

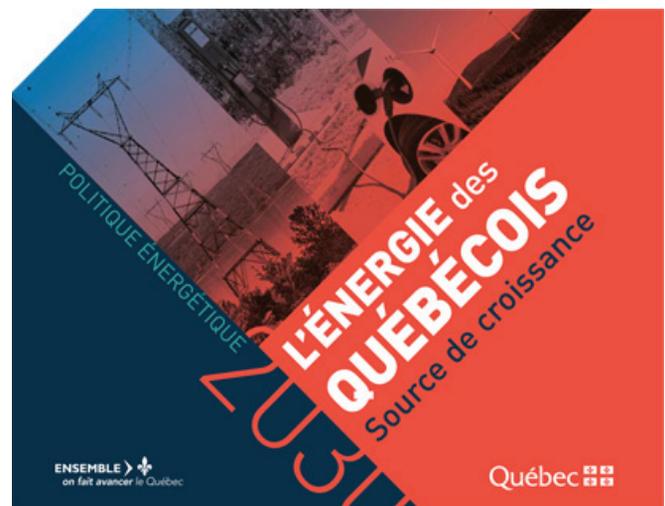


La politique énergétique du Québec: vers une économie à faible empreinte carbone

Sonia Marcotte, économiste
Présidente-directrice générale

Après nous avoir fait patienter durant plusieurs mois, le gouvernement du Québec a enfin dévoilé sa Politique énergétique 2015-2030. L'AQUIP était présente aux différentes étapes de consultations et d'échanges menant à l'élaboration de cette politique cruciale pour le secteur pétrolier québécois et elle a farouchement défendu les intérêts de ses membres. Néanmoins, force est de constater que le gouvernement québécois est déterminé par sa nouvelle politique à enclencher une diminution importante de la consommation des produits pétroliers. Dans ce contexte, on peut déjà prévoir que les indépendants devront se préparer à affronter d'importants défis au cours des prochaines années.

Le Québec veut bâtir une économie à faible empreinte carbone et devenir un chef de file en matière d'énergies renouvelables. Le gouvernement s'est donc fixé des cibles fort ambitieuses d'ici 2030. Il désire améliorer de 15 % l'efficacité énergétique, réduire de 40 % la quantité des produits pétroliers consommés et éliminer l'utilisation du charbon, et ce, en augmentant notamment de 15 % la part des énergies renouvelables et en augmentant de 50 % la production de bioénergie.



Le gaz naturel, énergie de transition

Afin d'atteindre l'objectif d'une économie à faible empreinte carbone, le gouvernement favorisera une utilisation plus rationnelle de l'énergie en améliorant d'une part l'efficacité énergétique et en favorisant par ailleurs une transition vers de nouvelles sources d'énergie qui émettent moins de gaz à effet de serre. Dans ce contexte, le gaz naturel sera valorisé comme énergie de transition et notamment dans le secteur du transport lourd, dans le secteur industriel et même dans le secteur du chauffage.

Le congrès 2016 est une présentation de:



Wayne
FUELING SYSTEMS

CARBURE

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

Tirage : 800 exemplaires, février, juin et octobre

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

Adresse:

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

Adresse électronique : info@aquip-petrole.com

Site web : aquip-petrole.com

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION

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

MEMBRES HONORAIRES
Monsieur Pierre Crevier
Monsieur Guimond Hotte

SOMMAIRE

Frais des cartes de crédit: un projet de loi à
Ottawa afin de limiter enfin les hausses 5

Saison de chauffage 2015-16
Des solutions afin de lutter contre

l'effritement du marché..... 7-8

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

Les indépendants du pétrole: une force
économique québécoise 11

Regard sur les États-Unis

Sachez adapter vos applications mobiles à
vos besoins 13

Les jeunes consommateurs: une relève
branchée et... pragmatique! 14

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

Suite... La politique énergétique du Québec: vers une économie à faible empreinte carbone

Plus de véhicules électriques

Le secteur des transports est le plus gros consommateur de produits pétroliers et c'est pourquoi la nouvelle politique cible particulièrement ce secteur d'activités. Au 31 décembre 2015, on comptait 8338 véhicules électriques et hybrides rechargeables sur les routes du Québec. En 2020, le gouvernement québécois veut faire en sorte d'atteindre quelque 100 000 véhicules électriques et hybrides. Il souhaite hausser ce nombre à 300 000 véhicules en 2026, pour finalement compter sur une flotte d'un million de véhicules électriques ou hybrides sur nos routes en 2030.

