

Juin 2014
Vol.52 No. 2

CARBURE



Association Québécoise
des Indépendants du Pétrole
L'intérêt pétrolier québécois



Pierre Crevier
Président du comité des affaires économiques

Les frais de cartes de crédit étouffent les commerçants, il faut agir!

Les commerçants de tous horizons sont de plus en plus préoccupés par les frais de cartes de crédit qui grugent une partie toujours plus importante de leurs marges de détail. Les frais de cartes de crédit font mal aux commerçants et tout particulièrement aux essenceries qui voient régulièrement le prix de l'essence fluctuer de façon importante.

Les commerçants doivent assumer des frais de 2 % lors d'une transaction par carte de crédit et même jusqu'à 4 % dans le cas de certaines cartes privilèges ou cartes à prime. Ainsi, lorsque le prix d'un litre d'essence est de 1,00 \$ le litre, les frais liés aux transactions par cartes de crédit représentent 2 cents le litre, mais lorsque le prix est de 1,50 \$ ces frais sont de 3 cents le litre! Au surplus, l'utilisation des cartes de crédit ne cesse d'augmenter, les consommateurs étant attirés par les primes et cadeaux offerts aux utilisateurs. D'ailleurs, lors de la dernière audience sur les coûts d'exploitation d'une essencerie efficace, on a constaté que le taux d'utilisation des cartes de crédit était aussi élevé que 40 % alors que lors de la première audience, en 1999, il était de 20 %.

Un code de conduite volontaire destiné à l'industrie des cartes de crédit

Devant la situation difficile que vivaient les détaillants face aux frais des cartes de crédit et aux contraintes qui y sont associées, le gouvernement fédéral a présenté en 2010 un Code de conduite volontaire destiné à cette industrie. Ce Code devait notamment permettre aux commerçants de connaître le coût associé à chacune des cartes de crédit en même temps que d'être capable de prévoir leur coût mensuel, d'encourager

l'utilisation par le consommateur de modes de paiement moins pénalisants pour les détaillants et permettre à ces derniers d'accepter librement le mode de paiement de leur choix.

Bien que l'initiative constitue un pas dans la bonne direction, l'implantation du Code de conduite volontaire n'a pas eu les effets escomptés puisque les frais de cartes de crédit n'ont cessé d'augmenter. Le Code n'a pas permis d'influencer le comportement des consommateurs quant au choix d'un mode de paiement moins dispendieux pour les commerçants. Il ne permet par ailleurs pas plus de transparence.

Coalition contre la hausse des frais de cartes de crédit et de débit

En 2009, l'AQUIP a joint les rangs de la Coalition québécoise contre la hausse des frais de cartes de crédit et de débit et l'AQUIP continuera à soutenir les initiatives de la Coalition. Une nouvelle coalition composée de petites et moyennes entreprises de l'ensemble du Canada vient par ailleurs de voir le jour et l'AQUIP compte bien soutenir également ses actions. À l'instar de l'Australie et de l'Espagne, le gouvernement canadien doit envisager de réglementer les frais des cartes de crédit afin de limiter les coûts imposés aux commerçants. En Australie, le gouvernement a d'ailleurs accordé au problème tout le sérieux qu'il mérite en imposant une limite de frais de cartes de crédit pour les commerçants de 0,5 %.

Le Code de conduite volontaire n'a pas permis d'améliorer la situation, au tour maintenant du gouvernement canadien d'agir!

**Le congrès 2014 est une
présentation de:**

Wayne

Une entreprise GE Energy

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

L'entrée en vigueur de la deuxième phase
du marché du carbone amène beaucoup
d'incertitudes 3

L'AQUIP restera vigilante pour que les
droits de nos membres soient respectés..5

Une saison faste pour le mazout, mais .. 7

Mise à jour de facture énergétique de
l'automobiliste 9

Regard sur les États-Unis:

Les lave-auto nouvelle génération .. 11

Dix outils utiles pour mieux gérer votre
inventaire de dépanneur..... 12-13

L'AQUIP dit merci à ses fournisseurs.. 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

L'entrée en vigueur de la deuxième phase du marché du carbone amène beaucoup d'incertitudes

Les enjeux soulevés par l'entrée en vigueur de la deuxième phase du Système de plafonnement et d'échange de droits d'émission (SPEDE) de gaz à effet de serre (GES) suscitent beaucoup d'inquiétudes.

