



Simon Paquet
Président du conseil d'administration



Plaidoyer pour une concurrence équitable

La publication des distributeurs et détaillants indépendants de produits pétroliers

L'émergence de nouveaux carburants vient changer le portrait énergétique québécois. Dorénavant, les produits pétroliers traditionnels ne seront plus les seuls sur le marché à propulser nos véhicules sur les routes québécoises.

Le carburant électrique

La voiture électrique n'a fait son entrée qu'il y a quelques années, mais déjà le modèle hybride essence-électricité a su se tailler une mince place dans l'univers de l'automobile.

C'est maintenant l'automobile entièrement électrique qui cherche à s'implanter. Un réseau de bornes de recharge subventionné par le gouvernement québécois se met en place. Il existe plus de 475 bornes publiques au Québec permettant une recharge, parmi lesquelles seulement huit bornes de recharge rapide. Les bornes de 240 volts permettent une recharge complète d'une voiture tout électrique en six à huit heures. La borne de recharge rapide de 400 volts permet d'atteindre un seuil de recharge de 80 % en 30 à 45 minutes.

Il reste encore beaucoup de travail à accomplir pour permettre des voyages de longue distance sur l'immense territoire québécois. Selon les statistiques de la Société de l'assurance automobile du Québec recueillies par l'Association des véhicules électriques du Québec, il y avait, en novembre 2014, 5145 véhicules électriques immatriculés au Québec.

Le gaz naturel liquéfié

Le gaz naturel est une autre source d'énergie qui tente de prendre sa place dans le marché des carburants. Gaz Métro, l'un des deux distributeurs gaziers au Québec et de loin le plus important, a d'ailleurs mis en branle une campagne publicitaire vantant les mérites du gaz naturel liquéfié dans le transport. De plus, un important transporteur québécois a annoncé l'achat de 180 camions fonctionnant avec un moteur au gaz naturel liquéfié. Il existe aujourd'hui 14 postes de ravitaillement publics et privés pour ce type de carburant au Québec.

Le carburant propane

Le propane est une autre source d'énergie qui cherche à faire concurrence aux carburants traditionnels, ciblant notamment de façon plus particulière le marché des véhicules légers. La conversion d'un véhicule à essence ou diesel vers le propane peut toutefois occasionner des frais de plusieurs milliers de dollars.

Il ne faut pas se méprendre : contrairement à l'éthanol ou au biodiesel, le propane et le gaz naturel sont des énergies fossiles émettant des GES, ceci au même titre que le carburant diesel et l'essence. Ces carburants alternatifs sont donc assujettis au marché du carbone.

La taxe sur les carburants pour tous

Nous ne pouvons négliger ces nouveaux concurrents dans notre marché. Les distributeurs de produits pétroliers québécois n'ont pas peur de la concurrence, mais encore faut-il jouer à armes égales. Ces nouvelles sources d'énergie ne sont pas assujetties à la taxe québécoise sur les carburants ni à la taxe d'accises fédérale, ce qui leur confère un avantage injuste. La taxe sur les carburants devrait s'appliquer sur tous les types de carburants. C'est d'autant plus vrai que cette taxe s'applique également sur le contenu en biocarburants tels que l'éthanol et le biodiesel, des carburants fossiles traditionnels.

De plus, le gouvernement québécois perd des sommes considérables en taxe sur les carburants non perçue. Pour chaque véhicule électrique, on peut estimer la perte annuelle à environ 400 \$ en taxe sur les carburants. Le manque à gagner du côté des camionneurs utilisant le gaz naturel est également significatif. Dans le contexte budgétaire actuel, le Québec ne peut se permettre d'ignorer ces sources de revenus. Notre réseau routier en a grand besoin.

Pourquoi les utilisateurs du réseau routier s'approvisionnant en carburant diesel et en essence en assumeraient-ils seuls les coûts d'entretien? Il faut rétablir une équité dans le marché pour s'assurer que tous contribuent équitablement.