Des stations multicarburants verront le jour

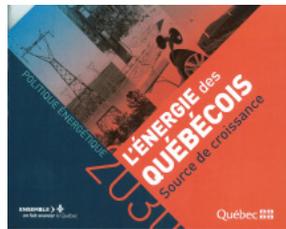
Pour atteindre cet objectif, la Politique conclut qu'on devra retrouver davantage de bornes de recharges électriques sur le territoire québécois. Le gouvernement veut également mettre sur pied un projet pilote de stations multicarburants distribuant de l'essence, des biocarburants, du gaz naturel, du propane et de l'hydrogène. Ces stations devront également disposer de bornes de recharges électriques. Les zones plus densément peuplées, où il y aura le plus fort potentiel d'utilisation, seront d'abord privilégiées pour l'implantation des nouvelles stations multicarburants.

Ces installations seront ensuite progressivement implantées sur l'ensemble du territoire québécois. Dès 2030, toutes les nouvelles essenceries de même que celles qui seront modernisées devront offrir une option multicarburants.

Des défis qui nous sont incontournables

La Politique est encore toute fraîchement sortie de la planche à dessin et c'est pourquoi nous faisons toujours face à un certain nombre d'inconnues, notamment en ce qui concerne son plan de mise en œuvre qui devrait être encadré par une loi. Alors, comment pouvons-nous dès à

présent nous préparer afin de tirer notre épingle du jeu? Bien sûr, des innovations aux moteurs à combustion devraient voir le jour et réduire les émissions de gaz à effet de serre lors de la combustion du carburant. Inutile toutefois de souligner qu'on risque fort de constater le même phénomène que celui observé depuis quelques années dans le secteur du chauffage des habitations. Guidés dans leurs choix par les orientations de la politique énergétique, il y a beaucoup à parier que les consommateurs favoriseront les nouvelles sources d'énergie pour propulser leur véhicule. Il est donc d'ores et déjà établi que nous devons nous résigner à faire face à ce défi énorme.



Les indépendants ont toujours agi en citoyens responsables et pour ce faire ils se sont maintenus à l'avant-garde en matière d'innovation. Ils ont notamment été les premiers à commercialiser l'essence-éthanol ou encore le biodiesel. Cette fois encore, ils devront mettre à profit leur flexibilité et leur esprit entrepreneurial pour traverser cette zone de turbulence. Pour ce faire, nous pouvons miser sur un certain nombre des forces que nous avons développées ensemble.

Les indépendants sont des spécialistes au regard de la distribution de combustibles et de carburants. Ils connaissent bien les besoins énergétiques de ces secteurs. Ils sont bien implantés dans toutes les régions du Québec. Ils ont par ailleurs une bonne connaissance de l'ensemble du territoire québécois et notamment des régions éloignées où ils représentent des acteurs économiques importants. Leurs réseaux d'essenceries sont, enfin, bien répartis sur le territoire et à proximité des grands axes routiers. Les indépendants doivent donc faire partie de la solution. Nous devons tirer parti de ces forces qui nous définissent et les conjuguer. Ainsi, nous serons encore longtemps partie prenante de l'avenir énergétique québécois.

Qu'est-ce qui le *distingue*?

TÉLÉPHONE

Il est facile à joindre, prêt à aider.

CŒUR

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

PIEDS

Il fera des kilomètres pour répondre à vos besoins.

TÊTE

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

MONTRE

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

PORTE-DOCUMENTS

Il offre des solutions d'assurance personnalisées.

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

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

Rendez-vous au www.federated.ca/fr

 Les assurances
Federated



Frais des cartes de crédit

Un projet de loi à Ottawa afin de limiter enfin les hausses

Christian Derome
Président du conseil d'administration

Les frais de cartes de crédit assumés par les commerçants canadiens sont parmi les plus élevés au monde. Ces frais grugent une part importante de la marge de détail. Les propriétaires d'essenceries connaissent très bien cette réalité. Les marges de détail ne suivent pas nécessairement les fluctuations des prix de l'essence et les frais de cartes de crédit peuvent augmenter alors que la marge de détail peut, elle, diminuer. À certains moments, la pression peut être intenable!

Il est bon de rappeler que les frais de cartes de crédit assumés par les commerçants canadiens de tous horizons sont estimés à au moins cinq à sept milliards de dollars.

Un projet de loi privé en deuxième lecture

Autrefois propriétaire d'un commerce de détail en alimentation, la députée libérale fédérale Mme Linda Lapointe, est sensible à cette réalité que vivent les commerçants. Mme Lapointe, a ainsi pris l'initiative de déposer un projet de loi visant à restreindre les dommages en donnant au Ministre des Finances le pouvoir de plafonner les frais de cartes de crédit.

L'Australie et l'Union européenne ont agi!

