



CARBURE

Un plan pour une économie à plus faible empreinte carbone



Christian Derome
Président du conseil
d'administration

Transition énergétique Québec (TEQ) amorce la dernière ligne droite avant le dépôt du premier Plan directeur en transition, efficacité et innovation énergétiques du Québec. Rappelons que TEQ a poursuivi ses consultations publiques tout l'automne. Plus de 500 personnes représentant divers groupes d'intérêts intéressés par la transition énergétique, dont l'ADEQ, ont été entendues lors de huit ateliers thématiques. TEQ a également reçu plus d'une centaine de mémoires pendant sa période de consultations. L'ADEQ a également déposé un mémoire. La population était aussi invitée à transmettre des commentaires directement sur le site WEB réservé à cet exercice de la consultation.

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE QUÉBEC, LE CHEF D'ORCHESTRE

TEQ travaille également en collaboration avec Hydro-Québec, les distributeurs gaziers et différents ministères afin de bien coordonner les programmes et les mesures qui seront déployées vers l'atteinte des cibles de réduction de gaz à effet de serre. Dans ce grand chantier vers la transition énergétique, TEQ agit ainsi donc à titre de chef d'orchestre.

Nous attendons avec intérêt le dépôt de ce premier Plan directeur en transition énergétique vers une économie à plus faible empreinte carbone puisqu'il guidera les actions du gouvernement québécois pour une période de cinq ans et qu'il influencera ainsi forcément nos activités. Ce premier Plan de TEQ devrait être déposé à la fin du mois de mars.

PLACE À UNE DIVERSIFICATION DES ÉNERGIES À FAIBLE EMPREINTE CARBONE

L'électrification des transports y aura assurément une place de choix. Il doit y avoir également de la place pour les énergies de transition comme le gaz naturel et le propane.

Mais ça ne doit pas s'arrêter là. Bien que nous sommes convaincus que les carburants et combustibles traditionnels auront une place importante dans le portrait énergétique pour

plusieurs années à venir, nous constatons la nécessité de mettre en place une stratégie de diversification des sources d'énergie à plus faible empreinte carbone. Cette stratégie passe par une hausse dans les plus brefs délais de la part des bioénergies dans les carburants traditionnels. Il est donc nécessaire d'élargir la discussion afin d'inclure différentes solutions porteuses pour le futur et notamment les bioénergies, dont l'éthanol, le biodiesel et les biocombustibles.

L'objectif est d'avoir un portefeuille bien garni en matière de sources énergétiques qui nous permettra de satisfaire les besoins des Québécois en leur offrant le choix d'utiliser le type d'énergie qui convient le mieux à leurs besoins. Cette stratégie permettra de diversifier à la fois les types d'énergie disponibles en même temps que les sources d'approvisionnement d'une même énergie. Les Québécois seront ainsi moins vulnérables aux événements qui pourraient perturber l'approvisionnement en énergie.

DES ACTEURS DU SUCCÈS

Nous savons très bien que l'implantation de nouvelles sources d'énergie comporte son lot de défis à relever. Ces nouvelles bioénergies ont chacune leurs particularités. Elles doivent notamment bénéficier de sources d'approvisionnement constantes, fiables et sécuritaires. Il faut également que les prix de ces nouvelles sources de bioénergies soient concurrentiels. Mais surtout, elles doivent être acceptées par les consommateurs. À titre de partenaires dans le vaste échiquier énergétique du Québec, nous avons donc un rôle à jouer. Pour tirer notre épingle du jeu, nous devons nous adapter rapidement et devenir chefs de file dans la distribution de ces nouvelles énergies.

ET C'EST PARTI!

A-t-on besoin de rappeler que le réseau de distribution des membres de l'ADEQ est bien implanté à travers l'ensemble du territoire québécois et qu'il est prêt à participer à cet effort de transition énergétique. D'ailleurs, plusieurs de nos membres ont déjà amorcé le virage en entamant le déploiement de bornes de recharge électrique dans quelques points de service. De plus, une première station à hydrogène devrait bientôt voir le jour à Québec.