Comme vous le savez, c'est le 1^{er} janvier 2015 que les carburants et combustibles seront soumis aux règles du Marché du carbone (SPEDE). Les importateurs qui importent plus de 25 000 tonnes de CO₂ et les raffineurs devront s'astreindre à ce processus. Les crédits carbone pourront provenir de trois sources. Ils pourront se procurer des crédits carbone lors des ventes aux enchères québécoises et californiennes. Ils auront également la possibilité d'acheter des crédits compensatoires issus de projets de réduction de GES répondant à des protocoles définis par règlement. Ou alors, ils pourront se procurer des crédits carbone sur le marché secondaire.

Les prix des carburants et combustibles en hausse

Lors de la vente aux enchères de février 2014, le prix minimum était de 11,39 \$ la tonne, ce qui représente 2,7 cents le litre d'essence ou 3,1 cents le litre de mazout. Toutefois, le prix minimum sera majoré chaque année de 5 %, plus le taux d'inflation. De plus, rien ne garantit que ce prix restera à son minimum. Le nombre de crédits carbone émis lors des ventes aux enchères diminuera chaque année pour servir les objectifs de réduction des GES fixés. Cette situation est l'un des éléments qui pourraient contribuer considérablement à la hausse de prix du crédit carbone.

Comment réagiront les consommateurs et les entreprises?

L'achat de crédits carbone pour compenser les émissions de GES lors de la combustion des carburants et combustibles entraînera donc inévitablement une hausse des prix au détail de ces produits. On en parle encore jusqu'ici très peu dans les médias, mais nous devons dès maintenant entamer un important questionnement : les consommateurs seront-ils prêts à assumer cette hausse des prix? La question est d'autant plus pertinente que nous ne connaissons pas davantage l'importance des variations qui découleront des nouvelles mesures.

De plus, il n'y a pas que les consommateurs qui subiront cette hausse. Les commerces au détail et les PME du Québec s'en trouveront également lourdement touchés, une situation d'autant plus inquiétante que leurs concurrents des autres provinces canadiennes et des États américains n'auront pas à faire face à cette facture supplémentaire. Les Québécois seront désavantagés et leur compétitivité risque d'être mise à rude épreuve.

Rappelons que seuls le Québec et la Californie ont adhéré au Marché du carbone. Au début de cette initiative, plusieurs provinces et États américains devaient y participer, dont l'Ontario, mais ils ont tous choisi de se retirer. Dans son rapport de février dernier, la Commission sur les enjeux énergétiques du Québec recommande d'ailleurs de suspendre l'application du Marché du carbone (SPEDE) en attendant que d'autres juridictions, notamment l'Ontario, se joignent à l'initiative avec le Québec et la Californie.

Il n'y a pas que les consommateurs et les entreprises qui risquent d'en subir des effets pervers; les distributeurs indépendants également. Dans la dernière édition de Carbure, nous avons clairement soulevé ces inquiétudes

notamment en ce qui concerne les essenceries situées aux limites du territoire québécois qui ne pourront concurrencer leurs rivales de l'autre côté de la frontière. Elles subiront une perte de volume et de leurs chiffres d'affaires.

Les relais routiers (diesel) encaisseront eux aussi une perte de volume importante puisque les camionneurs traversant plusieurs juridictions risquent fort de s'approvisionner à l'extérieur du Québec. En fin de compte, les recettes fiscales du gouvernement provenant de ces activités risquent ainsi également d'être moins élevées. Voilà une situation extrêmement frustrante considérant qu'au total, les émissions de GES issues de ce trafic routier ne diminueront même pas! Bref, encore beaucoup d'incertitudes et d'inquiétudes à l'horizon.



