



Simon Paquet
Président du conseil d'administration

CARBURE

Bienvenue

aux membres du RDIM

La publication des distributeurs et détaillants indépendants de produits pétroliers

Depuis de nombreuses années, l'AQUIP et le RDIM (AQCM) collaborent sur de nombreux dossiers relatifs à l'industrie du mazout. Les dernières années ont d'ailleurs démontré que tous les acteurs de l'industrie désirent travailler autour d'un objectif commun, soutenir l'industrie du mazout. Au fil des ans, nous nous sommes interrogés sur les possibilités d'unir nos forces vives, mais le projet ne s'était jamais réalisé jusqu'à maintenant. Cet automne, après quelques rencontres et des discussions entre les représentants des deux organisations, les membres du RDIM ont décidé de joindre les rangs de l'AQUIP. Je tiens à remercier M. Pierre Fournier, président du RDIM, pour son engagement dans ce processus qui aura permis d'unir les forces de nos deux associations. L'AQUIP souhaite la bienvenue à ces nouveaux membres que nous accueillons.

L'union fait la force

Un comité d'intégration réunissant des membres des deux organisations a été mis sur pied afin de faciliter la coordination des différents dossiers en cours. Les membres de ce comité formeront le comité du mazout de l'AQUIP afin de conjuguer nos efforts pour trouver les solutions dans le but de soutenir l'industrie du mazout.

Un nouveau départ s'amorce avec ces nouveaux membres qui apporteront une énergie

renouvelée à notre comité du mazout. La collaboration de tous les acteurs de l'industrie du mazout nous apportera de précieux outils qui nous permettront de mieux relever les défis qui nous attendent.

Un nouveau président pour le comité du mazout

Après plusieurs années à diriger les travaux du comité du mazout, M. Benoit Bélisle quitte la présidence tout en restant actif au sein du comité. C'est M. Pierre Fournier qui lui succédera. L'AQUIP tient à remercier monsieur Bélisle pour sa grande disponibilité et son travail à titre de président du comité du mazout.

Congrès de l'AQUIP : un forum de discussions sur le mazout

En terminant, je profite de cette occasion pour réitérer mon invitation au prochain congrès de l'AQUIP qui se déroulera au Château Montebello, du 22 au 25 mai 2014. Pour la première fois, le forum de discussions sur le mazout sera ouvert aux membres réguliers ainsi qu'aux membres fournisseurs oeuvrant dans ce secteur. Nous vous invitons à vous inscrire en grand nombre afin de venir partager vos préoccupations, mais également pour soumettre vos pistes de solutions qui pourraient orienter les travaux du comité au cours de la prochaine année.

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 : <http://www.aquip-petrole.com>

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION

PRÉSIDENT : Simon Paquet
VICE-PRÉSIDENT : Alain Belisle
SEC.-TRÉSORIER: Jérôme Dufresne
ADMINISTRATEUR: Jean-Claude Clément
ADMINISTRATEUR: Pierre Crevier
ADMINISTRATEUR: Christian Derôme
ADMINISTRATEUR: Normand Dubé
ADMINISTRATEUR: Luc Harnois
ADMINISTRATEUR: Benoit Roch

MEMBRES HONORAIRES
Monsieur Pierre Crevier
Monsieur Maurice Desrosiers
Monsieur Guimond Hotte

SOMMAIRE

Marché du carbone:

de bonnes nouvelles... et des
préoccupations 3-4

Travailler main dans la main 5

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

Regard sur les États-Unis:

Cultivez votre clientèle: restez
branchés sur votre époque 11

Quand le virage vert s'avère
rentable..... 12-13

L'AQUIP invitée à partager l'expérience
québécoise, à Cannes 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

Marché du carbone: de bonnes nouvelles... et des préoccupations

Les changements dans les différents règlements qui encadrent le Marché du carbone risquent d'entraîner des impacts considérables pour les distributeurs indépendants représentés par l'AQUIP. C'est pourquoi nous suivons de très près l'évolution du dossier. Le 27 décembre dernier, le gouvernement a édicté un règlement modifiant le *Règlement sur la déclaration obligatoire de certaines émissions de contaminants dans l'atmosphère* qui précise la notion de distribution de carburants et combustibles assujettie au marché du carbone. Les nouvelles dispositions apportent quelques bonnes nouvelles, mais il reste encore certaines préoccupations importantes pour nos membres. Voici quelques-uns des enjeux qui méritent particulièrement notre attention suivant l'annonce du 27 décembre dernier.

