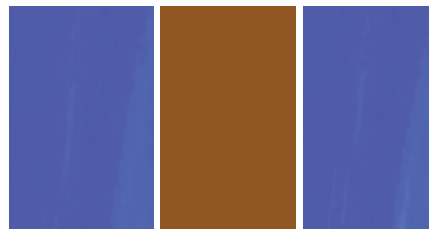
Les biocombustibles les plus connus sont l'éthanol et le biodiesel. Principalement, deux usines produisent plus de 60 millions de litres de biodiesel et quatre usines d'éthanol dont trois d'entre elles sont des projets de démonstration pour une production totale de 218 millions de litres d'éthanol.

Le biogaz provient principalement de sites d'enfouissement où l'on récupère les gaz de décomposition de matières organiques, puissant gaz à effet de serre qui autrement s'échapperait dans la nature.

La demande énergétique du Québec

La consommation énergétique moyenne par habitant a légèrement diminué alors que la consommation totale a augmenté au Québec ces dernières années. Le secteur des transports représente 29 % de la demande d'énergie, alors que le secteur des bâtiments consomme 30 % de l'énergie. Le secteur industriel nécessite 34 % de l'énergie consommée au Québec. Le reste est consacré à des usages non énergétiques (5 %) et l'agriculture (2 %). *Suite page 4*





Suite... Portrait du secteur énergétique du Québec

La demande du secteur des transports

Il y a 6,24 millions de véhicules en circulation au Québec, dont 4,74 millions de véhicules de promenade. Entre 1990 et 2012, le parc de véhicules a augmenté de 45 %, trois fois plus rapidement que la croissance de la population québécoise. Les deux principaux carburants consommés sont l'essence et le diesel. Pour l'instant, l'électricité comme le propane ou le gaz naturel restent des carburants marginaux et représentent moins de 1 % des carburants consommés.

La demande du secteur des bâtiments résidentiels

Le secteur résidentiel représente 19 % de l'énergie

consommée au Québec. Le chauffage des locaux représente 60 % de cette demande en énergie. Le mazout de chauffage représente 7 % de l'énergie consommée dans ce secteur. L'électricité occupe la place la plus importante avec 64 % de l'énergie consommée. Le bois de chauffage (22 %), le gaz naturel (6 %) sont les autres sources d'énergie de ce secteur.

**Ce bref survol dresse un portrait sommaire du bilan énergétique très complet qui se retrouve dans le document « L'état de l'énergie au Québec » publié à la fin de l'année 2015.*

ZCL COMPOSITES INC.

Les réservoirs en fibre de verre – plus sécuritaires... une valeur assurée.

ZCL Composites Inc. est la compagnie la plus fiable dans l'industrie pétrolière pour l'entreposage sécuritaire des produits pétroliers. Ses réservoirs en fibre de verre sont idéalement conçus pour vous donner deux fois plus d'années de service que tous les autres réservoirs. C'est votre assurance de qualité.

CONTACTEZ-NOUS AUJOURD'HUI!
1.800.661.8265 | www.zcl.com

pour une solution **durable®**



RÉSERVOIR D'ESSENCE | INTERCEPTEUR POUR LAVE-AUTO | SÉPARATEUR D'HUILE/EAU | RÉSERVOIR D'EAU POTABLE | RÉSERVOIR, FAUSSE SEPTIQUE



Coup d'œil sur le marché du carbone et les frais de cartes de crédit

Christian Derome
Président du conseil d'administration

De nouvelles modifications à la réglementation du marché du carbone ont été adoptées en décembre dernier. Non seulement tout distributeur doit enregistrer une déclaration obligatoire dès qu'il importe 200 litres de carburants et combustibles, mais, depuis le 1^{er} janvier, ces importations sont assujetties au Système de plafonnement et d'échange de droits d'émission de gaz à effet de serre (SPEDE). Il faut donc acheter des droits de crédits carbone afin de compenser les émissions lors de la combustion de ces produits par le consommateur. Bref, tous les litres importés, vendus et consommés au Québec sont dorénavant assujettis au SPEDE. Ces modifications éliminent les distorsions dans un marché où tous les produits pétroliers n'étaient pas auparavant assujettis.

À souligner que d'autres changements ont été adoptés, parmi lesquels il convient de souligner celui modifiant le point de mesures des carburants et combustibles importés. Dorénavant, la mesure devra être faite au point de distribution des produits et non plus au point de réception.