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 Guimond Hotte

SOMMAIRE

Deuxième phase du marché du carbone:
les craintes se concrétisent 3-4

La dégringolade du pétrole brut et son
impact sur les prix du mazout 5

Mise à jour de la facture énergétique de
l'automobiliste 7

Regard sur les États-Unis

Être à l'écoute des nouvelles
tendances pour attirer de nouvelles
clientèles 8-9

Un lave-auto vert et...profitable? . 11

Congrès 2015

À vos marques, prêts 12

Programme préliminaire 13

Petites annonces 15

Calendriers 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

Deuxième phase du marché du carbone: les craintes se concrétisent

Comme ce fut le cas l'an passé, l'année 2015 s'annonce très chargée pour l'AQUIP. Et encore une fois cette année, l'AQUIP devra défendre énergiquement les intérêts de ses membres contre les effets néfastes du marché du carbone.

Des failles qui engendrent des iniquités

Le marché du carbone est sans contredit un des dossiers les plus préoccupants et c'est pourquoi l'AQUIP a bien l'intention de poursuivre ses efforts de sensibilisation auprès des autorités gouvernementales québécoises. Ce marché, conçu initialement à l'intention des grands émetteurs, englobe depuis le 1^{er} janvier dernier les distributeurs de combustibles et carburants sans tenir compte des particularités du marché de la distribution pétrolière au Québec. Les nombreuses failles de cette réglementation relative au marché des combustibles et carburants entraînent des iniquités dont les distributeurs et les essenceries québécoises subissent déjà les contrecoups.

Des changements réglementaires insuffisants

Le Règlement sur la Déclaration obligatoire de certains contaminants dans l'atmosphère a été modifié le 31 décembre dernier. En vertu de cette réglementation, les distributeurs de combustibles et de carburants qui importent 200 litres et plus en produits pétroliers doivent remplir une déclaration dans le cadre du marché du carbone. Cette déclaration doit être transmise au plus tard le 1^{er} juin suivant l'année d'importation.

Ce changement ne modifie pas la définition des distributeurs assujettis au marché du carbone. Les distributeurs qui importent moins de 25 000 tonnes équivalents CO₂ en produits pétroliers ne sont toujours pas assujettis et n'ont donc pas à acheter des droits d'émissions compensant les GES émis lors de la combustion de ces produits. Malgré cette modification au règlement, le problème de distorsion et de concurrence provenant de l'importation non assujettie reste donc entier.

Les craintes s'avèrent justifiées

Comme le prévoyait l'AQUIP, les nombreuses failles du marché portent préjudice aux distributeurs québécois :

- Actuellement, la réglementation permet aux petits distributeurs de céder aux sollicitations des grossistes de l'extérieur du Québec afin de

s'approvisionner notamment en Ontario. Ceci leur permet d'éviter les frais liés aux droits d'émission.

- L'écart entre les taxes québécoises (incluant les frais du crédit carbone) et les taxes ontariennes sur les carburants s'est creusé et il pénalise les essenceries québécoises. Les essenceries québécoises doivent réduire considérablement leur marge de détail en comparaison à leurs concurrentes ontariennes, ou alors elles doivent se résoudre à perdre leur clientèle au profit de l'Ontario. D'une façon ou d'une autre, les essenceries québécoises près des frontières sont perdantes!
- Certains gros transporteurs québécois n'ont récemment d'ailleurs pas manqué de dénoncer aux médias que, désormais, bon nombre de camionneurs circulant entre les différents États américains et provinces canadiennes évitent de s'approvisionner au Québec.

Le coût du droit d'émission de la première enchère commune

La première enchère commune entre le Québec et la Californie s'est soldée par un prix de l'unité du droit d'émission de 13,41 \$ CAN, ce qui est supérieur au prix minimum de 11,34 \$ US. Le coût du droit d'émission acheté lors de cette séance d'enchère représente 3,17 cents le litre d'essence, 4,13 cents le litre de diesel et 3,68 cents le litre de mazout de chauffage. Collaboration avec la Californie oblige, les droits d'émission sont échangés en dollars américains. Les distributeurs devront donc ajouter la variation du taux de change du dollar comme facteur d'incertitude dans leur coût d'unité d'émission. De plus, les droits d'émission peuvent être achetés sur le marché secondaire et les prix peuvent donc être différents des prix finaux déterminés aux enchères.

L'Ontario, la prochaine à adhérer au marché du carbone?

