



CARBURE

La place des nouveaux carburants et combustibles alternatifs dans la transition énergétique

Jean-François Crevier
Président du conseil
d'administration



De par leur statut d'acteur incontournable pour l'approvisionnement en énergie sur l'ensemble du territoire québécois, nous savons déjà que les distributeurs d'énergie du Québec seront appelés à jouer un rôle déterminant pour l'atteinte des objectifs de 37,5% de réduction des émissions de gaz à effet de serre.

En effet, une des clés du succès de cette ambitieuse opération réside dans la capacité du Québec à favoriser l'intégration de nouveaux carburants et combustibles renouvelables à son économie. Or, les défis posés par l'immensité et la diversité du territoire québécois ont permis à nos distributeurs d'énergie de développer une expertise qui s'avérera précieuse pour l'opération.

LE RÔLE DE L'HYDROÉLECTRICITÉ

Au Québec, nous consommons déjà une électricité renouvelable abondante. Celle-ci est largement implantée dans le secteur du chauffage résidentiel. Il ne reste plus qu'une mince part de marché de 6% au chauffage aux combustibles liquides. Au surplus, la biénergie électricité-combustibles liquides continue de jouer un rôle essentiel en périodes de grandes demandes électriques hivernales et doit donc être préservée.

L'électricité s'implante également dans le secteur de la mobilité. Les gouvernements parlent d'abord

d'électrification des transports pour répondre aux défis environnementaux des prochaines années. D'ailleurs, les gouvernements québécois et fédéral subventionnent l'achat de véhicules électriques afin de stimuler la demande.

PLACE AUX CARBURANTS ET COMBUSTIBLES RENEUVELABLES

Cependant, la décarbonisation de l'économie ne passe pas que par l'électrification du chauffage et des transports. D'autres options s'offrent aussi à nous. Les carburants et combustibles renouvelables ont également leur place dans la lutte aux changements climatiques.

En février dernier, l'ADEQ et onze autres organisations ont demandé au gouvernement québécois d'adopter une réglementation visant à fixer une teneur minimale en biocarburants dans les carburants traditionnels. Nous proposons ainsi que la norme minimale en éthanol dans l'essence atteigne dès à présent 7 % et celle du biodiesel ou du diesel renouvelable un taux de 2 % dans le diesel traditionnel. La Coalition de 12 organismes suggère également d'augmenter graduellement d'ici 2030 la teneur en biocarburants afin d'atteindre 15 % d'éthanol et 10 % de biodiesel ou diesel renouvelable. Une norme fédérale existe déjà qui impose une moyenne de 5 % d'éthanol dans l'essence vendue au Canada. Cependant, contrairement à certaines autres provinces telles que la Colombie-Britannique et l'Ontario qui ont adopté des règlements imposant un contenu minimal de biocarburants, aucune obligation de mélanger les biocarburants n'existe sur le territoire québécois.

(suite page 5)

CONGRÈS ADEQ 2019

DISTRIBUTEURS D'ÉNERGIE,
PRODUCTEURS D'AVENIR

Le congrès est une présentation de



SOMMAIRE

La place des nouveaux carburants et combustibles alternatifs dans la transition énergétique 1

Bornes de recharge électrique
Les conditions gagnantes pour le déploiement d'un réseau efficace et rentable 3

Réduction des émissions de gaz à effet de serre
Nos équipements actuels de chauffage au mazout compatibles aux nouveaux combustibles liquides renouvelables 7

Regard sur les États-Unis
L'expérience de consommation du client : un critère sous-évalué? 11

Embaucher dans un marché du travailleur restreint : c'est possible!..... 13

Bulletin d'information publié par :

ASSOCIATION DES DISTRIBUTEURS D'ÉNERGIE DU QUÉBEC

Rédactrice en chef : Sonia Marcotte

Collaborateur : Gilles Plante

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 Carbure, volume, numéro, mois, année.