Cette initiative de la députée de Rivière-des-Mille-Îles a des précédents. Certains pays ont déjà légiféré pour limiter ces frais imposés aux commerçants. L'Australie a plafonné les taux à 0,5 % il y a déjà plusieurs années alors que l'Union européenne impose dorénavant un plafond de 0,3 %.

Il est temps que le Canada emboîte le pas. Bien qu'un Code de conduite volontaire destiné à l'industrie des cartes de crédit a été mis en place au Canada en 2010, cette

initiative n'avait pas donné les résultats espérés. Les frais de cartes de crédit n'ont pas été significativement réduits. Ils peuvent même atteindre un sommet de quatre pour cent dans certains cas, ce qui menace d'étouffer certains commerçants. De plus, la transparence promise quant aux relevés des frais n'est toujours pas au rendez-vous.

Le projet de loi privé C-236 déposé par Mme Lapointe pourrait donner un répit aux commerçants canadiens. Ce projet de loi devait se retrouver en deuxième lecture en

Chambre à la fin de mai 2016. Au moment d'écrire ces lignes, nous ne savions pas encore si le projet de loi a franchi cette étape évidemment cruciale avec succès.

Une coalition canadienne

La Coalition « Les PME comptent aussi », à laquelle participe l'AQUIP, appuie ce projet de loi.

La Coalition regroupe près d'une vingtaine d'associations qui représentent plus de 98 000 PME à travers le Canada. Les délégués de la coalition ont d'ailleurs tenu à manifester concrètement leur solidarité dans ce dossier en se déplaçant quelques jours avant l'épreuve en Chambre afin de rencontrer Mme Lapointe pour lui manifester leur appui.

À l'exemple de la députée de Rivière-des-Mille-Îles, le gouvernement fédéral doit prendre conscience du fardeau que représentent trop souvent les frais des cartes de crédit sur les épaules de nos PME. Il doit surtout ensuite agir!

Durant ce processus, n'hésitez pas à rencontrer le député fédéral de votre circonscription pour manifester votre appui à ce projet de loi. Le projet de loi privé C-236 déposé par Mme Lapointe aura un impact bénéfique important pour notre industrie.



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**®



Avantages ZCL...

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

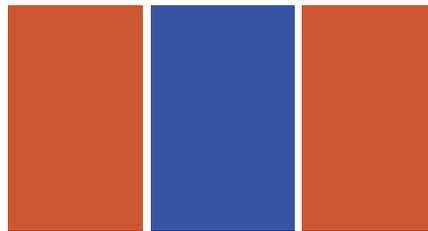


Logistique et transport de produits pétroliers

- 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. 1660, boul. Guillaume-Couture, Lévis (Qc) G6W 5M6
Alain Gauthier 418 688-7082 | 1 866 688-7082 | norcite.ca



Saison de chauffage 2015-16 Des solutions afin de lutter contre l'effritement du marché

Pierre Fournier
Président du comité du mazout

Nous avons connu cette année l'un des hivers les plus doux jamais enregistrés. Paradoxalement, le printemps a tardé à se faire sentir en raison des températures plus fraîches qu'à l'habitude, ce qui a contribué à étirer légèrement la période de chauffage. Quoi qu'il en soit, la température hivernale clémente n'a pu que réjouir les consommateurs en réduisant leur facture énergétique. Au surplus, notre clientèle a profité d'un prix du litre de mazout à la baisse en comparaison avec les années précédentes.

Selon les relevés de la Régie de l'énergie, le prix moyen du litre de mazout a été inférieur de près de 20 cents à celui de la saison passée. Ainsi, non seulement notre clientèle a profité d'excellents tarifs, mais elle est comblée par un mode de chauffage qui diffuse rapidement une chaleur enveloppante et réconfortante. Avec la convergence de ces facteurs favorables, la satisfaction de notre clientèle devrait être au rendez-vous et permettre de ralentir l'érosion de notre marché qui se poursuit depuis déjà plusieurs années. Rappelons-nous qu'aujourd'hui, la part du mazout ne représente plus qu'environ 6 % du marché de la chauffe au Québec. Il nous est donc

crucial de rappeler sans cesse les avantages du mode de chauffage au mazout à notre clientèle.

Une alternative durant les périodes de pointe

Certains songeront malgré tout à changer leur mode de chauffage et c'est pourquoi le mode biénergie électricité-mazout devrait être mis de l'avant. Rappelons d'ailleurs qu'Hydro-Québec elle-même ne souhaite pas que la clientèle du secteur du mazout se convertisse au tout électrique. La clientèle du secteur du mazout de chauffage

réduit la pression sur l'ensemble du réseau électrique lors de période de pointe hivernale, au moment où la demande en électricité est à son sommet.