SOMMAIRE

Un plan pour une économie à plus faible empreinte carbone.....	1
Le système énergétique québécois sous la loupe de HEC.....	3
Froids polaires du temps des fêtes : les distributeurs ont su relever le défi	5
Congrès ADEQ 2018.....	7
Mise à jour de la facture énergétique de l'automobiliste.....	9
Regard sur les États-Unis	
Le réseau de dépanneurs trouve sa niche dans l'électrification du réseau routier.....	11
Restauration : le client n'est pas nécessairement à la recherche du plus bas prix.....	13

Bulletin d'information publié par :

ASSOCIATION DES DISTRIBUTEURS D'ÉNERGIE DU QUÉBEC

Rédactrice en chef : Sonia Marcotte

Collaborateur : Gilles Plante

Recherche : Selene Villarello

Publicité et mise en page : Marie-France Lortie

7811, boul. L.-H.-La Fontaine, bureau 206

Montréal, Québec H1K 4E4

Téléphone : 514 355-9600

Télécopieur : 514 355-0457

info@adeq.quebec ■ www.adeq.quebec

Reproduction autorisée avec mention :

Source Carburant, volume, numéro, mois, année.

Tirage : 800 exemplaires, mars, juin et nov. 2018

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président : Christian Derome

Vice-président : Benoît Bélisle

Sec.-trésorier : Benoît Roch

Administrateurs : Patrick Boulé, Jean-François Crevier, Normand Dubé, Pierre-Olivier Dufresne

Luc Harnois, Michel Paquet

MEMBRES HONORAIRES

Monsieur Pierre Crevier

Monsieur Guimond Hotte



Le système énergétique québécois sous la loupe de HEC

Sonia Marcotte
économiste
Présidente-directrice générale



Il est essentiel de bien connaître l'environnement énergétique dans lequel nous vivons pour prendre les meilleures décisions et pouvoir orienter nos choix de façon optimale. Pour une quatrième année consécutive, la Chaire de gestion du secteur de l'énergie de HEC Montréal publie son rapport sur l'État de l'énergie au Québec. Cette étude dresse un portrait exhaustif du système énergétique québécois. Nous ferons ici un bref survol de cette étude complète et rigoureuse.

SOURCES D'ÉNERGIE PRIMAIRE

Le pétrole est encore une ressource énergétique importante dans notre système économique. Il fournit plus de 37 % de l'énergie consommée. La provenance du pétrole brut a constamment changé au cours des dernières décennies. Durant les années 90, le pétrole provenait en grande partie de la Mer du Nord alors qu'aujourd'hui, près de 77 % du pétrole est issu de l'Ouest canadien (36 %) et des États-Unis (41 %).

Au Québec, l'énergie renouvelable, principalement l'hydroélectricité et dans une moindre mesure la biomasse, comble 47 % de la demande énergétique. La part du gaz naturel s'élève à 15 % du bilan énergétique québécois alors que le charbon représente moins de 1 %.

LE GAZ NATUREL

Le gaz naturel compte quelque 240 000 clients au Québec qui sont principalement desservis par un réseau de pipelines. Énergir (Gaz Métro) répond à 97 % de la demande de ce secteur. L'entreprise possède notamment une usine de gaz naturel liquéfié (GNL) qui produit 1450 m³ par jour destiné aux industries qui ne sont pas reliées au réseau gazier. Deux projets d'usine de GNL devraient par ailleurs entrer en service durant les prochaines années dont celle d'Énergie Saguenay, avec une production de 74 429 m³ de GNL par jour.

Le gaz naturel est distribué également à travers 27 postes de ravitaillement. Trois d'entre eux offrent du gaz naturel comprimé (GNC) et 23 du gaz naturel liquéfié (GNL). Ces postes alimentent près de 700 véhicules (80 % de véhicules lourds et 20 % véhicules légers).

LE PÉTROLE ET LES PRODUITS PÉTROLIERS RAFFINÉS

Toujours sur le territoire québécois, le pétrole brut est transformé en produits pétroliers par deux raffineries qui représentent 21 % (402 000 barils) de la capacité canadienne de raffinage. Il est à noter que le Québec consomme moins qu'il ne produit, avec une consommation de produits pétroliers équivalente à 355 004 barils.

Selon le dernier recensement de la Régie de l'énergie, 2876 essenceries desservent les automobilistes québécois. De plus, Statistique Canada dénombre 1316 postes sans employés (postes automatisés). Depuis 2010, il y a eu une légère augmentation de 2,5 % des ventes totales de carburants dans les essenceries québécoises. Cependant, la région montréalaise a connu une décroissance de 14 % de sa demande. Le mazout de chauffage poursuit son déclin et ne représente plus que 5 % de l'énergie utilisée pour le chauffage résidentiel.