Le Québec encore bien seul

Le marché commun du carbone de la Californie et du Québec retient l'attention et il suscite l'intérêt un peu partout dans le monde. En témoigne bien l'intention annoncée de l'Ontario de rallier le marché. Les décideurs ontariens sont présentement en période de consultations et d'élaboration des règles de fonctionnement. Le Manitoba a également manifesté son intérêt et certains états du Nord-Est américain ont entamé une réflexion. Pour l'instant, le Québec est toutefois encore bien seul à soutenir ce marché dans notre coin d'Amérique du Nord.

Le coût du marché du carbone : tendance à la hausse

Les coûts du marché du carbone sont refilés dans le prix au détail des carburants et combustibles. Or, point n'est utile de rappeler que ce sont les consommateurs québécois qui paient la note. Depuis l'entrée en vigueur de la deuxième phase du marché, le 1^{er} janvier 2015, le coût du crédit carbone a graduellement augmenté passant de 3,2 cents/litre à 4 cents/litre lors de la dernière enchère, en novembre 2015.

Coûts carbone, taxes québécoises et prix de l'essence

Certains médias ont soulevé en début d'année les différences entre les prix de l'essence au détail au Québec et ceux ailleurs au Canada, notamment l'écart constaté entre Montréal et Calgary. Évidemment, le Québec est l'une des provinces où l'on retrouve la taxe sur les carburants la plus élevée. Au surplus, la région métropolitaine de Montréal doit assumer une majoration de 3 cents sur cette taxe. Si l'on tient en compte de la taxe de vente provinciale québécoise, qui est plus élevée que dans la plupart des autres provinces et la valeur du coût du crédit carbone qui s'applique seulement au Québec, on s'explique en grande partie la différence entre le marché québécois et ceux ailleurs au Canada.

MARCHÉ DU CARBONE



Les frais de cartes de crédit

En terminant, j'aimerais discuter d'un autre dossier qui me tient à cœur, soit celui des frais de cartes de crédit assumés par les détaillants. Durant plusieurs années, l'AQUIP a travaillé en collaboration avec la Coalition québécoise contre la hausse des frais de cartes de crédit et de débit. En 2014, l'AQUIP s'est également jointe à la Coalition canadienne « Les PME comptent aussi ». Les frais de cartes de crédit au Canada sont parmi les plus élevés au monde, ce qui engendre une importante pression sur les détaillants et marchands canadiens. Les frais peuvent varier selon le type de carte et de programme de fidélité y étant associé, atteignant quelquefois jusqu'à 4 %. À titre de comparaison, les frais liés à l'utilisation des cartes de crédit en Australie sont plafonnés à 0,5 %. En Europe, ils ne sont que de 0,3 %!

En novembre 2014, MasterCard et Visa ont volontairement proposé de réduire leur taux effectif moyen à 1,5 % pour les cinq prochaines années. Cependant, la Coalition ne croit pas que ce soit suffisant pour soulager les détaillants et c'est pourquoi elle a poursuivi ses démarches auprès des autorités fédérales. L'arrivée d'un nouveau gouvernement à Ottawa devrait permettre de relancer le dossier. La Coalition canadienne a d'ailleurs déjà fait parvenir une lettre au Premier ministre lui demandant d'entreprendre des pourparlers sur ce dossier.

ANNONCE

Camion à vendre



STERLING 2008
MOTEUR MERCEDES 450 HP 240 000 KM
TRANSMISSION AUTOMATIQUE ALLISON 4500
ESSIEU AVANT 16 000 LB ET ARRIÈRE 40 000 LB
CITERNE ALMAC 2008 DE 18 200 LITRES
4 COMPARTIMENTS TÊTE DOUBLE DE
2 500, 4 600, 7 100 ET 4 000
2 EQUIPEMENTS DE POMPAGE
SYSTÈME DE POMPAGE HYDRAULIQUE
COMPTEUR LCR2
SYSTÈME DE GESTION SDI

Claude Pagé
Vice-Président
Pétrole Pagé Inc.
2899 Boul du curé Labelle
Bureau 100
Prévost Qc J0R 1T0
450-224-2941



» Logistique et transport de produits pétroliers

- » Service de qualité
- » Flexibilité
- » Fiable et sécuritaire
- » Tarification concurrentielle
- » Service de pompe
- » Dépannage
- » Rayon d'action dans plus de 10 régions du Québec ainsi qu'au Nouveau-Brunswick



» Transport Norcité inc. 455, des entrepreneurs, Québec (Qc) G1M 2V2
Alain Gauthier 418 688-7082 | 1 866 688-7082 | norcite.ca



Patrick Boulé
Président du Congrès 2016

Le Congrès de l'AQUIP, un événement incontournable

Le Congrès de l'AQUIP, le rendez-vous annuel des indépendants du pétrole, se déroulera à l'Hôtel Fairmont Tremblant sous le thème de « L'AQUIP : énergie et avenir » du 26 au 29 mai prochain.