La notion de distribution

Comme le réclamait l'AQUIP, la nouvelle notion de distributeurs de combustibles et carburants vise les rampes primaires, soit les raffineurs et les importateurs. Le fardeau revient donc aux acteurs du premier échelon de la chaîne de distribution puisque les distributeurs indépendants qui achètent des combustibles et carburants à une rampe primaire au Québec ne seront pas assujettis. Cependant, un distributeur qui importe pour l'équivalent de 25 000 tonnes de CO₂ et plus de produits pétroliers d'une autre province devra se soumettre aux règles en tant qu'importateur pour le volume importé.

Malgré ces changements positifs à la notion de distribution, il reste encore des craintes à l'égard du fonctionnement du Marché du carbone et ses répercussions sur le marché québécois des carburants et du mazout.

Un taux unique de crédit carbone

Comme nous le mentionnions dans l'édition précédente de Carbure, l'achat de crédits carbone se déroulera lors de différentes ventes aux enchères ou sur le marché secondaire de gré à gré. Le prix d'achat pouvant varier d'un distributeur assujetti à

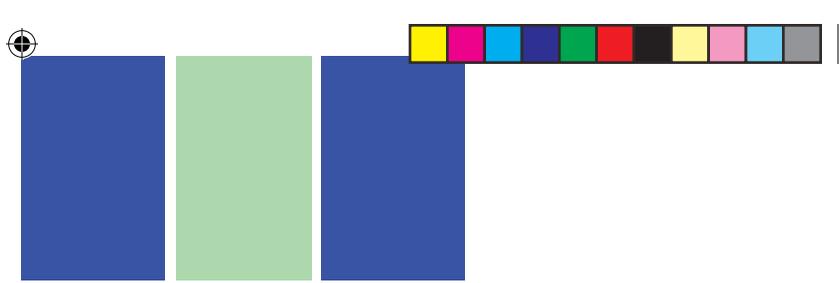
un autre, la compétitivité des joueurs de ce marché pourra être grandement influencée. Cette situation est préoccupante, notamment pour les importateurs moins solides financièrement que les raffineurs.

Le fonctionnement actuel du Marché du carbone favorise la recherche d'une réduction d'émissions lors des activités de production. Toutefois, contrairement aux grands émetteurs, les distributeurs assujettis n'ont pas la possibilité de modifier leurs activités de production afin de réduire les GES. Conséquemment, nous soutenons que ce secteur ne peut être traité de la même façon que les grands émetteurs. Nous devons rechercher une procédure qui permettra d'offrir un taux unique de crédit carbone pour tous les distributeurs de carburants et combustibles assujettis. De cette façon, le Marché du carbone jouera son rôle sans créer de distorsions dévastatrices pour de plus petits joueurs du marché.

La concurrence des territoires adjacents au Québec

Le Marché du carbone ne s'applique pas aux provinces et États adjacents au territoire québécois. Les consommateurs étant toujours à la recherche du meilleur coût, les essenceries québécoises en concurrence avec celles des territoires adjacents risquent d'être considérablement affectées puisqu'elles seront désavantagées par des prix plus élevés.

C'est d'ailleurs la vente de carburant diesel à travers l'ensemble du Québec qui risque globalement d'être touchée. Selon le Ministère des Transports du Québec, le volume de carburants diesel utilisé par les camionneurs traversant la frontière québécoise représente 67% du volume total des camionneurs circulant au Québec. Ce sont donc les deux tiers des carburants diesel consommés par les camionneurs sur les routes du Québec qui seront compromis par la hausse du prix du carburant. Les camionneurs risquent fort de s'approvisionner à l'extérieur du Québec où le carburant sera plus économique. Près



Marché du carbone: de bonnes nouvelles... et des préoccupations

de 1,1 milliard de litres de carburant diesel pourraient être touchés par cette mesure en étant exclus du Marché du carbone québécois.

Rappelons par la même occasion qu'en plus des pertes importantes de volume pour les distributeurs québécois, ceci se traduira du même coup par une perte considérable de revenus par le gouvernement québécois.

Venez en discuter au congrès de l'AQUIP

L'AQUIP suit de près le dossier du Marché du carbone qui bouleversera autant le marché des carburants que la vente de mazout de chauffage et nous continuerons de vous informer de l'évolution du dossier. D'ailleurs, je profite de l'occasion pour vous rappeler que le prochain congrès de l'AQUIP sera un forum privilégié afin de vous informer et de discuter de vos préoccupations relatives à l'entrée en vigueur du Marché du carbone, le 1^{er} janvier 2015. C'est une invitation !