LES BIOCARBURANTS ET BIOCOMBUSTIBLES

Les biocarburants font tranquillement leur place sur l'échiquier énergétique québécois. Quatre usines sont déjà en exploitation qui produisent ensemble plus de 56 millions de litres (ML) de biodiesel annuellement. Une autre usine pourrait voir le jour à La Tuque avec une capacité de production de 200 ML par an. Une seule usine commerciale, située à Varennes, produit de l'éthanol-mais avec une capacité de 175 ML par an. Une nouvelle usine d'éthanol (50 ML) produite à partir de déchets industriels, commerciaux et institutionnels devrait voir le jour en 2018.

L'ÉLECTRICITÉ DANS LES TRANSPORTS

La part des véhicules électriques est toujours marginale (0,4 %) sur le réseau routier québécois. Quelque 8 864 véhicules tout électriques circulent sur les routes du Québec alors qu'il y a 10 569 véhicules hybrides rechargeables. Il y a 7 500 bornes (240 V) installées aux domiciles des utilisateurs pour 1951 bornes offertes en milieu de travail et 11 290 bornes publiques, dont 121 bornes rapides (400 V). Le gouvernement du Québec souhaite atteindre un objectif de 100 000 véhicules alimentés à l'énergie électrique incluant les véhicules hybrides rechargeables d'ici 2020.

Je vous invite à consulter l'étude produite par la Chaire de gestion du secteur de l'énergie de HEC pour avoir le portrait complet de l'énergie au Québec. (http://energie.hec.ca/wp-content/uploads/2017/12/EEQ2018_WEB-FINAL.pdf)

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

Froids polaires du temps des fêtes

Les distributeurs ont su relever le défi



Patrick Boulé
Président
Comité mazout

En période hivernale, il est tout à fait normal de vivre des épisodes de grands froids. Ces températures extrêmes persistent habituellement quelques jours avant que les températures normales de saison reprennent leurs droits. Ce sont nos hivers québécois!

UNE VAGUE DE FROID EXCEPTIONNELLE...

Cette année, la saison de chauffage nous a tout de même occasionné bien des ennuis. En pleine période des fêtes, nous avons vécu une situation exceptionnelle. Un froid extrême s'est abattu sur le Québec et a perduré sur une période de temps exceptionnellement longue. Cette vague de froid intense s'est répercutée sur nos opérations de livraison de mazout de chauffage. Non seulement nous étions dans une période où notre personnel est traditionnellement moins disponible, mais les conditions routières n'étaient pas à leur meilleur en raison d'importantes chutes de neige. Ces facteurs ont contribué à empirer la situation.

Ce froid intense a fait craindre le pire à une partie de la clientèle alertée par certains reportages des médias. Plusieurs d'entre eux se sont d'ailleurs empressés d'appeler nos services de livraison, et ce, même si leur réservoir contenait toujours suffisamment de mazout pour plusieurs jours. Cette affluence imprévue a créé un certain engorgement des services qu'il a fallu gérer avec professionnalisme.

... ET DES MESURES EXCEPTIONNELLES

L'industrie du mazout de chauffage a dû se serrer les coudes. Des employés ont été rappelés au travail. Les heures de travail ont été prolongées dans le respect de la réglementation en vigueur. Des gestionnaires possédant leur carte de compétence ont repris le volant pour faire des livraisons. Bref, nous avons tous mis la main à la pâte et redoublé d'efforts pour répondre à cette demande exceptionnelle. Nous pouvons être fiers de la réponse de nos fidèles employés qui nous ont permis de traverser cet épisode fort occupé.

PRENDRE LES DEVANTS POUR RASSURER NOS CLIENTS

Il nous faut tirer les leçons de cet épisode. Nous devons mieux informer notre clientèle des possibilités qui leur sont offertes et éviter ainsi de telles réactions de panique. Nous devons leur rappeler par exemple que le mode de livraison automatique leur procurera l'assurance d'obtenir le plein de combustible de chauffage au moment où ils en ont besoin et surtout, sans tracas.