À cet effet, vous savez sans doute qu'Hydro-Québec produit depuis quelques années un dépliant vantant les mérites du chauffage biénergie puisque ce dépliant est à la disposition des distributeurs de mazout membres de l'AQUIP. Cette saison, le dépliant a été mis à jour à deux reprises : d'abord pour suivre la tendance à la baisse du prix au détail du mazout et ensuite pour refléter l'augmentation tarifaire du 1^{er} avril dernier de l'électricité autorisée par la Régie de l'énergie.

VOUS AVEZ DES QUESTIONS ?

Devez-vous remplacer votre système de chauffage actuel ou en moderniser certains composants ? La biénergie est probablement la solution la plus avantageuse, lorsqu'elle est combinée avec le tarif DT.

Quelle que soit votre situation, faites le calcul avant de prendre une décision. Un installateur de systèmes biénergie ou un entrepreneur en biénergie pourrait vous aider dans votre démarche.

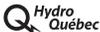
LA BIÉNERGIE ET LE TARIF DT

Choix judicieux, tarif avantageux!

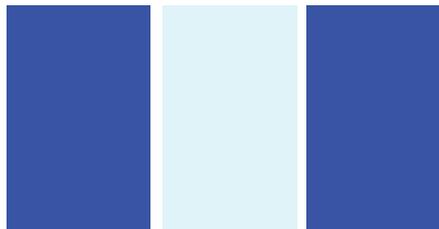
Pour plus de renseignements sur le tarif DT ou la biénergie, visitez le www.hydroquebec.com/tarif-dt ou communiquez avec les services à la clientèle : 514 385-7252 dans la région de Montréal / 1 888 385-7252 ailleurs au Québec

Hydro-Québec
Coordonné par Communication avec la clientèle pour la direction - Approvisionnement en électricité
Avril 2016

This publication is also available in English.







Suite...



Saison de chauffage 2015-16

Des solutions afin de lutter contre l'effritement du marché

Pierre Fournier
Président du comité du mazout

Pour Hydro-Québec, le programme biénergie électricité-mazout et son tarif DT représente un outil de gestion de la demande d'électricité, notamment en période de pointe hivernale. Cette stratégie d'Hydro-Québec vise donc à maintenir la clientèle biénergie existante et à éviter les conversions vers le tout électrique tout en évitant d'influer à la baisse le nombre de clients-utilisateurs de mazout.

Ralentir l'effritement du marché

L'appui manifesté par Hydro-Québec afin de contrer l'effritement du parc d'équipements de chauffage biénergie n'a tout de même pas suffi à contrer la décroissance de ce marché. Une projection d'Hydro-Québec estimait à ce sujet le nombre d'abonnés à la biénergie à un peu moins de 116 000 après l'abandon de 3250 clients en 2015 et de 2050 clients cette année.

Cette préoccupation relative à l'effritement du marché n'est pas nouvelle. En 2011, la Régie de l'énergie organisait en collaboration avec Hydro-Québec une rencontre ayant l'objectif de développer un plan d'action pour contrer l'effritement de ce marché fragile. Cette rencontre à laquelle l'AQUIP a participé a permis de réunir les différents intervenants de l'industrie. C'est à la suite de celle-ci qu'a été développé le dépliant sur la biénergie.

Malgré ces efforts, la décroissance se poursuit et nous devons constater que cette décroissance est attribuable en partie au parc d'équipements vieillissant. En effet, plusieurs de ces installations biénergie arrivent à la fin de leur vie utile.

Or, les ménages québécois n'optent pas nécessairement vers le renouvellement d'un équipement biénergie

lorsque vient le moment de moderniser leur équipement de chauffage, C'est à nous, membres de l'industrie du mazout, de redoubler d'ardeur afin de vanter les mérites de ce mode de chauffage nettement avantageux pour les consommateurs. Hors période de pointe, le tarif électrique DT du programme biénergie d'Hydro-Québec reste nettement avantageux pour le consommateur. De plus, les consommateurs profitent de ce tarif avantageux tout au long de l'année même en période estivale pour le chauffe-piscine et le climatiseur.

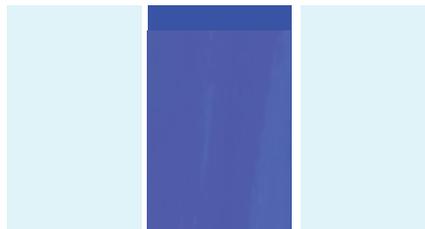
La biénergie, la grande oubliée du programme Rénov-vert

Considérant l'inquiétude de la Régie de l'énergie et d'Hydro-Québec à l'égard de la décroissance de la biénergie, il est étonnant de constater que le dernier budget du gouvernement québécois ne fait aucune place dans son programme de crédit d'impôt Rénov-vert à la biénergie électricité-mazout. La présence du parc d'équipements de chauffage biénergie offrirait une occasion non négligeable d'éviter l'importation d'électricité puisque le recours aux centrales thermiques en période de forte demande électrique représente une pratique nettement plus polluante.