Au sommet de nos préoccupations

Nous devons naviguer à travers un nouvel environnement dans lequel les consommateurs sont littéralement bombardés d'offres en matière de sources énergétiques. Voilà pourquoi l'AQUIP a voulu faire en sorte que les conférences et ateliers offerts nous mènent à y porter un regard éclairé. C'est l'occasion de venir réfléchir et discuter des avenues qui s'offrent à notre industrie pour faire face à cet environnement déstabilisateur. Un environnement où l'audace et l'esprit d'innovation sont, à n'en point douter, porteurs d'avenir.

Exposition commerciale à découvrir

Une vingtaine d'exposants viendront nous présenter leurs produits et services. Ce sera l'occasion de découvrir ou d'en apprendre davantage sur les plus récentes innovations et les nouveautés du marché. Cette exposition commerciale sera l'occasion de magasiner efficacement tout en profitant de conseils qui feront de vous des entrepreneurs encore plus avertis.

La course folle au réseautage

Cette année, la traditionnelle journée de golf fait place à une toute nouvelle activité qui sera sans doute fort goûtée de nos participants. La région de Tremblant nous offrant la possibilité de tenter notre chance sur le circuit de karting Jim Russel, nous avons relevé le défi pour vous : une formation théorique, un essai et une qualification qui nous mènera à la course finale vous donneront la possibilité de vivre l'expérience d'un véritable pilote automobile. N'hésitez pas également à venir encourager vos collègues. Cette activité favorisera le réseautage tout au long de la journée.

Le comité du Congrès au travail

J'aimerais profiter de l'occasion pour remercier les membres du comité du Congrès 2016, M.



Serge Dumoulin (JC Dumoulin) et M. Claude Pagé (Pétrole Pagé) et leurs conjointes respectives, Mme Christine Lachance et Mme Carolynne Cyr, sans oublier ma conjointe, Kira Zoellner. Cette belle équipe a été solidement épaulée par Mme Sylvie Boivin, à l'organisation et coordonnatrice du Congrès ainsi que Mme Sonia Marcotte PDG de l'AQUIP. Chacun et chacune ont offert tous les efforts nécessaires pour faire de cet événement un succès.

À vos marques, prêts, inscrivez-vous...

Nous vous invitons à participer en grand nombre à ce Congrès de l'AQUIP afin de venir partager vos expériences, discuter affaires et fraterniser avec vos collègues. Profitez-en également pour redécouvrir la beauté de ce merveilleux environnement du mont Tremblant. C'est maintenant à vous de jouer en remplissant rapidement les formulaires d'inscription.



Qu'est-ce qui le *distingue*?

TÉLÉPHONE

Il est facile à joindre, prêt à aider.

CŒUR

Il prône des valeurs qui lui tiennent à cœur : le respect, la passion et l'excellence.

PIEDS

Il fera des kilomètres pour répondre à vos besoins.

TÊTE

Il a toujours en tête d'obtenir ce qu'il y a de mieux pour vous.

MONTRE

Il prend le temps d'apprendre à connaître votre entreprise.

PORTE-DOCUMENTS

Il offre des solutions d'assurance personnalisées.



Faites appel à un agent en assurance de dommages dès maintenant.

Laval : **800-361-0790** | Ville de Québec : **866-863-3723**

Rendez-vous au **www.federated.ca/fr**



Les assurances
Federated

HAUSSE DU PRIX DE L'ESSENCE



Mise à jour de la facture énergétique de l'automobiliste

Carbure publie la facture énergétique de l'automobiliste québécois. Elle permet de rapidement connaître la teneur des facteurs qui composent le prix de l'essence qui, hors taxes et redevances, est parmi les plus bas au Canada.