Un calendrier 2015 de qualité, à l'image de votre entreprise

En faisant plaisir à vos clients, vous leur donnerez accès à un calendrier qui, chaque mois de l'année 2015,

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.



Pierre Fournier
Président du comité du mazout

Travailler main dans la main

Nous sommes tous confrontés à la décroissance du marché du mazout, autant les distributeurs de mazout que les fournisseurs de services ou d'équipements. Nos entreprises sont bien implantées dans toutes les régions du Québec et créent de nombreux emplois qui font vivre des milliers de familles québécoises. Il faut travailler à maintenir ces emplois. Nous devons nous relever les manches et travailler ensemble pour soutenir cette industrie.

Voilà pourquoi je suis heureux de me joindre à l'équipe du comité du mazout de l'AQUIP. Je compte bien y mettre toute l'énergie nécessaire à faire avancer les discussions et les travaux de cet outil important.

Selon les nouvelles directives du conseil d'administration de l'AQUIP, les membres fournisseurs œuvrant dans le domaine du mazout pourront être nommés au sein du comité et participer activement à ses travaux. La participation de ces acteurs de l'industrie du mazout viendra enrichir les discussions en apportant une vision complémentaire du secteur.

Plusieurs dossiers au programme

Le comité du mazout continuera à être à l'écoute des besoins de ses membres et à se pencher sur les différents enjeux qui sont cruciaux pour notre industrie. Nous ferons le point sur le dernier programme de remplacement des réservoirs. Nous évaluerons également la possibilité de bâtir un nouveau programme de remplacement d'équipements de chauffage par des équipements Energy Star plus efficaces.

L'industrie du mazout est une industrie responsable et sérieuse. Nos entreprises sont soucieuses



de la protection de l'environnement et utilisent les meilleures pratiques de prévention de fuites et de déversements. Les réservoirs à double fond ou double paroi actuellement offerts sur le marché sont des équipements qui contribuent à améliorer la qualité des installations de stockage résidentiel de mazout. Nous

avons l'intention de nous attaquer aux préjugés défavorables au mazout souvent véhiculés par les compagnies d'assurances résidentielles et nous développerons un plan d'action pour changer ces fausses perceptions.

En périodes de grand froid, le mazout est indispensable

Chaque hiver, le Québec subit des vagues de froid où Hydro-Québec demande à sa clientèle de réduire sa consommation d'électricité. Cette année ne fait pas exception alors que le Québec est particulièrement frappé par le froid intense. Le parc des maisons chauffées au mazout et de celles utilisant des systèmes biénergie vient soulager les pressions sur le réseau hydroélectrique en prenant la relève. Ceci sans compter que, sur le plan environnemental, l'efficacité des équipements de chauffage au mazout s'est grandement améliorée. Ces nouveaux équipements peuvent aujourd'hui atteindre un taux d'efficacité allant jusqu'à 96 %. Dans cette perspective, le maintien du parc des maisons chauffées au mazout est plus que souhaitable.

Le mazout contribue à la sécurité énergétique des Québécois et il doit faire partie du portefeuille des modes des énergies disponibles au Québec, ceci au même titre que le gaz naturel ou le propane. Voilà pourquoi nous travaillerons afin de démontrer que le mazout a toujours sa place dans les maisons québécoises!



L'ÉQUIPE D'EXPERTS

Pour une citerne neuve ou usagée, pour la location, l'entretien

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 2013
Capacité 57,000 litres, code TC-406, 6 compartiments – disponible fin juin.



B-TRAIN REMTEC NEUF, 2013,
Capacité 61,000 litres, code TC-406, 6 compartiments, disponible en septembre.

CITERNES USAGÉE

Nous avons un vaste choix de citernes usagées de qualité à vous proposer, venez en discuter avec notre Équipe.



UNITÉ 9336, CITERNE HEIL
MC-306, tandem, capacité 34,000 litres, 4 compartiments, B-620 et inspection SAAQ, neuve.



UNITÉ 9205-CITERNE REMTEC
Non codé, capacité 46,000 litres, isolée pour transport d'asphalte/huile lourde.



UNITÉ K 407, REMTEC 2010
Capacité 57,000 litres, 6 compartiments, code TC-406, suspension pneumatique Intraxx, essieu auto vireur, très bien équipée, disponible maintenant.