De plus, n'oublions pas que les nouveaux équipements de chauffage au mazout sont beaucoup plus efficaces qu'auparavant. Les équipements à haute performance atteignent désormais une efficacité de près de 96 %, soit un taux comparable à celui des équipements à gaz naturel et propane - deux types d'énergie fossile - qui peuvent profiter du programme Rénov-vert. La biénergie devrait bénéficier également de ce programme pour éviter l'effritement de ce marché stratégique en gestion de pointe électrique.



HAUSSE DU PRIX DE L'ESSENCE



Mise à jour de la facture énergétique de l'automobiliste

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

Proposition législative de l'AQUIP

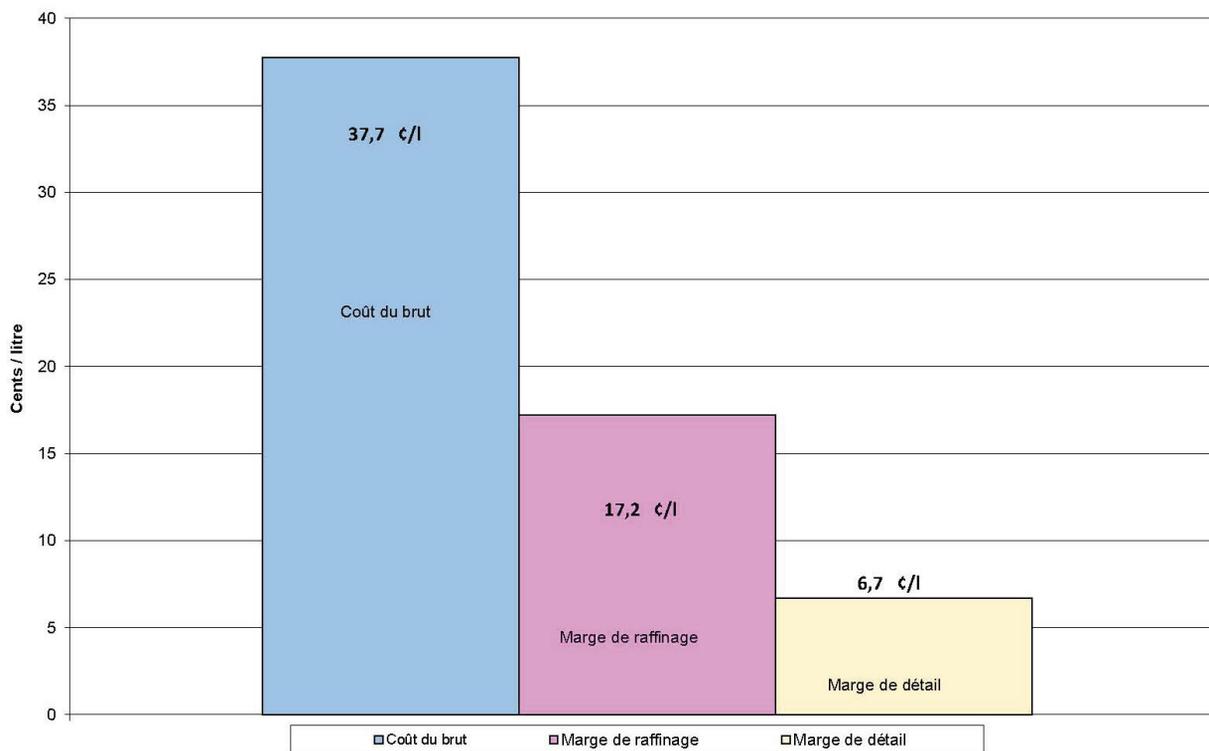
Rappelons que la proposition de l'AQUIP réclame l'instauration d'un prix minimum et d'un prix maximum qui permettraient notamment de continuer à offrir des prix avantageux pour les consommateurs. En effet, le prix minimum maintient un nombre significatif

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

Soyez informés

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

Composantes du prix de l'essence à la pompe au Québec de mai 2015 à avril 2016



Source: Régie de l'énergie du Québec, *Bulletin d'information sur les prix des produits pétroliers au Québec, 2015-2016*.