Tirage : 800 exemplaires, mars, juin et nov. 2019

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président : Jean-François Crevier

Vice-président : Benoît Bélisle

Sec.-trésorier : Patrick Boulé

Administrateurs : Normand Dubé,

Pierre-Olivier Dufresne, Denis Giguère,

Sonny Lehoux, Michel Paquet, Martin Pelletier

MEMBRES HONORAIRES

Monsieur Pierre Crevier

Monsieur Guimond Hotte



Bornes de recharge électrique

Les conditions gagnantes pour le déploiement d'un réseau efficace et rentable

Sonia Marcotte
économiste
Présidente-directrice générale



Personne dorénavant ne doute des intentions des différents gouvernements de poursuivre sur la voie de la réduction des émissions de gaz à effet de serre. En fait, ce mouvement peut dorénavant être qualifié de planétaire et il entraînera conséquemment des changements majeurs dans la façon dont la population consommera bientôt l'énergie nécessaire à l'activité économique. On sait déjà par exemple que de nouveaux carburants et combustibles renouvelables feront leur entrée sur le marché prochainement. L'électrification des transports est également une des voies actuellement favorisées afin de réduire notre empreinte carbone.

LES CONSTRUCTEURS AUTOMOBILES PRÊTS AU PASSAGE VERS L'ÉLECTRIQUE

Les nouvelles politiques et les changements qui les accompagnent amènent des enjeux appréciables pour bon nombre des acteurs du transport et notamment pour les distributeurs d'énergie. Jusqu'où les constructeurs automobiles s'engageront-ils dans le développement du véhicule électrique? Seront-ils au rendez-vous pour stimuler la demande des consommateurs? Depuis deux ans, les annonces publiques des grands constructeurs nous offrent des indices assez clairs quant à leurs intentions. Le constructeur européen Volvo a fait savoir par exemple que tous ses nouveaux modèles de véhicules seront dorénavant à motorisation tout électrique, hybride rechargeable ou hybride. Ceci signifie que seuls les modèles existants continueront d'être dotés d'un moteur thermique unique. Volvo prévoit que sa nouvelle politique devrait ainsi permettre aux véhicules électriques d'atteindre 50 % de ses ventes totales de véhicules d'ici 2025. De son côté, le constructeur américain Ford a annoncé des investissements de 11 milliards de dollars américains pour le développement de 40 nouveaux modèles de véhicules électriques d'ici 2022. D'ailleurs, certains de ses modèles les plus emblématiques, la camionnette F-150 par exemple et le légendaire modèle Mustang, seront à l'avenir offerts en version hybride électrique.

L'INFRASTRUCTURE DE RECHARGE EST ESSENTIELLE

Nous savons d'autre part que les gouvernements du Canada et du Québec ont décidé de subventionner l'achat de véhicules électriques pour en accélérer la pénétration sur le marché. Cependant, le coût d'acquisition, tout comme l'autonomie de la batterie, ne sont pas les seuls facteurs qui influencent l'achat de ces véhicules. Selon

plusieurs experts, l'infrastructure de recharge disponible est encore plus déterminante.

Les installations de recharge électrique résidentielles sont la première source de recharge des consommateurs. Viennent ensuite les bornes recharge au travail et, en complémentarité, les bornes de recharge rapide à accès public. Ces bornes de recharge viennent combler les besoins des électromobilistes, notamment lors de parcours sur de longues distances et pour ceux qui habitent dans des immeubles en copropriété ou immeubles à logements. Il faut enfin tenir en compte tous ceux et celles qui n'ont pas d'espace de stationnement à leur domicile. Pour être introduit avec succès, le réseau des bornes de recharge doit donc être disponible sur l'ensemble du territoire québécois. Or, ce territoire est extrêmement vaste.

UN RÉSEAU DÉJÀ BIEN ÉTABLI AU SERVICE DES ÉLECTROMOBILISTES

Il ne suffit pas que d'installer des bornes de recharge rapide de façon aléatoire. C'est un véritable défi que de coordonner la création d'un réseau qui veillera à ce que les postes de recharge soient déployés aux endroits les plus stratégiques tout en étant sécuritaires et facilement identifiables par les utilisateurs. De plus, le réseau des bornes devra être en mesure de répondre efficacement à l'évolution de la demande, sans quoi la pénétration des véhicules électriques dans le marché sera freinée.