L'Ontario songerait à emboîter le pas dans la lutte aux changements climatiques en ajoutant un coût aux émissions de carbone. Selon ce que rapportent les médias, deux possibilités pourraient être envisagées : l'Ontario pourrait rejoindre le Québec et la Californie dans un marché du carbone commun ou alors augmenter la taxe sur les carburants comme l'a fait la Colombie-Britannique.

LE MARCHÉ DU CARBONE

Suite... Deuxième phase du marché du carbone: les craintes se concrétisent

Il faudra toutefois être patient si l'Ontario décide de joindre le marché du carbone puisque le processus de rédaction et ensuite d'adoption d'une telle réglementation exige du temps. Durant cette période, les distributeurs du Québec seront toujours vulnérables puisque les failles de la réglementation québécoise sur le marché du carbone seront toujours présentes.

Si l'Ontario va de l'avant avec l'ajout d'une taxe sur le carbone, en majorant sa taxe sur les carburants par exemple, elle pourrait réagir beaucoup plus rapidement. Cette façon de faire pourrait atténuer les distorsions aux frontières dont sont victimes les essenceries québécoises. Cependant, cela n'empêche en rien la possibilité

d'importer sans être assujéti au marché du carbone ou encore la propension des camionneurs transfrontaliers à s'approvisionner à l'extérieur du Québec. Or, rappelons que selon une entente internationale sur les taxes sur les carburants, les camionneurs paient les taxes en fonction du kilométrage parcouru sur chaque territoire.

Le gouvernement doit agir rapidement

La position de l'AQUIP sur ces questions est claire : le gouvernement du Québec doit agir rapidement pour corriger les failles existantes du marché du carbone qui font perdre des revenus au gouvernement. Ces failles pénalisent les distributeurs québécois et nuisent à l'activité économique sur le territoire du Québec.

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



Pierre Fournier
Président du comité du mazout

La dégringolade du pétrole brut et son impact sur les prix du mazout

L'hiver dernier, les températures très froides et les prix élevés du mazout ont fait grimper la facture énergétique de façon importante au grand désarroi des consommateurs de mazout.

Cette année, selon les relevés de prix effectués par la Régie de l'énergie, nous constatons une baisse progressive du prix du mazout depuis le début de la saison de chauffage, offrant ainsi un répit apprécié de nos clients. Il faut revenir en décembre 2010 pour trouver des prix du mazout aussi bas. Le prix au litre était alors de 86,3 cents.

L'offre et la demande

Le prix du mazout a donc bénéficié de la baisse du pétrole brut ces six derniers mois. Alimenté entre autres par le ralentissement de la croissance en Chine et une offre excédentaire provoquée notamment par la production croissante de pétrole de schiste américain, le prix du pétrole brut a ainsi subi un recul de plus de 50 % de sa valeur depuis juillet dernier.

L'influence de l'OPEP

Historiquement, les pays membres de l'OPEP ont eu beaucoup d'influence sur les prix du pétrole sur la scène internationale, faisant fluctuer leur niveau de production pour ainsi provoquer les variations des prix. Cette fois, les pays membres de l'OPEP, avec l'Arabie Saoudite en tête, ne semblent pas vouloir diminuer leur production de pétrole brut pour soutenir les prix mondiaux. Ils veulent ainsi protéger leurs parts de marché. D'ailleurs, les coûts d'exploitation des puits de pétrole saoudien sont très bas et ce pays pourra supporter des prix peu élevés sans trop en souffrir.

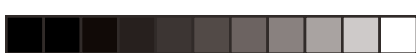
Si la tendance se maintient, s'il ne survient aucun événement venant perturber l'offre ou la demande et si l'OPEP continue de maintenir sa production en dépit de la baisse de prix, nos clients pourront bénéficier d'une facture énergétique moins élevée que par les années passées. Nos clients seront alors moins enclins à sortir le mazout de leur résidence. La rétention de notre clientèle devrait ainsi s'avérer plus facile en fin de saison.

Cependant, ce répit ne doit être prétexte à un relâchement de nos efforts pour conserver notre part de marché. Il faut continuer à s'outiller pour freiner l'abandon du mazout, ce qui signifie offrir toujours le meilleur service, privilégier l'installation d'équipements Energy Star à haute efficacité, se tenir informés au sujet des développements dans le secteur, rester à l'affût des nouvelles technologies liées aux équipements de chauffage au mazout et promouvoir le confort inégalé que procure les équipements de chauffage au mazout.