CHOIX DE PLUSIEURS CITERNES 4 ESSIEUX POUR TRANSPORT DE PÉTROLE.

Citernes Experts INC.

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

1 800 363-2262 514 323-5510

4545 Ave des Industries, Laval QC, H7C 1A1

www.citernes.ca



ERTS, NOUS L'AVONS!

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

LOCATION SUR MESURE



Pétrole

Location à long terme

Notre équipe d'experts en location à long terme, peut développer pour vous une stratégie de location qui pourra vous permettre de conserver votre liquidité tout en développant votre Marché

Location à court terme.

Vous avez un excédant de volume à court terme ou un bris d'équipement, nos experts peuvent vous proposer une location à court terme pour vous dépanner, et à rentabiliser vos excédents de volume sans vous ruiner.



Produits chauds

RÉPARATION ET ENTRETIEN

Notre Équipe de réparation et d'entretien est à votre service 5 jours par semaine de 7:00 am à 11:30 pm. Nous avons des ateliers de service à Montréal Est, Laval et Oakville, Ontario. Le temps c'est de l'argent ! Votre citerne doit rouler, notre équipe d'entretien et de réparation vous comprend, notre équipe attend votre appel. Ça c'est du service!



**De la part de toute l'équipe Citernes Experts, l'équipe no1!
Dans la vente, la location et la réparation de citernes au Canada!**



Le pouvoir de surpasser les attentes les plus élevées!

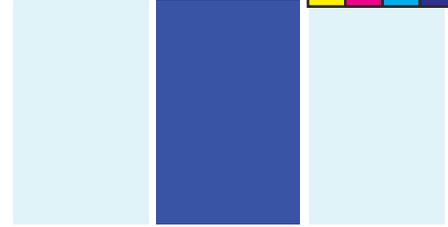
Allez-y : attendez-vous à plus des assurances Federated.

Les agents en assurance de dommages des assurances Federated sont si bien outillés pour gérer l'assurance des détaillants membres de l'AQUIP que l'on croirait qu'ils ont des superpouvoirs. Ils ont la force pour vous protéger, la souplesse pour répondre à vos besoins et la résolution de passer à l'action dès que vous faites appel à eux.

Trouvez l'agent en assurance de dommages le plus près de chez vous au www.federated.ca.

Les assurances
FEDERATED





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.

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.