Par ailleurs, ceux qui n'adhèrent pas au mode de livraison automatique devraient commander la première livraison au tout début de la saison de chauffage. En plus de profiter des prix habituellement inférieurs en cette période de faible demande, le consommateur aura la tranquillité d'esprit d'être prêt pour la première vague de froid. À nous de sensibiliser notre clientèle pour qu'elle dispose de toutes les informations qui lui permettra de prendre les meilleures décisions.

L'IMPORTANCE DE NOS SERVICES DE DISTRIBUTION DE MAZOUT DE CHAUFFAGE

Le mazout de chauffage reste une source d'énergie importante en périodes de grands froids. Il permet de soulager le réseau de distribution d'Hydro-Québec durant les moments où ce dernier subit une forte pression sur sa demande. Notre réseau est bien équipé pour répondre à cette demande. Il s'agit d'être bien préparé.

AU SERVICE DE NOTRE CLIENTÈLE

Fiers distributeurs d'énergie, nous continuons à servir notre clientèle pour qu'elle soit bien confortable et au chaud tout au long de la saison de chauffage!



Harnois
Groupe pétrolier
De l'énergie à revendre!



Stations-service

Dépanneurs

Essence et diesel en gros

Carburants d'aviation

Mazout

Lubrifiants



Harnois Groupe pétrolier

80, route 158, Saint-Thomas QC J0K 3L0

Tél. : 450 759-7979 | 1 800 363-2712

www.harnoisgroupepetrolier.com

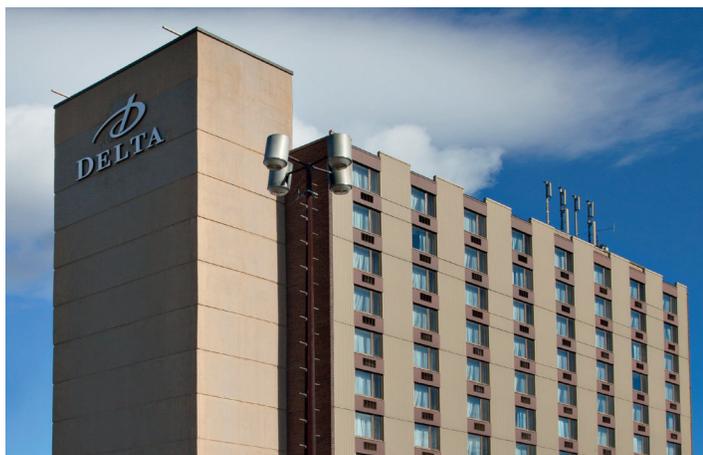


25, 26 ET 27 MAI

CONGRÈS ADEQ 2018

JE PARTICIPE AU RENDEZ-VOUS ANNUEL

Le congrès annuel de l'ADEQ est un événement reconnu depuis plusieurs années par les gestionnaires de l'industrie de la distribution d'énergie au Québec. Les conférences, les ateliers et les expositions auxquels le congrès nous permet de participer offrent autant d'occasions d'être mieux informés et donc plus prêts à affronter la vive concurrence à laquelle nos entreprises sont constamment confrontées. Il constitue une occasion unique de recevoir des informations pertinentes sur notre industrie qui font de nous des gestionnaires plus efficaces.



DELTA SAGUENAY - HÔTEL MARRIOTT

Le congrès annuel se tiendra à l'hôtel Delta Saguenay situé au coeur de la région du Saguenay-Lac-St-Jean, une région reconnue comme le royaume de l'hospitalité.



© Paul Cimon

CONFÉRENCIERS

Claude Villeneuve, Professeur au département des sciences fondamentales de l'UQAC.

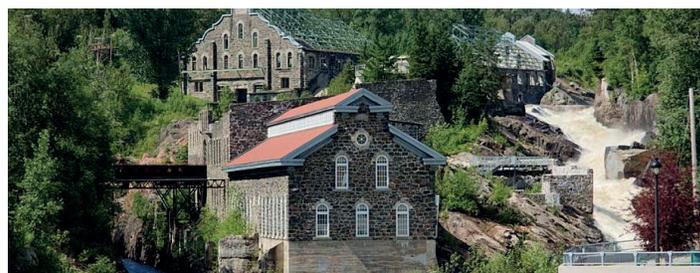
Expert en changements climatiques, biodiversité, analyse de cycle de vie, énergie, environnement et développement durable.