L'engagement social de nos membres

En terminant, j'aimerais souligner l'engagement de trois de nos membres fournisseurs de mazout à Montréal. L'organisme Jeunesse au Soleil offre aux ménages à faibles revenus en situation d'urgence de la grande région de Montréal la possibilité de recevoir une livraison de mazout afin de les aider à traverser les froids intenses de l'hiver. Un merci tout spécial à CST Canada, Énergie Sonic et Joseph Élie qui participent à l'action de Jeunesse au Soleil par leurs dons de mazout. Votre engagement envers notre communauté est admirable!





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.





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

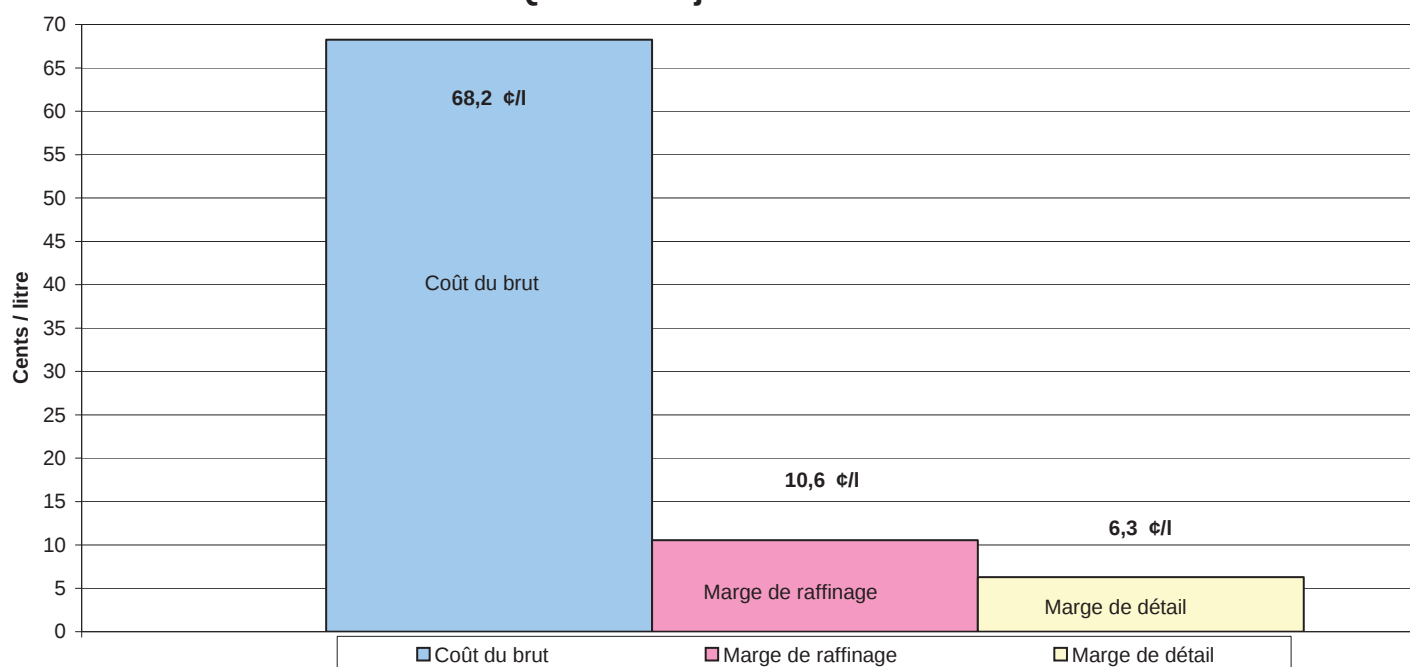
Rappelons que la proposition de l'AQUIP réclame l'instauration d'un prix minimum et d'un prix maximum qui permettraient notamment de continuer à offrir des prix avantageux pour les consommateurs. En effet, le prix minimum

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

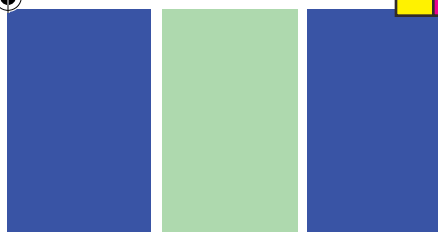
Rendez-vous à l'adresse www.aquip-petrole.com et consultez la proposition législative de l'AQUIP en cliquant sur la rubrique *L'essence à juste prix : Proposition législative*.