Approvisionnement et fiabilité incomparables

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



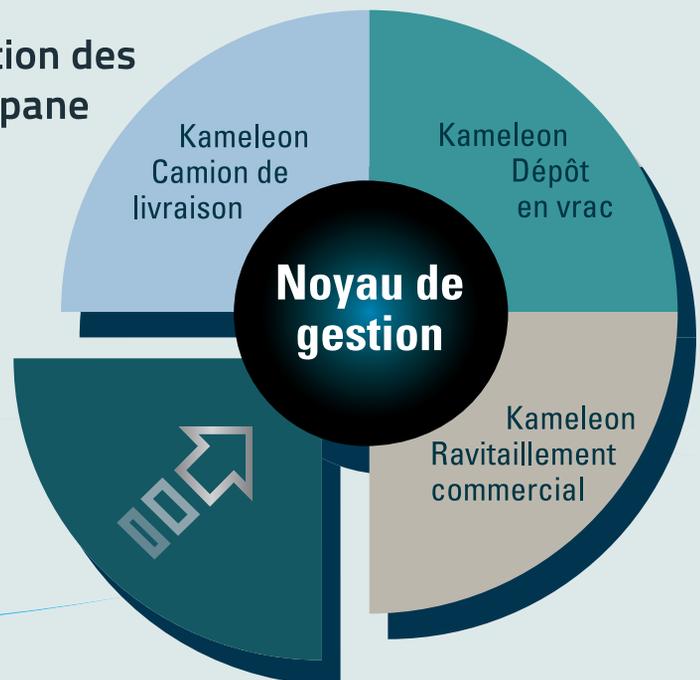
514-687-3183 | www.petrolesparkland.ca



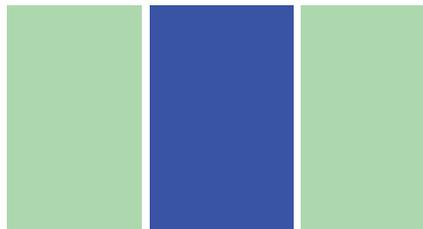
Système intégré de distribution des produits pétroliers et du propane

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



Les indépendants du pétrole: une force économique québécoise

Les réseaux d'essenceries et le service de distribution de mazout des distributeurs indépendants jouent un rôle crucial auprès de la population québécoise et particulièrement celle des régions éloignées. Non seulement ce réseau de distribution emploie-t-il des milliers de citoyens aussi bien dans les essenceries que dans les bureaux des sièges sociaux de distributeurs indépendants un peu partout au Québec, mais il a la plupart du temps été le gage de la survie et de l'épanouissement ensuite de bon nombre de ces régions.

L'AQUIP a procédé à une enquête auprès de ses membres pour en connaître un peu plus. Les quelque cinquante membres de l'AQUIP ont répondu à l'appel.

Les réseaux des distributeurs indépendants membres de l'AQUIP comptent 2049 essenceries réparties sur tout le territoire québécois. Elles représentent plus de 70 % des essenceries québécoises si l'on considère le dernier recensement de la Régie de l'énergie qui dénombrait 2891 essenceries en activité au 31 décembre 2013. Ces essenceries emploient plus de 14 000 travailleurs à travers le Québec auxquels s'ajoutent 1431 employés aux sièges sociaux des distributeurs indépendants. Enfin, 473 travailleurs sont affectés à la livraison commerciale et de mazout.

Au total, c'est tout près de 17 000 personnes qui sont employées par les distributeurs indépendants de produits pétroliers œuvrant dans les secteurs du mazout, des carburants et des lubrifiants partout au Québec.

Région administrative	Nombre d'employés							Nombre d'essenceries
	Siège social	Transport	Livraisons mazout et commerciales	Dépôt pétrolier	Essenceries	Autres	TOTAL EMPLOYÉS	
1 Bas-Saint-Laurent	11	11	28	10	538	11	609	96
2 Saguenay-Lac-Saint-Jean	16	13	12	10	971	61	1 083	146
3 Capitale-Nationale	96	0	41	9	1 541	5	1 692	192
4 Mauricie	3	0	10	1	737	1	752	112
5 Estrie	28	7	40	9	921	45	1 050	133
6 Montréal	548	11	57	67	1 028	81	1 792	126
7 Outaouais	39	0	37	41	540	9	666	82
8 Abitibi-Témiscamingue	11	5	11	1	224	0	252	31
9 Côte Nord	4	10	4	0	247	10	275	35
10 Nord-du-Québec	0	0	0	0	51	0	51	10
11 Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	8	4	9	1	376	0	398	69
12 Chaudière-Appalaches	119	32	45	41	1 153	9	1 399	183
13 Laval	258	0	13	140	370	6	787	46
14 Lanaudière	155	40	25	11	1 060	8	1 299	168
15 Laurentides	51	7	29	1	1 206	39	1 333	176
16 Montérégie	51	8	70	22	2 261	20	2 432	319
17 Centre-du Québec	33	6	42	29	885	15	1 010	125
TOTAL	1 431	154	473	393	14 109	320	16 880	2 049



L'ÉQUIPE D'EXPERTS, NOUS L'AVONS!