Jean-François Samray, Président-directeur général de l'Association québécoise de la production d'énergie renouvelable.

Collabore depuis plus d'une décennie au développement des énergies renouvelables avec plusieurs acteurs influents.

D'autres conférenciers de réputation sauront vous informer sur l'avenir de l'énergie au Québec!

BANQUET D'OUVERTURE À LA PULPERIE DE CHICOUTIMI



CONGRÈS ADEQ 2018
PARCE QUE LE MONDE CHANGE



➤ 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

ZCL | XERXES®
making a **lasting** difference®

Les 12 plus importants fournisseurs de carburant¹ au Canada achètent nos réservoirs souterrains en fibre de verre.

- Compatibles E10, E15, E85, DEF et TBTS
- Résistants à la corrosion pour une tranquillité d'esprit environnementale
- Capacités allant jusqu'à 155 000 litres
- Garantie limitée de 30 ans
- Systèmes de surveillance des fuites hydrostatiques et à sec



Découvrez en plus sur
l'Avantage ZCL | Xerxes

zcl.com/fuel | 1.800.661.8265

1 Recensement national des sites pétroliers au détail de 2016, Kent Group Ltd.

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'ADEQ

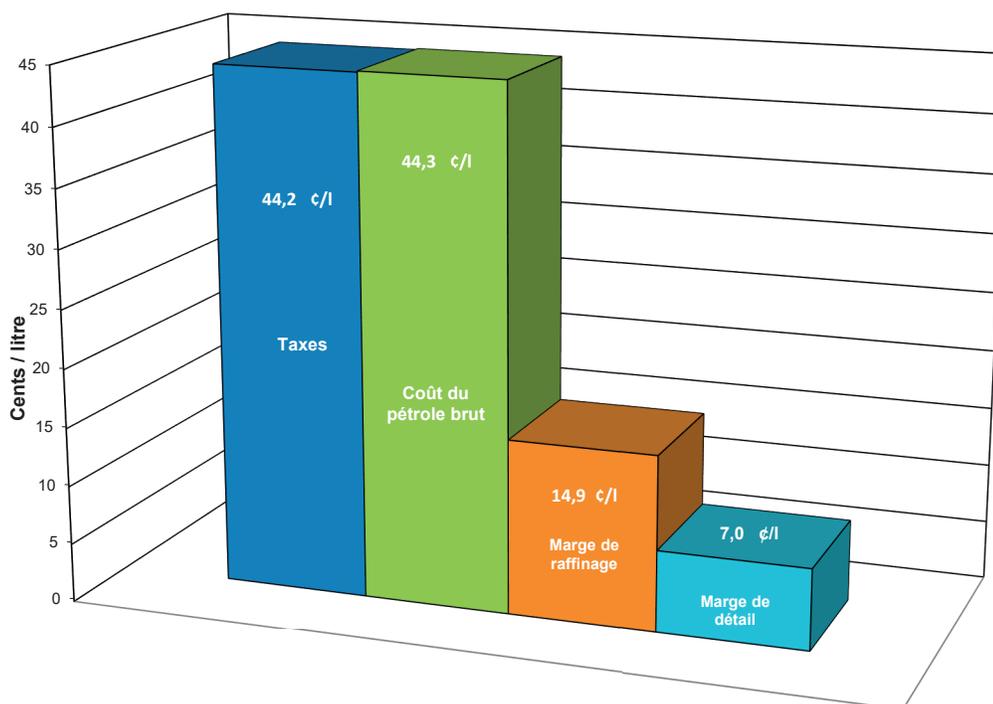
Rappelons que la proposition de l'ADEQ réclame l'instauration d'un prix minimum et d'un prix maximum qui permettraient notamment de continuer à offrir des prix avantageux pour les consommateurs. En effet, le prix minimum maintient un nombre significatif de concurrents efficaces, alors que le prix maximum

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.adeq.quebec et consultez la proposition législative de l'ADEQ L'essence à juste prix : Proposition législative.