Proposition législative de l'AQUIP

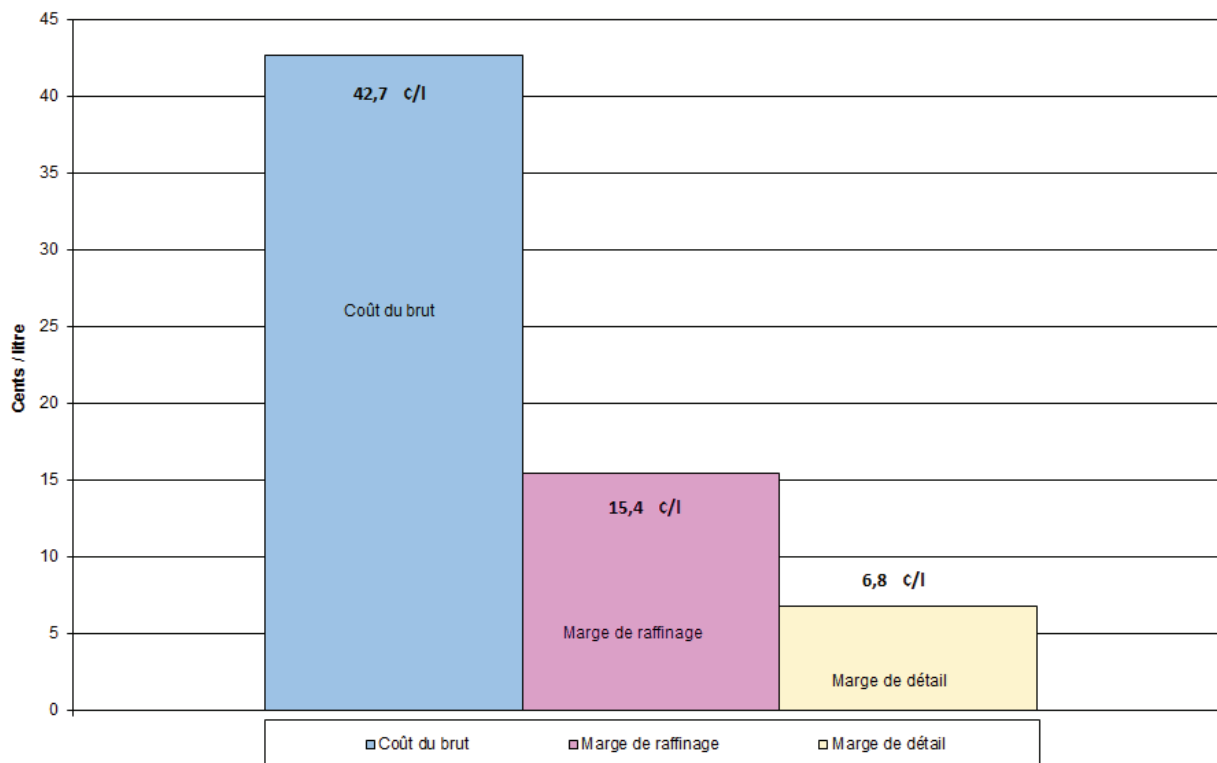
Rappelons que la proposition de l'AQUIP réclame l'instauration d'un prix minimum et d'un prix maximum qui permettraient notamment de continuer à offrir des prix avantageux pour les consommateurs. En effet, le prix minimum maintient un nombre

significatif de concurrents efficaces, alors que le prix maximum établirait un plafonnement des marges des détaillants afin d'interdire les prix trop élevés. De la sorte, les automobilistes québécois pourront continuer à profiter de prix avantageux.

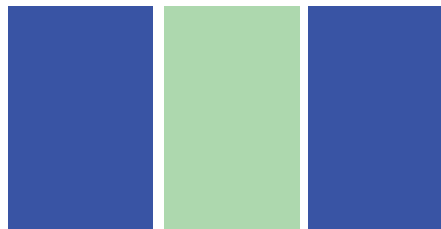
Soyez informés

Rendez-vous à l'adresse www.aquip-petrole.com et consultez la proposition législative de l'AQUIP en cliquant sur la rubrique *L'essence à juste prix : Proposition législative*.

Composantes du prix de l'essence à la pompe au Québec de janvier à décembre 2015



Source: Régie de l'énergie du Québec, *Bulletin d'information sur les prix des produits pétroliers au Québec*, 2015.



Regard sur les États-Unis

Les nouvelles technologies de transport électrique: une bonne occasion pour les dépanneurs?

Les politiques publiques de lutte contre les changements climatiques forcent les constructeurs d'automobiles à consacrer toujours plus d'efforts à la recherche d'innovations technologiques pour rendre les véhicules plus efficaces dans leur consommation de carburant et pour utiliser toujours davantage les sources d'énergie alternatives.