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

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

NOUVEAUX MODÈLES

Les citernes REMTEC sont fabriquées au Québec.

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



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



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

CITERNES USAGÉES

Choix de plusieurs citernes 4 essieux pour transport de pétrole.



Unité : 10058
Marque : Beall
Année : 2002
Modèle : R.T.A.C.
Capacité : 62,000 litres
Compt's : 5
Suspension : Pneumatique
Roues : En aluminium 22,5
Inspections : S.A.A.Q. et B-620 inclus



Unité : 9988
Marque : Advance
Année : 2008
Capacité : 56,000 litres
Compt's : 5
Suspension : Pneumatique et auto vibreur
Roues : En aluminium 22,5
Inspections : S.A.A.Q. et B-620 inclus

Réparation et entretien : 3 ateliers à Montréal

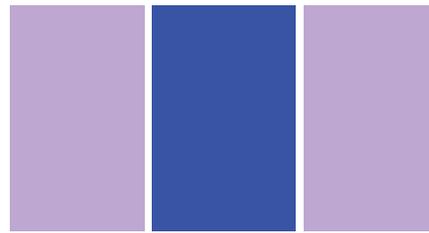
Citernes Experts INC.

1 800 363-2262 514 323-5510

4545 Ave des Industries, Laval QC, H7C 1A1

www.citernes.ca





Regard sur les États-Unis

Sachez adapter vos applications mobiles à vos besoins

Depuis quelques années, les détaillants sont confrontés à une nouvelle réalité qui est celle de la croissance rapide des paiements effectués via les applications mobiles. Le phénomène s'explique en partie par les nombreuses récompenses offertes aux consommateurs à travers l'utilisation des téléphones intelligents.

La revue américaine CSP rapportait récemment à ce propos le témoignage du spécialiste en systèmes informatiques chez Valero Payment Services, Phil Schwartz, selon qui il existe un lien puissant et direct entre la qualité des récompenses offertes aux consommateurs et l'achalandage engendré par vos applications mobiles.

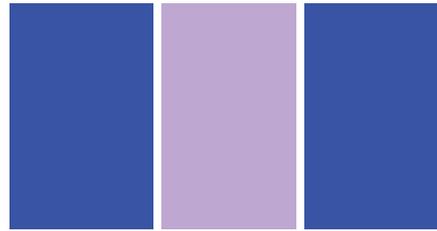
« Il est bien d'intégrer les applications mobiles dans vos opérations, mais celles-ci n'auront que peu d'effet sur la fidélisation de votre clientèle si elles ne sont pas assorties de programmes de récompenses. Toutes les grandes plateformes de paiement mobile offrent maintenant des incitatifs supplémentaires tels que des programmes de récompenses, cartes de fidélité ou encore des billets de voyage ou alors pour assister à des spectacles », souligne Phil Schwartz.

Pat Lewis, président et directeur général de KickBack Rewards Systems souligne pour sa part que les avantages sont multiples aux détaillants ayant recours aux bonnes applications mobiles: «Le détaillant et l'émetteur de la carte de paiement peuvent bénéficier d'une diminution des coûts d'opération et du traitement plus rapide des transactions. Ces applications permettent également d'éliminer le fardeau engendré par les cartes plastifiées», explique Pat Lewis.

Pour Tony Chidiac, vice-président de GasBuddy OpenStore à Gaithersburg au Maryland, le défi pour le détaillant est celui de trouver un juste équilibre entre ce qu'il veut offrir et ce qu'il est en mesure d'offrir. « Certains programmes de fidélisation peuvent être plus élaborés, mais dans certains cas un programme de style «Club» peut s'avérer la parfaite solution », estime M. Chidiac.

« La clé afin d'identifier la bonne stratégie réside dans la capacité du détaillant à établir un dialogue avec le consommateur. S'il est en mesure de s'appuyer sur les bons systèmes de promotion, le détaillant pourra notamment trouver parmi ses relevés de transaction de nombreuses réponses qui guideront ses choix », conclut Tony Chidiac.





Regard sur les États-Unis

Les jeunes consommateurs: une relève branchée et... pragmatique!