COMPOSANTES DU PRIX DE L'ESSENCE À LA POMPE AU QUÉBEC DE JANVIER À DÉCEMBRE 2017



Source: Régie de l'énergie du Québec, *Bulletin d'information sur les prix des produits pétroliers au Québec, 2017*



Approvisionnement et fiabilité incomparables

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



BIODIESEL
Produit au Québec

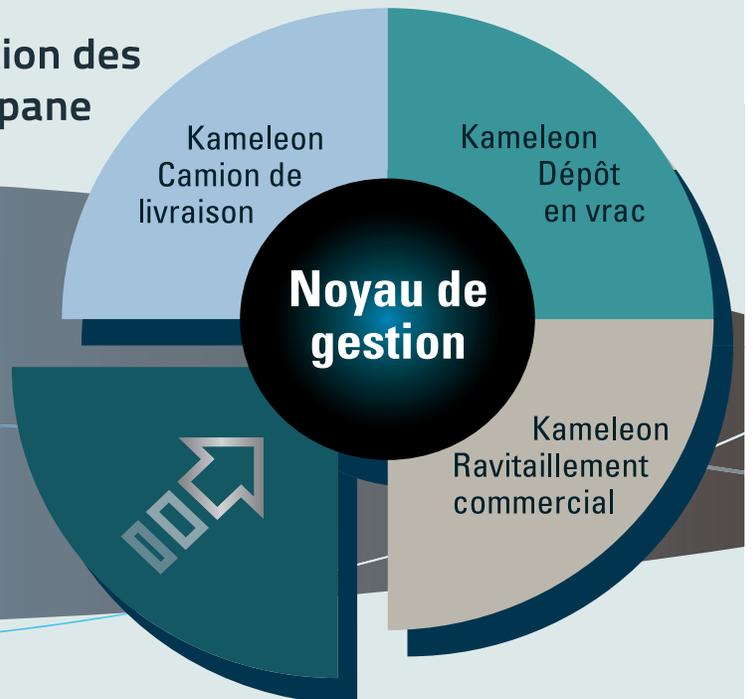
514-687-3183 | www.petrolesparkland.ca



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



Le réseau de dépanneurs trouve sa niche dans l'électrification du réseau routier

L'électrification du réseau des transports est une réalité qui prend de plus en plus clairement forme en Amérique du Nord. Selon Mark McNabb, principal responsable d'Electrify America LLC - entreprise responsable du réseau des bornes de recharge pour véhicules électriques aux États-Unis - les dépanneurs disposent des atouts pour continuer à jouer un rôle important dans les habitudes des consommateurs lorsque vient le temps de faire le plein de carburant. Pourvu, bien sûr, que les exploitants des dépanneurs soient en mesure de saisir les occasions qui leur sont offertes.

Dans son édition de décembre, la revue CSP fait état de la stratégie mise en place par Electrify America afin de doter les États-Unis d'un réseau de transport électrique qui desservira l'ensemble du territoire continental. Filiale de Volkswagen issue de l'entente intervenue entre le constructeur automobile et Washington suivant le scandale des émissions de carburant diesel, Electrify America investira deux milliards \$ US au cours de la prochaine décennie dans le développement de l'infrastructure pour véhicules à zéro émission sur le territoire américain. On estime à un demi-million le nombre des véhicules hybrides et électriques qui circuleront sur les routes américaines d'ici la fin 2020.

Son plan d'affaires prévoit l'installation de bornes de recharge électrique le long des axes routiers dans 17 régions métropolitaines à travers les États-Unis. Des deux milliards \$, 800 millions \$ seront réservés à l'État de la Californie, principalement dans les agglomérations de Los Angeles et de San Francisco. Le reste sera distribué à travers le reste du pays afin de permettre aux propriétaires de voitures électriques de compter sur un réseau effectif d'est en ouest et du nord au sud.

L'entreprise termine actuellement la première phase d'un plan de quatre étapes qui consiste à identifier puis à mettre en opération quelque 450 sites qui accueilleront les bornes de recharges destinées aux véhicules électriques. Elle dispose d'atouts en mesure de convaincre plusieurs de se joindre à la vague d'électrification du transport puisqu'elle assume l'entièreté des coûts liés à l'installation et à l'utilisation des bornes de recharge.

« Une part de notre responsabilité est d'éliminer les «zones mortes», les secteurs où les automobilistes

pourraient être inquiétés par l'absence de solutions de rechargement. Voilà pourquoi nous tentons d'identifier d'abord des sites séparés d'une distance oscillant entre 110 et 190 kilomètres », explique Adam Cook, porte-parole de la firme JLL mandatée afin de réaliser les études de faisabilité du projet.