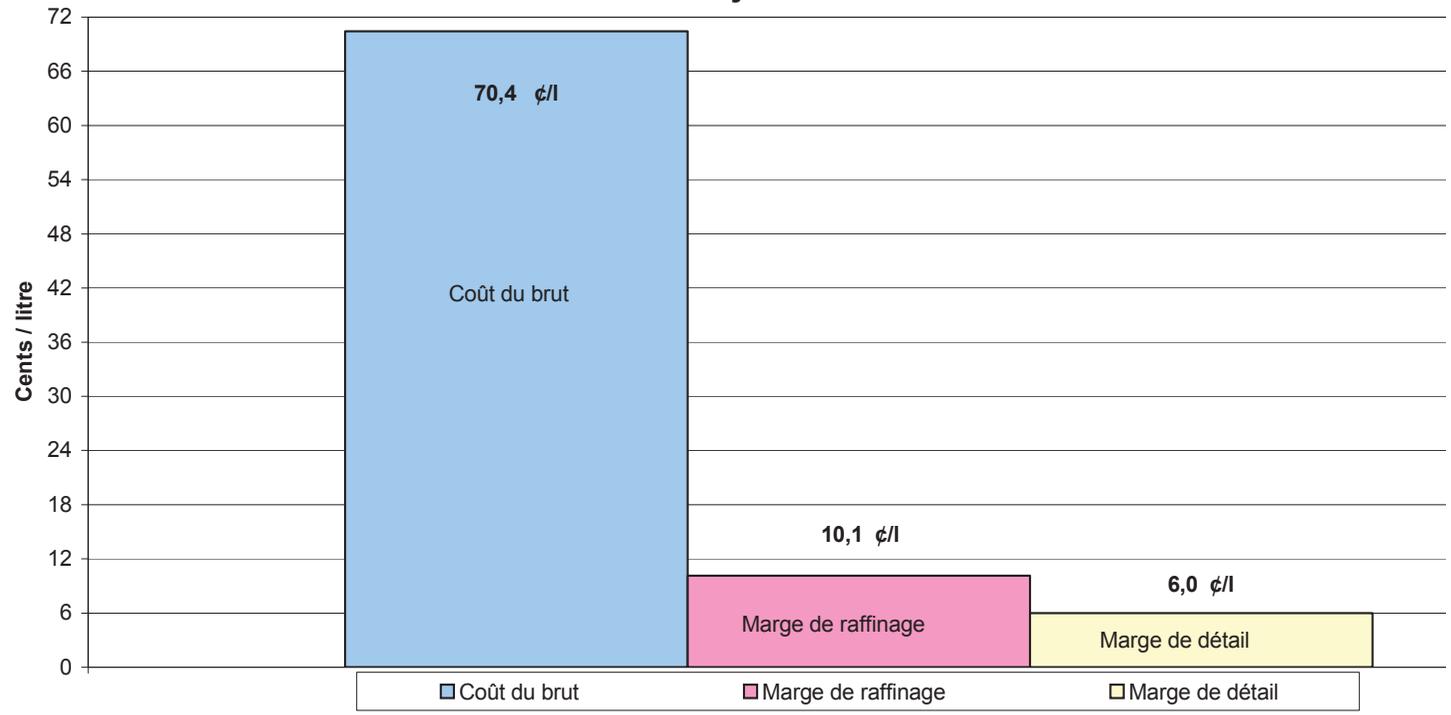
Proposition législative de l'AQUIP

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

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 2013



Source: Régie de l'énergie du Québec, *Bulletin d'information sur les prix des produits pétroliers au Québec 2013.*



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**^{MD}



Avantages ZCL...

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



L'énergie en mouvement!

- Essences
- Distillats
- Carburéacteurs
- Mazouts lourds
- Mazouts marins
- G.P.L. (propane, butane)

Communiquez avec nous

Tél.: (514) 499-6111
Télec.: (514) 499-6470
ventesengros_industrielles@ultramar.ca

ultramar.ca



Regard sur les États-Unis

Cultivez votre clientèle: restez branchés sur votre époque

L'image de votre commerce correspond-elle à ce que vous êtes aujourd'hui? Cette image reflète-t-elle les attentes de vos clients présents ou potentiels? Surtout, avez-vous mis à contribution les outils qui vous sont accessibles pour faire en sorte que votre commerce exerce l'attrait nécessaire à interpeller les clientèles émergentes? Voilà quelques-unes des questions que nous pose Mike Lawshe, président et directeur général de la firme de design industriel Paragon Solutions, dans un article récemment publié dans la revue américaine CSP.

Ce spécialiste en mise en valeur de l'image prend à témoin le travail accompli par le géant de la restauration rapide McDonald's qui, depuis 60 ans, a su faire évoluer son image de marque pour flirter efficacement avec chaque nouvelle génération. Le choix de M. Lawshe de se pencher sur les stratégies d'affaires de la chaîne de restauration rapide n'est pas fortuit, puisque cette dernière est devenue à travers les années une concurrente directe d'une variété de plus en plus grande de commerces de détail.

Pour M. Lawshe, la recette de cet incontournable du *fast-food* est à peu de choses près la même que celle adoptée par ses principaux concurrents Wendy's, Burger King, Jack in the Box ou encore Dunkin' Donuts, et elle se résume ainsi : il faut diriger le regard vers l'avant, jamais à l'arrière, car c'est là que se trouve le futur de votre entreprise.

Voici quelques-uns des conseils que prodigue le spécialiste à ce sujet :

- il faut être à l'écoute de votre milieu afin d'adapter l'offre de vos produits aux demandes de la clientèle. Dans le cas des chaînes de restauration rapide, M. Lawshe souligne que ces dernières n'ont jamais hésité à se réinventer en introduisant constamment de nouveaux produits ou encore les aliments saisonniers ou locaux au goût du jour;
- lorsque vous entreprenez de rénover votre commerce, sachez vous inscrire judicieusement dans des tendances actuelles qui demeurent pour autant intemporelles. Les formes épurées et l'utilisation de matériaux tels que la pierre, la brique ou le métal demeurent ainsi des choix éclairés;
- sachez définir et mettre en valeur les couleurs qui distinguent votre commerce et feront en sorte que vos clients s'y retrouveront immédiatement;
- bref, soyez conscient que tous les éléments constituant votre image de marque, y compris votre logo, sont sujets à constantes réévaluations visant à maximiser leur impact auprès de la clientèle.