Ces impératifs nous amènent à un constat inévitable : le réseau des 2300 stations-service des membres de l'ADEQ doit jouer un rôle central dans la distribution du futur réseau québécois. Seul le réseau de l'ADEQ offre les emplacements qui répondent à toutes ces caractéristiques en plus de couvrir l'ensemble du territoire habité du Québec.

Plusieurs juridictions aux États-Unis et en Europe ont entamé la réflexion pour favoriser et accélérer le déploiement des bornes de recharges rapides avec l'objectif de répondre aux besoins rapidement. Nous devons également mener dès maintenant à bien la réflexion qui instaurera un nouveau modèle d'affaires. Un modèle auquel adhéreront autant l'entrepreneur-propriétaire de station-service, Hydro-Québec de même que l'ensemble de la société québécoise. Devrait-on s'inspirer d'un modèle existant ou définir nos propres bases spécifiques au marché québécois? Le comité des affaires économiques de l'ADEQ étudie la question afin de proposer bientôt un modèle qui permettra d'atteindre la rentabilité pour tous.

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

La place des nouveaux carburants et combustibles alternatifs dans la transition énergétique (suite)

LE COMITÉ DE L'ENVIRONNEMENT, DES NORMES ET RÈGLEMENTS DE L'ADEQ EST AU TRAVAIL

Le comité de l'environnement, des normes et règlements de l'ADEQ se penchera au cours des prochains mois sur le dossier des carburants et combustibles alternatifs à plus faible empreinte carbone. Quelle place prendront ces carburants et combustibles alternatifs à plus faible empreinte carbone dans l'avenir? Quelle est l'ampleur des ajustements entraînés par ces nouveaux carburants alternatifs pour les constructeurs automobiles? Le comité dressera l'inventaire des carburants et combustibles renouvelables existants ainsi que des projets en cours, autant que ceux susceptibles de prendre leur envol au Québec dans un futur rapproché. Nous examinerons les caractéristiques de chacun, leurs contraintes techniques et leurs avantages respectifs. Nous considérerons également leur utilisation ailleurs dans le monde. Est-ce que leur disponibilité est suffisante et régulière? Ce sont toutes des questions auxquelles le comité tentera de répondre durant les prochains mois.

Par ailleurs, le comité veut s'attarder sur les différentes applications des nouveaux carburants et combustibles. Outre les bornes de recharge électrique, il y a par exemple l'hydrogène, un vecteur d'électricité utilisé comme carburant qui fait l'objet d'expériences à large échelle ailleurs dans le monde, notamment en Californie et au Japon. Un projet pilote est en cours au Québec.

Nous considérerons également les avantages inhérents à l'utilisation de l'éthanol 85, ce mélange composé d'essence et de 85% d'éthanol qui est déjà très présent au Brésil. L'éthanol est d'ailleurs au centre de très nombreuses recherches sur la scène internationale qui changent constamment la donne au sujet de son potentiel pour une utilisation à large échelle. C'est aussi le cas pour l'éthanol de deuxième et troisième génération et, notamment, en ce qui concerne l'éthanol produit à partir de déchets commerciaux et industriels. Les diesels renouvelables pourront ainsi éventuellement être produits à partir de copeaux de bois et déchets forestiers avant d'être mélangés au diesel routier ainsi qu'aux combustibles liquides traditionnels de chauffage.

Bref, le secteur québécois de l'énergie est en pleine effervescence. Plusieurs projets sont en cours de développement et on ne peut ignorer le rôle central des énergies renouvelables émergentes dans la nouvelle économie à plus faible empreinte carbone. Nous, les distributeurs d'énergie du Québec, sommes en première ligne de cette réforme majeure dans les habitudes de vie et de consommation des Québécois. Le défi est lancé et nous sommes déterminés à le relever.