« Les facilités situées à proximité immédiate des autoroutes et des grandes voies de circulation, comme les stations-service, les dépanneurs et les haltes-routières, surtout celles qui fonctionnent 24 heures par jour sont aussi privilégiées. Enfin, un autre facteur crucial est le potentiel à répondre à différents besoins des automobilistes durant l'attente entraînée par la recharge. La technologie que nous utilisons permet de réaliser un rechargement à 80 pour cent de la puissance maximale en 20 minutes. Il s'agit d'un espace extrêmement intéressant pour nos éventuels partenaires qui disposeront d'une clientèle encline à y dépenser et à revenir ensuite. »

Cook précise que les sites retenus devront disposer d'un espace pouvant accueillir plusieurs places de stationnement pour les bornes de recharge et qui respecte les critères de sécurité liés à la présence toute proche des pompes à essence.

« Il existe un vaste réseau qui est déjà en place à travers les États-Unis. Une infrastructure qui fonctionne et qui a fait ses preuves, reprend Adam Cook. De plus plusieurs ouvrent déjà leurs portes 24 heures sur 24, ce qui sera crucial au vu des objectifs que nous recherchons. Si on considère que bon nombre de dépanneurs offrent une gamme de services diversifiés, on constate que les stations-service et dépanneurs détiennent un fort pouvoir attractif. »



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 : 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 POUR PÉTROLE REMTEC NEUVE 2018
Capacité 57,000 litres, code TC-406, 6 compartiments.



B-TRAIN POUR PÉTROLE REMTEC NEUF 2018
Capacité 61,000 litres, code TC-406, 6 compartiments.

RECHERCHONS Citernes usagées 4 essieux, pour le transport de pétrole.



CITERNE REMTEC NEUVE 2018
Capacité 49,000 litres, isolée, convertible, TC-406 et produits chauds.

NOUVEAU

Location à long terme, ou location/achat disponible.

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



Restauration

Le client n'est pas nécessairement à la recherche du plus bas prix

Le prix le plus bas n'est pas nécessairement gage des meilleures ventes dans le secteur de la restauration. En fait, un récent sondage révélé par la revue américaine CSP sur les habitudes alimentaires des Américains souligne que des facteurs comme la qualité de la nourriture et du service obtenu, ou encore la disponibilité du produit, prennent une place de plus en plus importante pour le consommateur lorsque celui-ci détermine la valeur des produits qui lui sont offerts.

On y souligne notamment que si, pour les baby-boomers, une bonne affaire signifie souvent un produit plus économique à l'acquisition, les milléniaux associent généralement les bas prix à des aliments de mauvaise qualité en matière de restauration. Or, cette considération revêt une importance cruciale au moment où les milléniaux forment désormais une part importante des consommateurs nord-américains.

Pour Kelly Weikel, directrice du service à la clientèle chez Technomic, auteur du sondage, ou encore pour Rich Green, responsable des services alimentaires chez Maverick Inc., le défi est grand pour les dépanneurs de qui on attend qu'ils soient en mesure d'offrir à la fois qualité, rapidité et convivialité tout en sachant respecter un prix compétitif. La performance des dépanneurs à cet égard est solide quoique perfectible : 41 pour cent des clients qui ont répondu au sondage affirment ainsi être «satisfaits» ou «extrêmement satisfaits» de la valeur globale du repas qui leur a été proposé en dépanneur.

« Notre clientèle se compose généralement de gens qui sont un peu plus pressés que ceux qui visitent les établissements de restauration rapide, souligne notamment à ce sujet Rich Green. Toutefois, si le dépanneur est en mesure d'offrir un produit que le consommateur juge d'une valeur légèrement supérieure à celui qu'il trouvera en chaîne de restauration rapide, il risque d'y soutirer une part de marché intéressante au final. »

Robby Posener, vice-président marketing et design chez RaceTrac, suggère dans cette voie d'offrir des produits faits maison ainsi des aliments prêts-à-manger préparés sur place. Chez RaceTrac, une entreprise dont la maison-mère est située à Atlanta, l'entreprise se distingue en proposant des laits frappés maison ainsi que des biscuits cuits sur place. L'initiative porte suffisamment de fruits pour distinguer la chaîne de ses concurrentes et conquérir une clientèle intéressante.