PARLONS
DE L'IMAGE DE VOTRE ENTREPRISE



Regard sur les États-Unis Quand le virage vert s'avère rentable

Opter pour des choix écoresponsables s'avère de plus en plus rentable pour les détaillants d'essence. L'édition de novembre de la revue américaine CSP nous apporte plusieurs idées pratiques qui vous aideront à prendre des décisions judicieuses. CSP a récemment honoré trois détaillants qui se sont démarqués ces dernières années par leurs initiatives démontrant qu'il est de plus en plus facile d'allier les économies d'énergie et les économies de sous...

Matt Horton, pdg de Propel Fuels, estime qu'il est nécessaire d'être à l'écoute des consommateurs qui sont de plus en plus nombreux à vouloir changer leur façon de faire le plein de carburant. Cette entreprise californienne opère actuellement 43 stations de service et projette d'étendre bientôt ce réseau à 200 sites à travers la Californie.

Soucieux de se positionner à l'avant-garde du marché des carburants, Propel Fuels offre de l'essence et du diesel, mais aussi du E85, du biodiesel et bientôt du gaz naturel comprimé. De plus, l'entreprise propose aux clients la possibilité de compenser leurs émissions de carbone et elle mettra sous peu à leur disposition un service de bornes de ravitaillement électrique.

« C'est par les choix de consommation qu'ils font quotidiennement que nos clients expriment les préoccupations qui les concernent. Ils ont dorénavant l'option d'utiliser leur pouvoir d'achat pour réduire leur impact environnemental, en soutenant les carburants propres et renouvelables », estime le porte-parole en soulignant ainsi l'importance pour le commerçant de savoir respecter ces choix et de s'adapter pour y répondre au mieux.

Une visibilité «solaire»

La chaîne de dépanneurs Honey Farm's travaille depuis trente ans afin d'identifier les meilleures façons

d'économiser l'énergie dans le but de réduire ses frais d'exploitation. Récemment, cette entreprise originaire du Massachusetts a lancé un vaste programme afin de remplacer le système électrique de ses succursales, ainsi que l'éclairage extérieur et intérieur. Ses dépanneurs sont dorénavant éclairés par des ampoules de type DEL, une initiative qui entraînera déjà cette année des économies de près de 1 million de kilowatts/heure en comparaison avec les années précédentes. De plus, la nouvelle ambiance ainsi engendrée séduit la clientèle.

« Le nouveau type d'éclairage au DEL est plus chaleureux et il procure un plus grand sentiment de sécurité à notre clientèle. D'ailleurs, les résultats se mesurent puisque les

clients apprécient de toute évidence les changements que nous avons apportés », commente le vice-président exécutif David Murdock.

Mais ce qui démarque peut-être davantage Honey Farm's, c'est la décision de l'entreprise, il y a un peu plus d'un an, de s'associer à son partenaire Quabbin Solar afin de construire une ferme solaire de 18 hectares pour répondre à ses besoins en énergie. L'initiative s'est avérée un succès instantané, tant et si bien qu'une deuxième ferme solaire est immédiatement entrée en activité pour

une production totale de quatre mégawatts.

« Les efforts que nous investissons en matière de préservation de l'environnement sont interprétés comme une attitude responsable et se traduisent par de meilleures relations de voisinage, commente David Murdock. Voilà pourquoi nous continuons d'être à l'écoute des nouvelles technologies environnementales au fur et à mesure qu'elles deviennent disponibles et abordables. »

Des choix gagnants

La chaîne MotoMart a fait également le choix de miser sur les ampoules DEL afin de guider les consommateurs