On constate ainsi que les véhicules électriques prennent de plus en plus de place dans l'esprit des consommateurs désireux de contribuer à la protection de l'environnement au moment d'acheter un nouveau véhicule. Le phénomène entraîne un questionnement incontournable pour les détaillants d'essence : de quelle façon pourront-ils s'adapter à cette réalité et conserver la clientèle croissante de ceux qui délaissent les pompes à essence au profit des bornes électriques afin d'alimenter leur véhicule en carburant? C'est la question que s'est posée Lisa Jerram, directrice à la recherche chez Navigant Research.

Dans son édition de juillet 2015, la revue américaine CSP s'est intéressée aux conclusions des recherches réalisées par Mme Jerram sur les voitures électriques et hybrides vendues aux États-Unis. S'appuyant principalement sur les marchés du Texas, de Washington, de la Georgie, de la Floride et de la Californie, le marché a connu une croissance importante au cours des récentes années passant de 100 000 qu'il était en 2014 à 300 000 en 2015 aux États-Unis.

Le temps de rechargement : un enjeu critique

Selon Lisa Jerram, plus de 20 000 chargeurs électriques sont actuellement déployés aux États-Unis. La plupart de ces bornes de recharge sont de niveau 2, qui exigent environ quatre heures afin de recharger la pile d'une voiture. C'est très long si on compare aux 5 minutes qu'un conducteur consacre à faire le plein d'essence. Elle note également que ces bornes de recharge publiques ne sont pas installées près des stations-service, mais plutôt près de stationnements ou de grands centres commerciaux, soit en des endroits où les consommateurs garent leurs véhicules pour une période de temps prolongée.

Lisa Jerram souligne que ces facteurs constituent un frein important pour un grand nombre des automobilistes qui souhaitent réduire leur empreinte écologique. Non seulement le temps de recharge des piles doit être réduit considérablement pour s'approcher de celui des moteurs à essence, mais les bornes de recharge doivent se trouver là où les automobilistes en auront le plus besoin soit dans les stations de service à proximité des autoroutes.

Le défi le plus important pour les constructeurs d'automobiles est toutefois celui de convaincre les consommateurs que leur véhicule peut s'avérer un moyen de transport efficace pour leurs déplacements sur de longues distances.

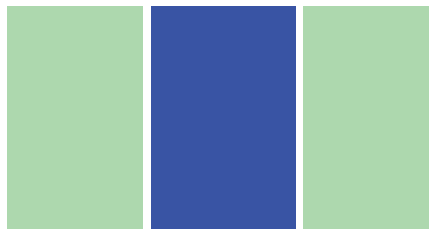
Un portrait qui reste à définir clairement

Aux États-Unis, quelques chaînes de dépanneurs ont compris l'importance de l'enjeu qui se dessine et ils ont installé des bornes de recharge électrique ainsi que d'autres sources d'alimentation alternatives offrant un mélange de biocarburant et de gaz naturel.

Pour le président et fondateur de Ricker Oil Co., Jay Ricker, le défi pour l'industrie est d'être à l'écoute des nouvelles technologies en développement afin d'intégrer ces technologies à leur modèle d'affaires. Son entreprise compte plus de 50 succursales à travers l'Indiana, dont 9 offrent depuis peu des services de rechargement rapide.

M. Ricker souligne toutefois qu'il faudra attendre un certain temps avant de dresser un portrait précis de la réponse des consommateurs, mais déjà, certaines considérations semblent s'imposer. « Avec l'augmentation notable de la durée moyenne de la présence des consommateurs dans nos établissements en raison des services d'alimentation ainsi que les impératifs liés au temps de rechargement des bornes électriques, nous constatons notamment que les commerces devront augmenter sensiblement leur espace de stationnement », mentionne-t-il.

En Pennsylvanie, Sheetz Inc a pour sa part installé cinq bornes de recharge afin de proposer un corridor



de recharge entre Harrisburg et Pittsburgh. Selon la porte-parole de l'entreprise, Tarah Arnold, directrice du marketing, la réponse des consommateurs a été tellement positive que l'entreprise a décidé d'aller un peu plus loin dans son engagement en installant des salles d'attente dans ses cinq succursales participantes.

Un atout majeur pour les détaillants d'essence

Pour Lisa Jerram, le principal obstacle actuel au développement du marché des véhicules à énergie électrique pourrait toutefois s'avérer un atout majeur dans le futur pour les détaillants d'essence. Elle souligne que le fabricant Tesla propose déjà une pile

à haute performance offrant à leurs automobiles une autonomie de plus de 300 kilomètres et que Chevrolet étudie également la possibilité de mettre sur le marché un véhicule offrant une autonomie équivalente à moins de 40 000 \$.