Posener souligne que des regroupements de produits tels que café et viennoiseries le matin, ou encore le midi des repas chauds accompagnés de boissons à prix économique, s'avèrent des formules efficaces lorsqu'elles sont accompagnées de promotions de type coupons-rabais ou carte de fidélité.

« Le concept de «valeur» n'est pas une recette qui peut être appliquée partout et sans distinction. Les paramètres qui la définissent sont en évolution, ce qui fait que nous devons rester constamment aux aguets afin d'ajuster notre stratégie et demeurer bien au fait des exigences des consommateurs. Cette capacité à bien analyser et comprendre les besoins, les valeurs et les exigences de la clientèle qui franchit nos portes a ainsi un impact direct sur nos succès afin de les inciter à revenir par la suite », a conclu Robby Posener.

Le temps pour commander vos calendriers 2019 est déjà arrivé...

POURQUOI UN CALENDRIER PUBLICITAIRE?

Un simple calendrier-cadeau pour moins que le prix d'un café vous ouvre toutes les portes!

Selon les recherches, les entreprises qui offrent un calendrier-cadeau voient leur clientèle augmenter de 7 % à 10 %.

Votre nom et votre message seront présents à chaque instant, associés à des images attrayantes que vos clients seront fiers d'afficher.

Économique, il est facile à distribuer. De plus, il est moins cher qu'une annonce dans un journal et reste bien en vue plus longtemps.

Même si la technologie a envahi nos vies, qui n'a pas un calendrier-cadeau affiché chez lui? Pourquoi ce calendrier-cadeau ne serait-il pas le vôtre?

En effet, l'impact du calendrier-cadeau est tellement fort chez les clients que 90 % des entreprises qui en donnent continuent de le faire année après année.

Faites comme de nombreux membres de l'ADEQ 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'ADEQ, contactez Marie-France Lortie au marie-france.lortie@adeq.quebec.com ou composez le 514-355-9600. Madame Lortie 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.



Ventes de Produits Pétrolier

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

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



Wayne
FUELING SYSTEMS

OTODATA RÉVOLUTIONNE L'INDUSTRIE

Notre communicateur sans fil de niveaux de réservoir de pétrole (RTL) fournit des données extrêmement fiables et précises. De plus, nous rendons le déploiement à grande échelle abordable pour tous les revendeurs de pétrole!

Tirez profit d'une solution complète et abordable

- ✓ Aucuns frais d'activation
- ✓ Frais mensuels minimes
- ✓ Durée de vie des piles allant jusqu'à 10 ans
- ✓ Installation facile grâce à la technologie ultrasonique
- ✓ S'adapte à tous les types de réservoir
- ✓ Aucune obsolescence technologique
- ✓ Portail de gestion d'inventaire en ligne gratuit
- ✓ Application mobile de surveillance de niveau de réservoir gratuite pour vos clients

Réseau Sans Fil
OTODATA
Wireless Network



niveauotodata.com



NOUVEAU

SOLUTION À
MULTI-RÉSERVOIRS

Profitez d'une
longueur d'avance
pour aussi peu que

1\$ PAR MOIS

Appelez-nous 1 (844) 763-3344

Fabriqué avec fierté au Canada.



www.sonic.coop

DES CARBURANTS DE QUALITÉ DES INSTALLATIONS QUI RÉPONDENT À VOS BESOINS!

Énergies Sonic c'est :

- Un vaste réseau comptant plus de 185 stations-service au Québec;
- Une large gamme de produits : essences, diesel, propane et plus;
- Une équipe expérimentée, disponible et à l'écoute de vos besoins;
- Un approvisionnement garanti, fiable et sécuritaire;
- Des programmes d'escomptes et cartes de crédit commerciales pour votre clientèle;
- Un réseau de dépanneurs reconnu et qui vous offre un regroupement d'achat avantageux, des outils marketing distinctifs et une mise en marché compétitive.

À la recherche d'une occasion d'affaires profitable?

Plusieurs programmes sont offerts pour nos détaillants.

Contactez nos experts sans tarder :

1 800 207-6642

L'expérience opérationnelle au service de votre clientèle!



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