Composantes du prix de l'essence à la pompe
au Québec de janvier à décembre 2014



Source: Régie de l'énergie du Québec, *Bulletin d'information sur les prix des produits pétroliers au Québec 2014*.





Regard sur les États-Unis



Être à l'écoute des nouvelles tendances pour attirer de nouvelles clientèles

Au moment où les ventes de boissons gazeuses sont en déclin à travers les États-Unis, les propriétaires des dépanneurs doivent se mettre à la recherche de nouvelles idées afin de maintenir le rendement de leurs étalages réfrigérés. Dans son édition de décembre 2014, la revue américaine CSP nous apportait quelques pistes de réflexion intéressantes à ce sujet. On y explique notamment le déclin des boissons gazeuses par le fait que, depuis vingt ans, la clientèle exige de plus en plus des produits de santé et de qualité.

Par ailleurs, avant de réduire les espaces consacrés aux boissons gazeuses pour faire place aux produits dont la demande est en hausse et qui offrent souvent une meilleure marge de profits, il est nécessaire de s'interroger afin de bien identifier la clientèle de ces produits et donc, leur potentiel afin de maintenir la croissance de la demande.

La réponse s'impose de plus en plus clairement : la génération Y, les consommateurs soucieux de leur santé et les femmes.

Innover en gardant à l'œil les tendances

Selon Judy Hong, analyste du secteur des boissons pour la firme Goldman Sachs, la plupart des consommateurs sont aujourd'hui prêts à payer davantage afin d'obtenir la qualité et l'authenticité pour les produits qu'ils achètent.

Ashraf Abu-Aita directeur de marketing pour l'entreprise Family Express Corp., renchérit de son côté en insistant sur les changements dans les habitudes de la clientèle. Ceux-ci consomment de plus en plus des boissons énergisantes, des boissons protéinées et de l'eau gazéifiée.

Une mise en garde toutefois : malgré la tendance à la baisse, le volume des ventes de boissons gazeuses représente toujours une proportion importante du revenu des détaillants, comme le souligne Bill Ripley, directeur marketing chez Stop-N-Go. Également, les autres spécialistes consultés semblent convaincus que les géants des boissons gazeuses n'ont pas dit leur dernier mot et qu'ils risquent fort de revenir à la charge au cours des prochaines années pour proposer sur le marché de nouveaux produits.



Pour Judy Hong, les considérations les plus importantes concernant l'évolution des tendances en matière de consommation des boissons rafraîchissantes sont principalement celles-ci :

- La génération Y s'impose actuellement comme la classe des consommateurs qui offre le plus grand potentiel pour les dépanneurs au cours des cinq prochaines années. Les détaillants devront être à l'écoute des préférences de cette clientèle afin de s'assurer que leur offre soit bien adaptée;
- La santé et le bien-être sont des attributs clés de la génération Y. Ce qu'ils recherchent, ce sont les produits qui les aideront à rester en bonne santé et à bien manger;
- Les consommateurs sont prêts à payer pour l'authenticité. Ils investissent de plus en plus dans des produits de meilleure qualité et donc, haut de gamme.

Les femmes, une clientèle à courtiser

Pour Donna Hood Grecca, directrice du groupe Technomic, les propriétaires de dépanneurs doivent indiscutablement faire une place de plus en plus grande aux préoccupations des femmes en matière de consommation. Actuellement, celles-ci ne considèrent pas les dépanneurs comme une première option lors d'un achat de boissons et préfèrent généralement effectuer leurs emplettes dans les épiceries fines, les magasins spécialisés dans la vente des produits alcoolisés et les supermarchés traditionnels.