« Une telle autonomie présenterait une opportunité énorme aux chaînes de détaillants dont les succursales sont situées le long des voies de transport qui lient les grandes communautés et qui sont déjà habituées à diversifier leurs modèles d'opération au-delà de la simple vente d'essence », prédit Lisa Jerram.

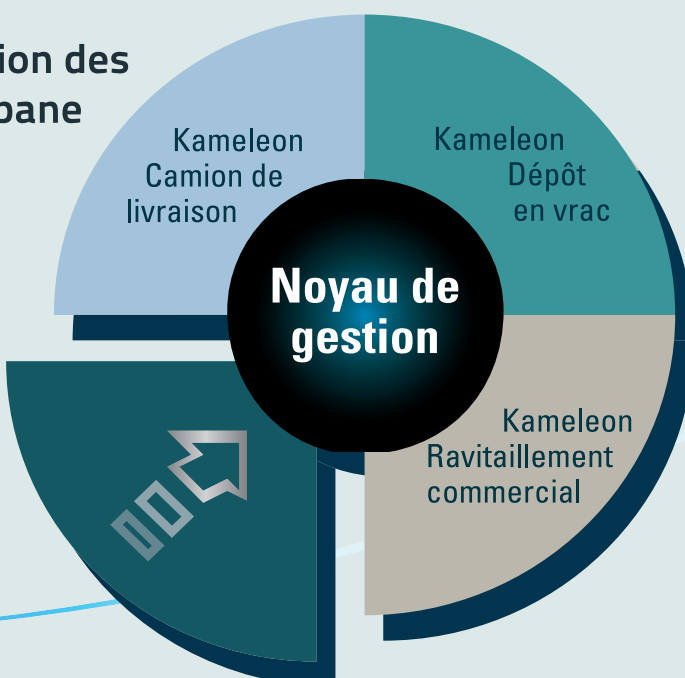


Kameleon

Système intégré de distribution des produits pétroliers et du propane

Une solution modulaire pour suivre votre évolution...

- Gain de temps et diminution des erreurs
- Données en temps réel
- Flexibilité accrue
- Assistance technique supérieure



Noyau de gestion

- Kameleon Camion de livraison
- Kameleon Dépôt en vrac
- Kameleon Ravitaillement commercial

T: 418-948-4219 SF: 855-600-5886 info@teknome.com www.teknome.com/kameleon



L'ÉQUIPE D'EXPERTS, NOUS L'AVONS!

Pour une citerne neuve ou usagée, l'entreposage, la réparation ou l'entretien, il n'y a qu'un seul endroit au Canada !

Vos experts : Bob Kavanagh, Ron Laberge, Camille Pettinato, Sylvain Lavoie

NOUVEAUX MODÈLES

Les citernes REMTEC sont fabriquées au Québec.

Les experts en nouveaux modèles nous les avons. Laissez notre équipe vous conseiller sur l'achat des nouveaux modèles. Selon vos besoins personnalisés et votre plan d'affaire. Il nous fera plaisir de mettre à votre disposition nos nombreuses années d'expérience.



CITERNE REMTEC NEUVE 2016
Capacité 57,000 litres, code TC-406, 6 compartiments.



B-TRAIN REMTEC NEUF 2016
Capacité 61,000 litres, code TC-406, 6 compartiments.

CITERNES USAGÉES

Choix de plusieurs citernes 4 essieux pour transport de pétrole.



Unité : 10058
Marque : Beall
Année : 2002
Modèle : R.T.A.C.
Capacité : 62,000 litres
Compt's : 5
Suspension : Pneumatique
Roues : En aluminium 22.5
Inspections : S.A.A.Q. et B-620 inclus



Unité : 9988
Marque : Advance
Année : 2008
Capacité : 56,000 litres
Compt's : 5
Suspension : Pneumatique et auto vibreur
Roues : En aluminium 22.5
Inspections : S.A.A.Q. et B-620 inclus

Réparation et entretien : 3 ateliers à Montréal

Citernes Experts INC.



1 800 363-2262 514 323-5510
4545 Ave des Industries, Laval QC, H7C 1A1
www.citernes.ca



Regard sur les États-Unis

Les technologies et votre commerce



De petites applications qui en valent souvent largement la chandelle!