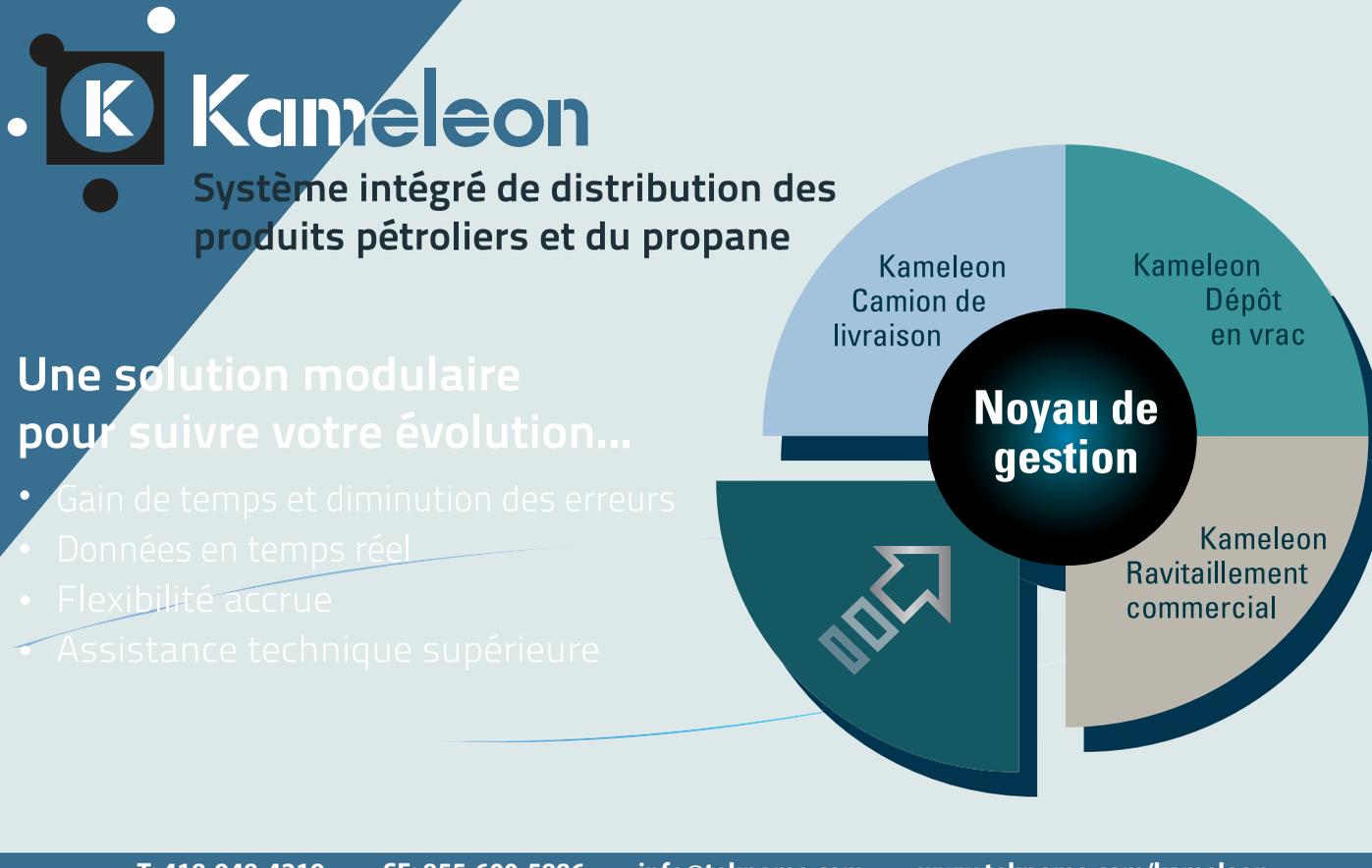
« Les efforts que nous investissons en matière de préservation de l'environnement (...) se traduisent par de meilleures relations de voisinage. Voilà pourquoi nous continuons d'être à l'écoute des nouvelles technologies environnementales au fur et à mesure qu'elles deviennent disponibles et abordables. »

VIRAGE Vert

vers les comptoirs de ses établissements. Son président et directeur général, Jim Forsyth, avoue d'emblée être résolu à défendre d'abord les intérêts de son entreprise lorsqu'il s'agit de choisir entre les décisions d'affaires ou la préservation de l'environnement. Toutefois, ajoute-t-il, ces deux aspects sont de plus en plus fréquemment conciliables. La preuve : l'adoption des ampoules DEL se traduit par des économies de 40 pour cent en électricité.

Comme le relate M. Forsyth, ce succès a amené son entreprise à tenter de nouvelles expériences qui s'inscrivent dans le virage vert. Récemment, MotoMart a ainsi ouvert

quatre nouvelles succursales de 3500 pieds carrés. Chacune a été construite de façon à être mieux isolée et leur toit est fabriqué en large partie à partir de matériaux translucides qui fournissent un éclairage naturel. « L'opération a nécessité des investissements importants, mais nous sommes très satisfaits des résultats. Nous avons obtenu des commentaires très élogieux concernant l'aspect design des aménagements. Plus important encore, nos clients apprécient l'ambiance que procure la lumière naturelle. Il s'agit d'une expérience où nous avons le sentiment que tout le monde se trouve gagnant », a conclu Jim Forsyth.



K 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



» 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



À votre service depuis **10 ans!**

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

**Le Groupe Harnois
devient**

Harnois
Groupe pétrolier
De *l'énergie* à revendre!