Wayne

Une entreprise GE Energy





Simon Paquet
Président du conseil d'administration

L'AQUIP restera vigilante pour que les droits de nos membres soient respectés

En mars dernier, l'AQUIP s'est retrouvée à nouveau devant la Régie de l'énergie pour défendre les intérêts de nos membres dans le dossier de la détermination des coûts d'exploitation d'un détaillant efficace.

Costco conteste la décision rendue par la Régie en juin 2013 de fixer à 3,5 cents le litre les coûts d'exploitation d'une station-service efficace. Devant la première instance, Costco soutenait que les coûts d'exploitation qui servent au calcul du prix minimum devaient plutôt être réduits à 2 cents le litre.

Les décisions de la Régie sont habituellement sans appel, mais de manière exceptionnelle la Régie peut réviser sa décision notamment lorsqu'il y a vice de fond de nature à invalider la décision. C'est ce motif qui est invoqué dans cette affaire par Costco qui allègue que, compte tenu de la preuve soumise à la première instance, le volume de vente de référence de 5,5 millions de litres retenu est trop faible et que les rabais de rampes doivent être considérés dans l'établissement des coûts d'exploitation.

Un appel déguisé

L'AQUIP estime pour sa part que cette demande de révision constitue plutôt un appel déguisé. La Régie a toujours exclu les rabais de rampe des éléments de coûts lors de toutes les audiences précédentes et le volume retenu par la Régie est nettement supérieur au volume moyen de 3 millions de litres des essenceries au Québec et ne peut être fixé de façon arbitraire. Au total, les arguments soulevés lors de la demande de révision ont déjà été plaidés par Costco devant la première instance. Costco n'apporte donc rien de nouveau et sa demande ne vise simplement qu'à forcer le réexamen de la preuve déjà déposée.

L'AQUIP a donc demandé que la Régie rejette cette demande de révision puisqu'on ne retrouve aucun vice de fond. La Régie a pris la cause en délibéré. Un renversement de la décision de juin dernier s'avérerait lourd en conséquences pour nos membres et pour l'ensemble des consommateurs qui profitent de la concurrence engendrée

par les détaillants indépendants. Au moment d'écrire ces lignes, la Régie n'avait toujours pas rendu sa décision sur ce dossier.

La réglementation des équipements pétroliers en voie d'être révisée

Un autre dossier qui a retenu notre attention ces derniers temps est celui de la Régie du bâtiment, qui a décidé d'entreprendre des travaux sur une refonte complète de la réglementation relative aux équipements pétroliers. La Régie estime que la réglementation doit être évolutive tout en répondant aux exigences de sécurité du public. La réglementation doit donc suivre les changements technologiques, tenir compte des mises à jour des normes de référence et des bonnes pratiques du milieu et assurer la qualité des travaux de construction des équipements pétroliers.

La Régie a mis sur pied un comité consultatif en équipements pétroliers qui étudiera ces questions et formulera des recommandations. Les travaux de ce comité ont débuté au mois de février dernier et se poursuivront tout au long des prochains mois. Trois sous-comités ont été formés pour faire avancer les travaux. Le sous-comité en chauffage et génératrices est appelé à revoir et suggérer des améliorations aux normes de construction du Code CSA-B139 destinées à l'installation d'appareils de combustion au mazout. Le sous-comité sur le Code de sécurité est responsable pour sa part de réviser et de suggérer des améliorations aux normes de sécurité. Enfin, le sous-comité du CNPI étudie les normes de construction du Code national de protection des incendies destinées aux postes de distribution de carburant et de dépôts.

L'AQUIP y est

Le comité consultatif et ses sous-comités sont composés de plusieurs acteurs de l'industrie soit des ministères et organismes publics, ordres professionnels, entrepreneurs et regroupements de l'industrie. Des représentants de l'AQUIP sont également présents sur chacun de ces comités afin de veiller aux intérêts des distributeurs indépendants et à la sécurité du public.



L'ÉQUIPE D'EXPERTS, NOUS L'AVONS!