Pour plusieurs exploitants de dépanneurs qui ont souvent investi des sommes considérables afin d'informatiser une partie de leurs opérations, les applications mobiles peuvent être quelquefois perçues avec circonspection.

Dans la plus récente édition de la revue américaine CSP, le consultant principal chez Impact 21 Group, Alvin Fortson, livre un vibrant plaidoyer afin d'inciter les lecteurs à mettre de côté leurs appréhensions et à suivre la vague. Pour monsieur Fortson, la visibilité et l'augmentation des ventes entraînées par l'intégration des technologies mobiles valent largement les efforts nécessaires afin de surmonter les craintes.

« Vous devrez quelquefois vous soumettre à un processus jugé aride pour certains, et assurément souvent à un apprentissage afin de maîtriser les différents enjeux, dont ceux liés à la sécurité de vos informations. Mais pour les gens de notre industrie, il s'agit d'une étape charnière que nous devons traverser avec succès. Les dépanneurs ont accompli des progrès impressionnants dans ce domaine depuis les dernières années, mais nous en sommes tout de même toujours à un stade infantile en matière d'utilisation des applications mobiles », plaide cet expert.

Monsieur Fortson souligne deux champs d'activités qui profitent largement de l'introduction de nouvelles applications mobiles dans vos opérations quotidiennes. « Le bénéfice le plus évident est celui de servir vos programmes de fidélisation, de joindre vos clients potentiels et de faciliter les paiements via leurs appareils mobiles. Mais ces applications vous aideront également à l'interne, en vous offrant des outils utiles afin de mieux gérer votre personnel ainsi que l'ensemble de vos opérations de gestion », reprend-il, prenant à témoin le nombre grandissant des détaillants américains qui offrent déjà des coupons numériques afin d'accroître leurs ventes et de consolider leur clientèle.

Le besoin d'intégrer

« Dans la plupart des cas, je ne considère pas de nos jours l'introduction des applications mobiles dans nos commerces comme un réel défi. La plupart d'entre elles opèrent via une infrastructure indépendante sur le nuage. Le fournisseur de l'application gère lui-même le service ce

qui fait que l'opération dans son ensemble ne requiert que peu de temps, sauf en ce qui concerne la configuration des données. Et encore, cette dernière opération est souvent peu contraignante », reprend l'expert d'Impact 21 Group.

Monsieur Fortson conseille enfin aux détaillants de ne pas hésiter à se renseigner auprès de leur fournisseur informatique afin d'apaiser les craintes liées à la protection de vos précieuses données. « Vos craintes au regard de la protection des données s'estomperont à l'usage, comme c'est le cas la plupart du temps de toutes les nouveautés introduites dans votre commerce. Vous identifierez vos besoins au fur et à mesure que vous serez habitués aux opérations via les applications mobiles. Vous serez alors en mesure de poser toutes les bonnes questions », souligne-t-il.

En somme, monsieur Fortson invite les exploitants de dépanneurs à faire preuve de créativité et surtout, à garder un œil sur les innovations au moment d'introduire de nouvelles applications mobiles. « Il ne suffit pas simplement d'introduire une application pour ensuite passer à autre chose et ne plus y songer. Une fois l'application créée, elle doit être régulièrement mise à jour afin de conserver l'intérêt des consommateurs », conclut Alvin Fortson.





Approvisionnement et
fiabilité incomparables

- > Essence
- > Diesel
- > Biodiesel
- > Mazout
- > Propane
- > Distillats



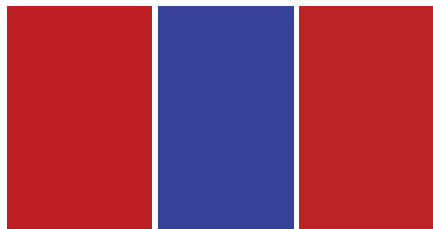
514-687-3183 | www.petrolesparkland.ca



Stations-services
Dépanneurs (Le magasin)
Essence et diesel en gros
Lubrifiants



80, route 158, Saint-Thomas QC J0K 3L0
Tél. : 450 759-7979 | 1 800 363-2712
www.harnoisgroupepetrolier.com



Regard sur les États-Unis

Comprendre les besoins de vos clients pour mieux vendre

Auparavant les dépanneurs se trouvaient trop souvent un pas derrière leurs concurrents du prêt-à-manger. Bien des produits qu'on y servait n'avaient pas la cote auprès des consommateurs, ou alors leur préparation ne rencontrait pas les normes d'exigence généralement partagées. Aujourd'hui, les dépanneurs s'intéressent à ce marché qui peut s'avérer extrêmement porteur pour peu que l'exploitant d'un dépanneur s'y investisse sérieusement.