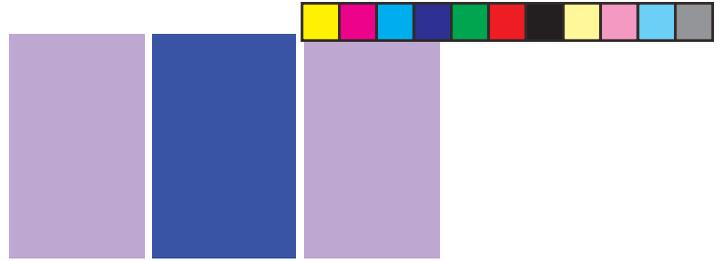
Stations-services
Dépanneurs (Le magasin)
Essence et diesel en gros
Lubrifiants



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



**Association Québécoise
des Indépendants du Pétrole**
L'intérêt pétrolier québécois



L'AQUIP invitée à partager l'expérience québécoise, à Cannes



AKWA®
GROUP

L'importance de la présence des indépendants a favorisé une saine concurrence en plus de desservir les régions éloignées trop souvent abandonnées par les multinationales. »

Les épisodes de guerres de prix qui ont mené à l'adoption de la Loi sur la Régie de l'énergie ont également été abordés par la PDG de l'AQUIP, de même que

les enjeux actuels avec les carburants émergents et l'entrée en vigueur du Marché du carbone.

La présidente-directrice générale de l'AQUIP, Sonia Marcotte, était l'invitée en novembre dernier du Groupe AKWA et sa filiale Afriquia, dans le cadre de sa réunion de planification stratégique annuelle à Cannes, en France. Madame Marcotte y a présenté une conférence sur le fonctionnement du marché pétrolier au Québec, s'attardant en particulier sur les enjeux liés à l'approvisionnement en pétrole brut, le secteur du raffinage et de l'importation ainsi que le secteur de la vente au détail.

Évoluant dans un marché dominé par les pétrolières majeures, le Groupe AKWA et sa filiale Afriquia est le plus important distributeur indépendant de produits pétroliers du Maroc, un pays de 32 millions d'habitants desservi par 2400 stations-services. En tout, une quinzaine de distributeurs se partagent le marché.

« L'expérience québécoise est quelque peu différente de la réalité marocaine où les prix au détail sont déterminés par le gouvernement selon l'évolution du prix du pétrole brut, relate Sonia Marcotte. Au Québec, l'évolution des entreprises indépendantes sur le marché a créé une dynamique intéressante.

« Afriquia est une entreprise dynamique toujours à la recherche d'innovation et de nouvelles façons de faire. Même si les réalités des marchés québécois et marocain sont différentes, je crois que le partage de nos expériences respectives nous est mutuellement profitable, en nous procurant notamment un éclairage différent. J'ai assurément senti au cours de mon passage un vif intérêt de la part des représentants d'Afriquia », commente Sonia Marcotte.

Afriquia a débuté comme une petite entreprise familiale de distribution en 1959. L'entreprise opère aujourd'hui un vaste réseau de plus de 420 stations-services modernes réparties sur tout le territoire marocain. Devenu un leader dans la distribution pétrolière, Afriquia a diversifié ses activités dans la distribution de produits pétroliers aux secteurs industriel, de l'aviation et des pêches. Afriquia détient également ses propres installations portuaires d'importation afin de ne pas dépendre du seul raffineur situé sur le territoire marocain.

Vous pensez
croissance...



Diesel Essence Biocarburants Propane Mazout Graisses Biolubrifiants FED Équipements

Issue du milieu coopératif et soucieuse de la protection de l'environnement, Sonic est la plus importante pétrolière régionale du Québec. La force et l'efficacité de son réseau de distribution ainsi que sa stratégie d'approvisionnement vous assurent en tout temps un service et une sécurité d'approvisionnement d'une qualité exceptionnelle.

Plusieurs programmes disponibles pour nos détaillants d'essence.

Nous aussi!



Vivez l'effet de la coopération

www.sonic.coop

514 858-2222
1 800 361-5667



*Un partenaire de confiance
pour vos approvisionnements
en produits pétroliers*

Au service des :

- revendeurs
- détaillants d'essence
- distributeurs de lubrifiants

PÉTROLES CREVIER INC., a/s Pierre Crevier, Président
2025, rue Lucien Thimens, Ville Saint-Laurent, Québec H4R 1K8
Tél. : (514) 331-2951 • 1 (800) 361-1481