Pour une citerne neuve ou usagée, pour la location, 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 2014

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



B-TRAIN REMTEC NEUF 2014

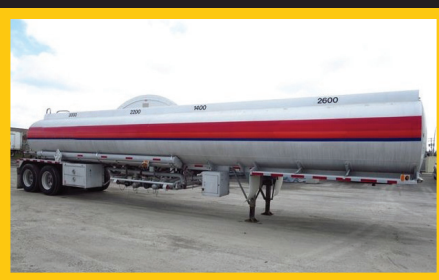
Capacité 61,000 litres, code TC-406, 6 compartiments, disponible en septembre.

LOCATION ET CITERNES USAGÉE



LOCATION À COURT ET 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. 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.



USAGÉS : UNITÉ 9626, CITERNE HEIL 1997

Capacité 34,000 litres/4 compartiments DOT-406, chargement par le fond, très bonne condition.



USAGÉS : UNITÉ 7124, REMTEC

Capacité 54,000 litres/5 compartiments, DOT-406, chargement par le fond, suspension pneumatique, roues d'aluminium, B-620/insp. SAAQ neuve, disponible immédiatement.

CHOIX DE PLUSIEURS CITERNES 4 ESSIEUX POUR TRANSPORT DE PÉTROLE.

Réparation et entretien : 2 ateliers à Montréal

Bon congrès à tous!

Citernes Experts INC.



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





Pierre Fournier
Président du comité du mazout

Une saison faste pour le mazout, mais...

L'hiver 2013-2014 a été le plus froid des 20 dernières années. Jusqu'au mois de mars, nous avons subi des températures hivernales dignes des grands froids de janvier. Le printemps ne nous a pas davantage épargné alors qu'on a connu un mois d'avril pour le moins frisquet. Si la saison de chauffage a été bonne pour les distributeurs de mazout, on ne peut évidemment en dire autant pour les consommateurs qui ont vu leur facture énergétique grimper de façon importante.

Les clients cherchent des moyens de réduire leur facture de toutes sortes de façons. Malheureusement, nous devons nous attendre à ce que certains clients envisagent de changer leur système de chauffage au mazout pour une autre source d'énergie. Voilà qui pourrait porter un dur coup à notre industrie et c'est pourquoi nous devons trouver les moyens de les interpeller avant qu'ils posent ce geste irréparable. Après tout, qui d'autre est mieux placé pour convaincre sa clientèle de continuer à compter sur le mazout comme source de chauffage que le distributeur qui connaît très bien les avantages et la qualité de son service?

Un dépliant pour expliquer les avantages du mazout

Vous le savez déjà, le chauffage au mazout offre des avantages indéniables. La rapidité avec laquelle le système au mazout réchauffe une habitation apporte une chaleur enveloppante, un confort recherché par les consommateurs. Les innovations des récentes années ont par ailleurs changé la donne. Non seulement les équipements de chauffage au mazout d'aujourd'hui répondent-ils aux critères d'efficacité avec des installations Energy

Star d'une efficacité de 85 %, mais les nouveaux équipements à condensation atteignent même une efficacité de 95.8 %. Voilà de quoi répondre aux demandes des consommateurs les plus exigeants. Ceci sans compter la fiabilité exemplaire du réseau de distribution du mazout, au moment où certaines sources de chauffage concurrentes ont éprouvé des difficultés inquiétantes à approvisionner leurs clients au long de l'hiver.

Les distributeurs ont tout intérêt à faire connaître le plus largement possible les avantages du chauffage au mazout et c'est pourquoi, fidèle à sa mission d'accompagner les distributeurs dans leurs efforts, l'AQUIP a récemment conçu un dépliant qui s'avérera un outil utile afin d'expliquer les nombreux avantages du mazout.



Retour du programme de remplacement de réservoirs

Je profite également de l'occasion pour vous rappeler que le programme de remplacement des réservoirs est offert encore une fois cette année par les distributeurs de mazout membres de l'AQUIP qui le désirent, ceci en collaboration avec les manufacturiers et grossistes participants. Le programme est offert depuis le 22 avril et se poursuivra jusqu'au 31 décembre 2014. Plusieurs distributeurs participants ont obtenu des résultats intéressants lors des deux premières périodes où le programme était en vigueur. Cette initiative a été mise de l'avant notamment pour rajeunir le parc des réservoirs de mazout résidentiel. Nous voulons à cette occasion favoriser le remplacement de réservoirs vers des réservoirs à double fond ou à double paroi, c'est-à-dire des équipements qui assureront une étanchéité accrue.