Nous connaissons tous la relation étroite qu'entretiennent les jeunes adultes avec leurs téléphones intelligents. Mais qu'en est-il des habitudes de consommation qui leur sont distinctives? Plus important encore, comment peut-on mettre à contribution cette affection pour la technologie afin de séduire cette clientèle qui représenteront, en 2020, 40 pour cent de votre clientèle?

La revue américaine CSP a récemment réalisé un vaste sondage à travers les États-Unis auprès de 1000 jeunes consommateurs âgés entre 16 et 22 ans dans le but de mieux connaître cette clientèle et d'être en mesure de lui proposer les produits et services qui correspondent à ses valeurs et à son rythme de vie.

Nancy Nessel, conseillère spécialiste en études de marché, souligne que le sondage met en lumière la diversité des choix alimentaires qui est recherchée par cette clientèle qu'on désigne comme la génération Z. Il identifie également le penchant particulier de cette clientèle pour des produits sains ainsi que sa préoccupation afin d'obtenir un fort rendement pour les dollars dépensés.

Des attentes qui sont conséquentes...

Pas moins de 85% des jeunes de la génération Z détiennent un téléphone intelligent alors que 38% possèdent une tablette. Cette situation se reflète dans leurs habitudes de consommation puisque cette technologie leur permet de vérifier les prix des produits en ligne et même, de passer leur commande avant de se déplacer au magasin.

L'enquête montre également que près de 60 pour cent de consommateurs appartenant à cette génération sont disposés à utiliser les caisses libre-service et que la moitié utiliseraient les écrans tactiles pour commander et payer leurs achats. 58% de la nouvelle génération opérerait enfin pour payer leur facture de carburant avec une application mobile.

Un grand nombre de facteurs tels que la présence d'une chaîne d'alimentation rapide dans votre établissement, la possibilité de personnaliser ses aliments ainsi que la variété et la qualité des boissons et des aliments en magasin influencent la loyauté des consommateurs. Mais les bas prix et les programmes de fidélité restent des indices les plus importants à retenir. Aussi, on retient que 65 pour cent des jeunes consommateurs souhaitent avoir accès à l'Internet sans fil dans les dépanneurs.

Des consommateurs affamés

Les jeunes consommateurs entrent dans un dépanneur pour satisfaire un besoin immédiat qui s'avère généralement être leur appétit. Cependant, il est crucial de considérer que cette génération montre un intérêt plus important pour la qualité des produits ingérés que les générations qui l'ont précédée. Ils préfèrent les aliments fraîchement préparés aux repas surgelés et ce phénomène a inévitablement un impact sur leurs décisions d'achat.

Rachel Kalt, stratège à l'emploi de The Culinary Edge, à San Francisco, estime que les propriétaires de dépanneurs doivent se soucier davantage des connaissances en nutrition de la nouvelle génération. « Les produits tels que la pizza et les beignes restent parmi les aliments préférés, mais ces jeunes se sentent davantage attirés que leurs aînés par des produits plus sains comme les fruits, les céréales ou le yogourt », souligne cette dernière.

Pas moins de 40 pour cent des femmes sondées manifestent par ailleurs leur préférence pour des salades (contre 25 pour cent des hommes). À noter que les desserts ont également la cote auprès des femmes, à 56 pour cent des répondantes.

Qu'en est-il du carburant?

La plupart des consommateurs de la génération Z détiennent un permis de conduire de type apprenti ou alors ils n'en ont pas du tout. Ils envisagent déjà leur relation avec l'automobile et les carburants qui les alimentent de façon différente des générations précédentes.

Près de 40 pour cent d'entre eux croient ainsi qu'ils utiliseront une voiture hybride ou alors une voiture à alimentation entièrement électrique d'ici les vingt prochaines années lorsqu'ils feront l'acquisition d'un véhicule. Près de la moitié opérerait dès à présent pour louer ou acheter une voiture hybride alors que 39% envisagent l'acquisition d'une voiture 100 pour cent électrique.

L'enquête révèle enfin que plus de la moitié préféreraient utiliser les pompes de recharge pour véhicules hybrides ou électriques localisées dans une station de service ou dans un stationnement dédié. Bref, l'enquête démontre que la nouvelle génération des consommateurs est beaucoup plus pragmatique qu'il est souvent admis. Elle est bien au fait des changements technologiques qui s'annoncent et ses habitudes de consommation sont largement influencées par ces changements. Il vous revient entièrement de savoir en capitaliser.



Ventes de Produits Pétrolier

3515 Boul. Thimens
Ville St-Laurent, Québec
H4R 1V5

Tel: (514) 337-1010
Fax: (514) 337-8972



Wayne
FUELING SYSTEMS



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



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.

- 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

1800 361-1481
crevier.ca