Voici quelques-unes des considérations que les propriétaires des dépanneurs doivent garder en tête à ce sujet selon la spécialiste :





- Les femmes de la génération Y, soit celles âgées entre 18 et 34 ans, représentent la clientèle qui est prête à dépenser le plus pour une boisson si cette dernière répond à ses préoccupations en matière de santé;
- Les femmes de la génération des baby-boomers sont plus susceptibles d'acheter de façon impulsive. Toutefois, elles sont plus sensibles au prix des produits;
- En général, les femmes boivent plus du vin blanc. Mais elles consomment aussi de la bière. À ce sujet, elles achètent le plus souvent les bières des grands brasseurs, particulièrement les bières légères. Mais

elles montrent également un intérêt de plus en plus grand pour les bières artisanales;

- Seulement une femme sur dix aux États-Unis achètera du vin ou un spiritueux dans un dépanneur. La façon pour les dépanneurs d'attirer une grande clientèle féminine est d'offrir une vaste sélection de produits;
- D'ailleurs, offrir une grande variété de boissons alcoolisées dans son dépanneur est généralement une bonne idée. C'est une bonne façon d'attirer les femmes de la génération Y car cette génération a développé plus tôt que les précédentes un goût pour le vin et les spiritueux.

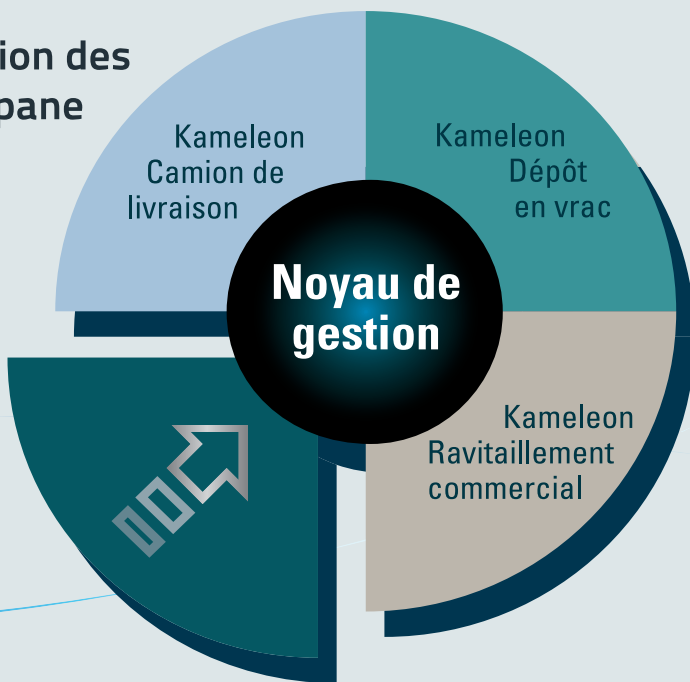


Kameleon

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.

4 en inventaires



CITERNE REMTEC NEUVE 2015

Capacité 57,000 litres, code TC-406, 6 compartiments.

En commande



B-TRAIN REMTEC NEUF 2015

Capacité 61,000 litres, code TC-406, 6 compartiments, disponible en septembre.

CITERNES USAGÉES

Choix de plusieurs citernes 4 essieux pour transport de pétrole.



Marque : International
 Année : 2005
 Modèle : 7600
 Moteur : Cummins ISM 385-370 hp
 Kilométrage/heures : 320 000km – moteur refait avril 2014 – 100 km depuis
 Transmission : 10 vitesses
 Essieu avant : 16 000 lb
 Suspension arrière : 40 000 lb (pneumatique)
 Pneus : 325/85R22.5, neufs avant, arrière- 1 essieu à 50%, l'autre à 40%.
 Inspection SAAQ : Inclus



Marque : Almac
 Année : 2005
 Baril : Aluminium
 Capacité : 18 500 litres
 Compartiments : 5
 Code : DOT-406 (B-620, nov. 2013)
 Équipements : Pompes doubles
 Compteurs (2) : Bases Neptune, registre mécanique inclus (registres électroniques disponible si désiré)
 Pompes : Gorman Rupp (2)
 Valves de fond : Pneumatique
 Chargement par le fond : Préparé pour le recevoir
 Cabinet Inspection B620 : 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

Un lave-auto vert et... profitable?