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

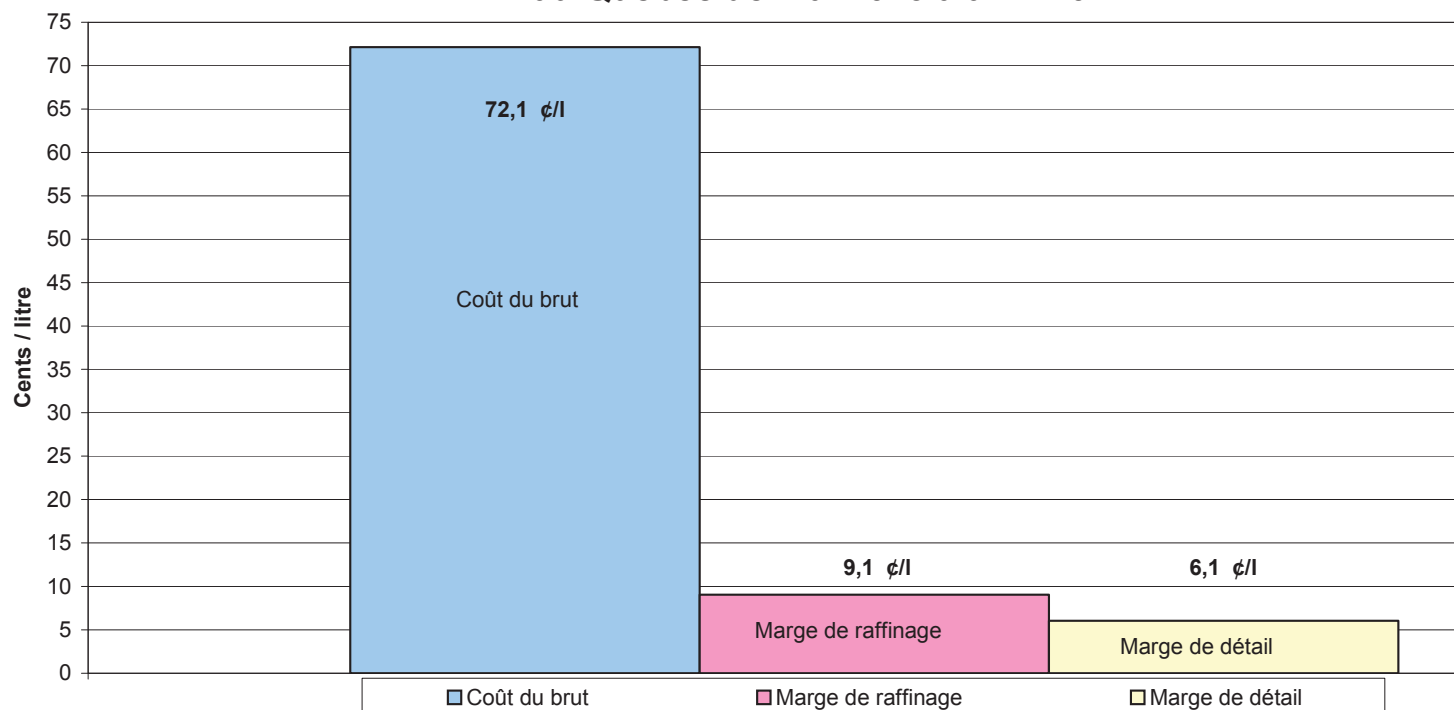
Rappelons que la proposition de l'AQUIP réclame l'instauration d'un prix minimum et d'un prix maximum qui permettraient notamment de continuer à offrir des prix avantageux pour les consommateurs. En effet, le prix minimum maintient un nombre

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 mai 2013 à avril 2014



Source: Régie de l'énergie du Québec, *Bulletin d'information sur les prix des produits pétroliers au Québec 2013 - 2014*.