Dans son édition de décembre 2015, la revue américaine CSP partage le témoignage d'Ed Burcher, président de Burcher Consulting, pour qui il existe trois paramètres essentiels afin de stimuler le marché de la vente de nourriture dans les magasins de détail.

« Les gens s'attendent à ce que leur nourriture soit "authentique", explique cet expert reconnu à travers l'industrie. Ainsi, le propriétaire désireux de développer ce créneau veillera à ce que ses aliments prêt-à-manger soient bien plus que des ventes accessoires. Il doit adopter une approche globale de cette question afin de franchir la prochaine étape en matière de satisfaction de sa clientèle. »

Les trois clés de la croissance

L'exploitant d'un dépanneur doit ainsi veiller à ce que ses équipements non seulement correspondent à la demande de la clientèle, mais aussi à ce que ceux-ci soient correctement utilisés.

« J'aime bien le prêt-à-manger et je n'ai rien contre le fait de déguster occasionnellement un bon hot dog. Toutefois, trop souvent je me suis procuré en dépanneur un sandwich dont la texture était altérée par un séjour prolongé en four micro-ondes. La rapidité avec laquelle l'aliment est servi se traduit rarement par une hausse de la qualité du produit consommé et donc, de la satisfaction du client. Nous devons être constamment à la recherche des équipements qui correspondent le mieux à nos besoins et de la meilleure façon d'utiliser ceux-ci », témoigne Ed Burcher.

Ensuite, il faut être à l'écoute des nouvelles tendances du marché des produits alimentaires préemballés. Détaillants et fournisseurs doivent ainsi collaborer main dans la main afin de développer une formule qui tient compte à la fois des exigences de plus en plus élevées des consommateurs en matière d'alimentation et des besoins des commerçants.

Ed Burcher souligne enfin que la préparation et la présentation de la nourriture vendue doivent être soigneusement planifiées. « Ce n'est pas par accident que le client appréciera les aliments servis et reviendra dans votre commerce. Les exploitants qui comprennent cette nécessité et s'engagent ainsi auprès de leur clientèle sont ceux qui obtiennent le plus de succès. La recette est simple : il faut investir les énergies nécessaires à bien faire les choses », conclut Ed Burcher.

Tant qu'il y aura des jours, il y aura des calendriers... et des clients qui en sont satisfaits!

En faisant plaisir à vos clients, vous leur donnerez accès à un calendrier qui, chaque mois de l'année, leur offrira une image de qualité qui met en valeur les paysages du Québec. Sous chaque image, affichée pendant plus de quatre semaines, un bref message leur rappellera les avantages liés à l'utilisation du chauffage au mazout, en plus de les inviter à demeurer fidèles à votre entreprise.



Faites comme de nombreux membres de l'AQUIP qui, chaque année, distribuent quelques dizaines de milliers d'exemplaires de ces calendriers thématiques. Il s'agit d'une activité promotionnelle somme toute peu coûteuse et bien ciblée.

Pour joindre le groupe d'entreprises qui profite déjà de ce service promotionnel, offert uniquement aux membres de l'AQUIP, contactez Sylvie Boivin à l'AQUIP au sboivin@aquip-petrole.com ou composez le 514-355-9600. Madame Boivin vous mettra en contact avec le fournisseur officiel de ces calendriers thématiques, qui se fera un plaisir d'identifier chacun des calendriers à votre entreprise.



CROISSANCE RECHERCHÉE ICI

Un partenaire d'affaires coopératif, soucieux de l'environnement, qui vous assure un réseau de distribution et une sécurité d'approvisionnement inégalés :

- Diesels
- Essences
- Propane
- Mazout
- Lubrifiants et graisses
- FED
- Équipements de propane, pétrole et biomasse

Plusieurs programmes disponibles pour nos détaillants d'essence



Vivez l'effet de la coopération

514 858-2222 • 1 800 361-5667 • www.sonic.coop

CREVIER

Là où vous allez

Groupe Crevier est un **GUICHET UNIQUE** pour vos approvisionnements en carburants, lubrifiants et fluides complémentaires.

1800 361-1481
crevier.ca

- Offre globale et complète incluant des produits bio
- Vaste réseau de distribution
- Occasions d'affaires compétitives pour stations-service
- Service personnalisé basé sur la fiabilité et la proximité
- Expertise d'une équipe qualifiée et à votre écoute