Lorsque Jason Morin a pris les rênes de Brighton Wash and Detail Center en 2006, il a su immédiatement qu'il devait orchestrer des changements radicaux afin de garder son entreprise à flots.



Son lave-auto engloutissait pas moins de 36 000 \$ annuellement pour régler à elles seules les factures d'électricité. De plus, ce gestionnaire déjà sensible aux préoccupations écologiques concevait difficilement la consommation en eau potable de son entreprise, qui dépensait pas moins de 70 à 80 gallons en eau fraîche pour chaque voiture lavée à son établissement.

La revue américaine CSP rapportait en décembre dernier le changement radical apporté à la culture de cette entreprise basée à Napierville dans l'Illinois. Des changements qui révolutionneront vraisemblablement la façon de gérer les lave-autos.

Jason Morin a commencé par ordonner le remplacement de toutes les vieilles ampoules à l'intérieur comme à l'extérieur de son commerce. Les résultats ne se sont pas fait attendre : non seulement ses nouvelles ampoules à haut rendement énergétique de type DEL ont entraîné une économie de 50 % à la facture d'électricité, mais elles sont réputées pour leur durée de vie moyenne de 12 ans.

Dès lors, Jason Morin savait qu'il tenait la clé d'une stratégie qui s'inscrivait non seulement dans ses préoccupations intimes, mais qui allait aussi aider son entreprise à réaliser des économies considérables tout en s'imposant comme un modèle dans sa communauté en matière d'écoresponsabilité.

Le soleil, l'eau et le vent...

Suivit à compter de ce moment tout un train de mesures qui ont marqué une véritable restructuration de l'entreprise : remplacement de l'isolation des bâtiments, des vieux systèmes de ventilation et de climatisation et recours à l'énergie solaire ainsi qu'à l'énergie éolienne afin d'assurer le chauffage. Tous des investissements qui ont été rapidement amortis par les économies engendrées chaque mois.

L'étape suivante pour Jason Morin fut de s'attaquer à la consommation en eau potable. L'entreprise se tourna notamment vers un système relativement sophistiqué permettant une filtration efficace des eaux usées afin de les débarrasser des savons, de l'huile, de la graisse et des autres impuretés.

« Nous avons ciblé dès le départ le recyclage des eaux comme un moyen d'apporter notre contribution à une économie plus verte et les initiatives que nous avons mises en place nous ont permis de faire passer notre consommation en eau fraîche de quelque 80 gallons par voiture en 2006 à environ 20 gallons aujourd'hui », relate le gestionnaire.



« Nous diffusons maintenant des vidéos en boucle dans l'aire d'accueil de notre commerce relatant notre expérience et les mesures qui sont possibles afin de contribuer à un avenir plus vert. Nous considérons que notre devoir va au-delà du service que nous assurons à la clientèle et des économies réalisées. Nous avons aussi la responsabilité de participer à la sensibilisation de notre communauté », conclut M. Morin.



Michel Paquet
Président du comité du Congrès 2015

À vos marques, prêts...

La préparation du Congrès de l'AQUIP est un véritable marathon. Seuls ceux et celles qui ont déjà été impliqués dans des événements de cette importance savent à quel point cela requiert d'énergie. Mais, pour utiliser une analogie empruntée au domaine de la croissance personnelle, je peux affirmer qu'il s'agit d'énergie positive.

Le sommet des événements

En effet, l'équipe du comité du Congrès, secondée de la P.-D. G. de l'AQUIP Sonia Marcotte et de son adjointe administrative Sylvie Boivin, ne ménage aucun effort pour que votre séjour au Château Frontenac figure au sommet des événements positifs qui enrichiront votre mémoire. À coup sûr, les activités professionnelles autant que récréatives ne manqueront pas de vous combler. Puisque nous sommes à mettre une touche finale à l'organisation des conférences, des banquets et des activités récréatives, je suis déjà en mesure de dresser par anticipation un bilan exceptionnellement positif du Congrès 2015.

Non seulement le site du Château Frontenac constitue-t-il à lui seul un spectacle à ne pas manquer, mais encore les événements que vous y vivrez vous combleront tout autant.

Comme du papier à musique...