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

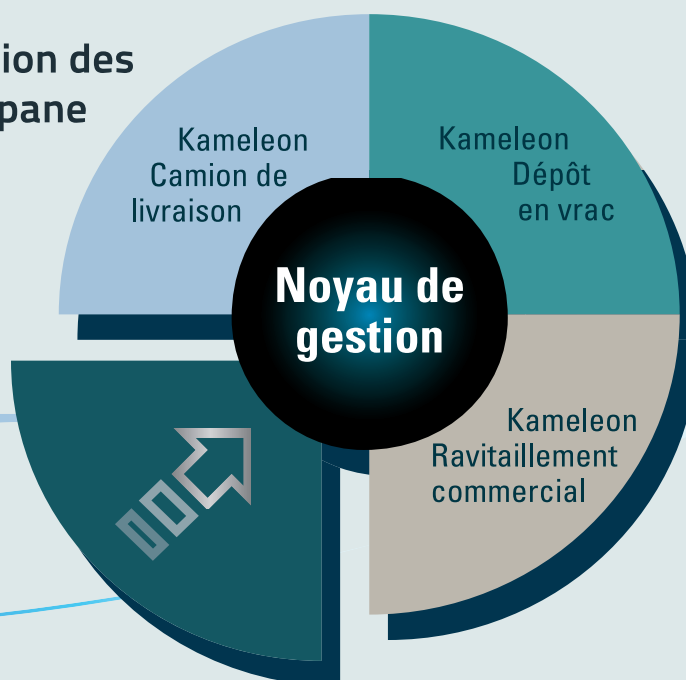


Kameleon

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



T: 418-948-4219

SF: 855-600-5886

info@teknome.com

www.teknome.com/kameleon



Regard sur les États-Unis Les lave-autos nouvelle génération

Consulté par la revue CSP, l'expert David Dougherty soutient que les baies de lavage automatisées sont issues de la technologie la plus rentable, car elles nécessitent moins d'espace, moins d'entretien et pas de personnel pour l'opérer.

Pour les propriétaires de lave-autos, le moment de faire des choix à partir des nouvelles technologies est arrivé. Deux modèles sont particulièrement prisés dans le marché soit les baies automatisées avec brosses qui touchent doucement la voiture pour enlever la saleté et les baies automatisées sans contact qui utilisent de l'eau à haute pression avec des produits nettoyants pour effectuer le lavage en se déplaçant tout le long de la voiture. M. Dougherty souligne que chaque détaillant doit considérer les aspects suivants :

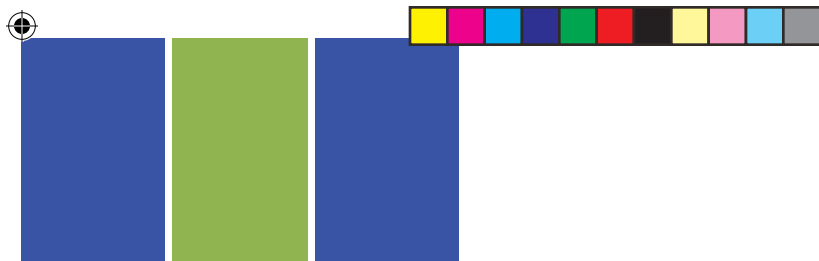
- Les fabricants des baies de lavage avec brosse de nouvelle génération ont commencé à incorporer la technologie du lecteur électronique à fréquence variable (VFD) qui contrôle le mouvement et l'impact

des brosses sur le véhicule. Les anciens systèmes utilisaient des cylindres hydrauliques qui n'étaient pas en mesure de détecter de façon efficace la forme ou la grandeur du véhicule. De plus, cette technologie désuète avait tendance à tomber en panne facilement. La technologie VFD assure une meilleure surveillance des brosses et garantit un lavage optimal de la voiture;

- Les nouvelles baies de lavage sans contact présentent un design simple et un fonctionnement facile. Les capteurs intégrés ont la capacité d'ajuster le pont de lavage et le déplacer selon la position du véhicule afin de mieux le nettoyer.

Selon l'expert consulté par CSP les systèmes sans contact, plus récents, peuvent dorénavant laver jusqu'à 23 véhicules en 60 minutes. Il souligne pourtant que, bien que la vitesse de lavage a été augmentée, la qualité n'a pas été compromise ce qui a permis de diminuer le temps d'attente pour les consommateurs.





Regard sur les États-Unis

Dix outils utiles pour mieux gérer votre inventaire de dépanneur

L'un des principaux défis auxquels le détaillant propriétaire d'un dépanneur est confronté aujourd'hui est celui de savoir gérer intelligemment son inventaire. La revue américaine CSP propose à ce sujet 10 outils qui risquent fort de s'avérer utiles non seulement pour permettre au détaillant indépendant de mieux connaître ce qu'il a sur les tablettes, mais aussi de rationaliser ses opérations dans le but de fidéliser sa clientèle et attirer de nouveaux clients.

Voici en quelques mots ce que nous propose CSP :

1. Soyez attentivement à l'écoute des habitudes du consommateur

Identifiez les comportements et les tendances qui influencent la clientèle. Pour ce faire, le détaillant peut s'inspirer des questions suivantes :

- Qui est le client?
- Qu'est-ce que le client achète?
- Pourquoi achète-t-il cet item?
- Quand réalise-t-il ses achats?
- Comment pouvez-vous influencer les décisions d'achats de vos clients?

Ce questionnaire aidera les détaillants à mieux gérer l'information liée aux besoins des consommateurs.

2. Apprenez à mieux connaître les différents segments de clientèles

Utilisez les connaissances acquises à l'étape précédente pour peaufiner vos stratégies en vous attardant aux préoccupations suivantes :

- Assurez-vous de classer les produits par catégories;
- Définissez une structure pour chaque catégorie;
- Planifiez soigneusement la place que chaque catégorie occupe dans le magasin;
- Identifiez les principales tendances pour chaque catégorie;
- Optimisez votre stratégie de fixation des prix en fonction des tendances.

La principale utilité de cette étape est de connaître les facteurs qui influencent les décisions des consommateurs pour chaque catégorie de produits.

3. Normalisez votre approche

Le détaillant doit travailler conjointement avec ses fournisseurs afin de mettre au point une approche normalisée pour mieux comprendre les comportements des consommateurs dans chacune des catégories. Le détaillant doit ainsi tenir compte des facteurs suivants :

- Quantifiez les tendances par catégorie, en dollars et en unités – en d'autres mots : sachez ce qui fonctionne et ce qui est en déclin;
- Connaissiez les forces et les faiblesses des concurrents;
- Examinez les stratégies des principaux concurrents;
- Assurez-vous de connaître les raisons de vos forces comme de vos faiblesses.

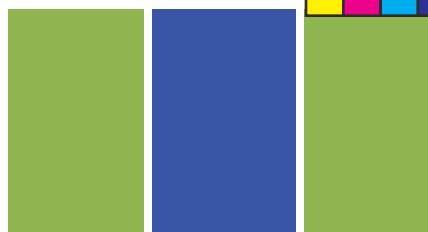
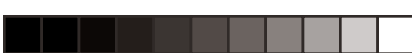
4. Mettez au point votre propre guide à l'intention du personnel

Une fois les étapes précédentes maîtrisées, le détaillant doit mettre le tout sur papier afin de transmettre ses idées à son équipe de travail. Le document doit s'intéresser à chaque catégorie de produits et être compilé sur une base régulière.

5. Évaluez vos fournisseurs

Les experts consultés par CSP suggèrent au détaillant d'adopter un programme d'évaluation régulière qui assurera que les fournisseurs livrent les produits selon les besoins qui lui sont propres. L'évaluation doit tenir compte des paramètres suivants :

- Le fournisseur sait-il vous faire profiter de l'introduction des nouveaux produits?
- Démontre-t-il une connaissance appropriée des consommateurs?
- Démontre-t-il suffisamment d'initiative par ses offres?



- Connaît-il les tendances des ventes propres à chaque marque?
- Les informations qu'il vous apporte sont-elles utiles?