Comme je l'évoquais plus haut, l'organisation du Congrès 2015 va bon train au point où on peut dire qu'elle se déroule comme du papier à musique, avec précision et harmonie. Voilà pourquoi je vous invite à entrer dans la danse en complétant votre formulaire d'inscription dès que vous le recevrez par la poste. N'hésitez pas à contacter Sylvie Boivin (514-355-9600 ou par courriel sboivin@equip-petrole.com) si vous désirez obtenir des précisions additionnelles. Sylvie répondra à vos attentes avec diligence et bonne humeur.

Au plaisir de vous accueillir le 21 mai!





Hôtel Fairmont Le Château Frontenac

Programme préliminaire du congrès 2015

Jeudi le 21 mai 2015

- 11h00 Club de golf de la faune
Tournoi de golf style
VEGAS
Départ simultané à 11h30
- 19h00 Cocktail
Hall principal de
l'Assemblée nationale du
Québec
Visite et exposition
- 20h00 Souper
Restaurant de l'Assemblée
nationale « Le Parlementaire »
Sur réservation (Voir
« formulaire golf et souper »)

- 14h00 Présentations des exposants
Salle de bal
- 15h00 Visite des exposants
Salons Frontenac et Verchères
- 17h30 Cocktail des exposants
Salons Frontenac et Verchères
- 18h30 Banquet d'ouverture du
congrès
Salle de bal
- 21h00 Spectacle des «Lost Fingers»
Salle de bal

- 14h30 Me Pierre-Olivier Charlebois
Fasken Martineau, Avocats
Marché du Carbone
Salle de bal
- 15h00 Assemblée générale annuelle
Salle de bal
- 18h00 Cocktail du président du
congrès
Terrasse ou salon Bellevue
- 19h00 Banquet du président du
conseil d'administration
Salle de bal
- 21h15 Le groupe «Glow»
Soirée dansante
Salle de bal

Vendredi le 22 mai 2015

- 7h00 Accueil et inscription
Hall de l'hôtel
- 7h30 Déjeuner de groupe
Salon Montmagny
- 9h00 Forum de discussion sur le
mazout
Salle de bal
- 10h30 Forum de discussion sur les
carburants
Salle de bal
- 12h00 Dîner de groupe
Salon Montmagny
- 13h00 Ouverture du salon des
exposants
Salons Frontenac et Verchères
- 13h30 Yanik Paquin
Desjardins Assurances
Régime volontaire
d'épargne-retraite
Salle de bal

Samedi le 23 mai 2015

- 7h00 Déjeuner de groupe
Salon Montmagny
- 8h30 Conférencier
Salle de bal
- 9h00 Présentations des exposants
Salle de bal
- 10h30 Pause-santé des exposants
Salons Frontenac et Verchères
- 11h00 Jean-René Bouchard
Stratform – Mutuelle de
formation
La formation : un
investissement pour améliorer
votre productivité
Salle de bal
- 12h00 Cocktail des exposants
Salons Frontenac et Verchères
- 13h00 Déjeuner de groupe
Salon Montmagny

Dimanche le 24 mai 2015

- 9h00 Brunch de clôture du congrès
Salon Montmagny
- 10h00 Spectacle François Massicotte
Humoriste
Salon Montmagny

Programme d'activités des conjoint(s)

Samedi le 23 mai 2015

- 9h00 Découverte de la culture de la
Nation huronne-wendate
à Wendake
Rendez-vous dans le hall de
l'hôtel
- 9h30 Séance de yoga
Salon Bellevue



➤ 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

**Le Groupe Harnois
devient**

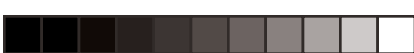
Harnois
Groupe pétrolier
De *l'énergie* à revendre!

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





À VENDRE

Camion citerne VOLVO 2008. 91,000 KM,
Inspection S.A.A.Q. ET B620,
Moteur Volvo D11-365 HP,
Transmission. I-shift 12 vitesses,
Différentiel avant 16000 lb arrière : RS23-160
Réservoir ALMAC 11,500 litres 2007,
4 compartiments de 4500, 3000, 2000 et 2000 litres,
Équipement simple Compteur LECTRO COUNT 3,
Système de gestion LECTRO COUNT,
Prêt à opérer.
Pour informations demandez : Claude 450-224-2941

**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 2016, 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.

1800361-1481
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