Assurez-vous de partager vos évaluations avec vos fournisseurs de telle façon à lui offrir la chance d'améliorer constamment ses services. Vous en serez tous les deux gagnants!

6. Évaluez les vendeurs

Le vendeur doit fournir au détaillant une évaluation du rendement de chaque catégorie de produits en s'assurant de considérer les aspects suivants :

- Quelles sont les catégories en croissance et lesquelles sont en déclin?
- Qui sont les fournisseurs en croissance et lesquels sont en déclin?
- Quels sont les nouveaux produits qui génèrent les meilleurs rendements?
- Quelles sont les stratégies ailleurs au pays qui présentent du potentiel pour vous?
- Qu'est-ce qui distingue efficacement vos concurrents?

7. Sachez poser les bonnes questions pour chacun des nouveaux produits

Le détaillant doit être en mesure de connaître les paramètres suivants chaque fois qu'un fournisseur vous suggère de nouveaux produits :

- Dans quelle catégorie s'inscrit-il?
- Qu'est-ce qui rend ce produit différent?
- Quels sont les acheteurs potentiels?
- Quel est le volume de ventes espéré?
- Le produit aura-t-il un effet véritable sur les ventes totales dans sa catégorie?
- Quel est le rendement de la campagne de publicité qui accompagne ce produit?

8. Mettez au point des modèles tactiques sur mesure

L'un des principaux problèmes observés parmi les opérateurs de dépanneurs étant le manque de suivi dans la promotion des produits,

cet outil permettra au détaillant de mettre au point ses stratégies de vente pour chaque produit en magasin.

Plus de publicité n'entraînant pas forcément une augmentation des ventes, les experts soulignent qu'il est nécessaire de planifier individuellement la promotion de chacun des produits.

9. Dressez un rapport des ventes par catégorie

Le rapport des ventes par catégorie est un outil qui aidera le détaillant à identifier quels sont les produits qui génèrent les meilleurs rendements et ainsi la place qu'ils doivent occuper sur vos rayons :

- Comparez les catégories selon le plan d'affaires et les objectifs à atteindre;
- Organisez les résultats et informez-en les gestionnaires.

Cette pratique permettra une meilleure gestion de vos produits par catégorie.

10. Gardez toujours à l'œil la concurrence

Beaucoup de détaillants suivent de près les pratiques de leurs concurrents, mais très peu le font de manière efficace. Une étude efficace doit considérer :

- Les stratégies de chaque concurrent liées à la promotion, la commercialisation, l'agencement des produits et aux prix;
- Une connaissance des stratégies globales des compétiteurs;
- Les changements apportés à l'entreprise dans son ensemble autant que les changements pour chacune des catégories de produits.





» 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

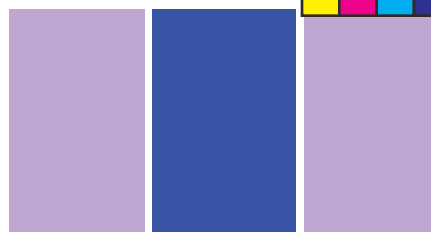
**Le Groupe Harnois
devient**

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



L'AQUIP vous remercie de votre intérêt à faire partie des membres fournisseurs.



Les Assurances Federated
Brock Wolseley
Certiflo
Citernes Experts inc.
Équipement National Énergie
Énergie Valéro
Groupe Mobile
Industries Dettson inc.
Industries Granby
Innocar
J.P. Malette & Ass.
KMD Distribution

Lazer Inox inc.
Litho Québec JGB inc.
Mesures Calib-Tech
Pétro Max
Porte-Forlio Communication
Remtec
Roth Canada
S.M. Construction
Suncor Energy
Tecnico Chauffage Ltée
Teknome inc.
Wayne G. E. Energy

Petite annonce classée



Opportunité d'affaires, Station-service et
dépanneur à vendre à Cap-Santé.

Bon potentiel!

Contactez Robert Leduc, court. Imm. Comm. au
418-524-1969 ou par courriel à
rleduc@expertcourtier.com.



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