Harnois Énergies



- Stations-service
- Dépanneurs
- Essence et diesel en gros
- Carburants d'aviation
- Lubrifiants
- Mazout
- Propane
- Hydrogène

Harnois Énergies

80, route 158, Saint-Thomas (Québec) J0K 3L0

Tél.: 450 759-7979 | 1 800 363 2712

harnoisenergies.com



Réduction des émissions de gaz à effet de serre

Nos équipements actuels de chauffage au mazout compatibles aux nouveaux combustibles liquides renouvelables

Patrick Boulé
Président
Comité du mazout



Depuis déjà plusieurs décennies, les distributeurs de combustibles ont navigué dans un environnement qui leur était parfois hostile. Durant cette période, le chauffage au mazout a connu une baisse constante de ses parts de marché. Les distributeurs ont dû s'adapter. Aujourd'hui, la lutte aux changements climatiques fait en sorte que les énergies fossiles sont ciblées plus que jamais. Les gouvernements encouragent par différentes mesures le remplacement des produits pétroliers par des énergies renouvelables.

Dévoilé il y a un an, le premier Plan directeur de Transition énergétique Québec (TEQ) confirme la volonté du gouvernement québécois de réduire encore davantage la consommation des produits pétroliers. L'une des mesures envisagées dans le document est le remplacement du mazout de chauffage dans le secteur résidentiel pour des énergies renouvelables pour le mandat du troisième plan directeur, couvrant la période 2028-2033.

UN COMITÉ DE TRAVAIL SUR LES COMBUSTIBLES EN COLLABORATION AVEC TEQ

Pour y arriver, TEQ a mis en place l'automne dernier son propre comité sur le mazout. Ce comité a pour mandat d'accompagner les distributeurs de mazout de chauffage dans le processus de transition afin d'en atténuer les impacts sur leurs activités. L'ADEQ participe activement à ce comité afin d'identifier les solutions qui respecteront à la fois les intérêts de ses membres ainsi que la décision de l'État québécois d'aller de l'avant conformément aux recommandations de TEQ.

Les distributeurs d'énergie connaissent très bien l'importance d'une transition vers une économie à plus faible empreinte carbone. Nous comprenons que la réduction des gaz à effet de serre est devenue un enjeu au cœur des préoccupations et qu'ils exigent leur lot de bouleversements. Nous sommes en même temps convaincus que notre expertise en distribution d'énergie fait de nous des partenaires privilégiés pour assurer une contribution majeure et positive dans le processus actuellement en cours.

Ainsi, nous envisageons offrir bientôt des combustibles liquides renouvelables, produits notamment à partir de biomasse, qui alimenteront les équipements de chauffage aux combustibles actuellement en place. Les nouveaux produits seront mélangés à du combustible liquide traditionnel et leur teneur sera progressivement augmentée au fur et à mesure de leur disponibilité sur le marché. À échéance, nous visons un contenu à 100 % en combustibles liquides renouvelables. Dorénavant, il n'est donc plus juste d'identifier ces équipements à titre de chauffage au mazout, mais plutôt de chauffage

aux combustibles liquides. Cette initiative contribuera à réduire de manière significative l'empreinte carbone et son impact deviendra de plus en plus grand au fur et à mesure que les nouveaux combustibles liquides renouvelables seront suffisamment disponibles sur le marché.

DISCUSSIONS PROACTIVES ENTAMÉES AVEC LA VILLE DE MONTRÉAL

Par ailleurs, nous savons également que la Ville de Montréal a entamé depuis un certain moment une réflexion devant guider sa démarche pour réduire les émissions de gaz à effet de serre. Elle envisage notamment d'introduire graduellement une interdiction du mazout de chauffage sur son territoire.

Nous avons donc sollicité, et obtenu, une rencontre avec les représentants de la Ville afin d'identifier des pistes de solution permettant de conserver les équipements de chauffage aux combustibles liquides. C'est pourquoi nous avons été surpris par la dernière annonce de la Ville d'envisager l'interdiction des équipements de chauffage au mazout d'ici 2030. Encore une fois, les équipements de chauffage aux combustibles liquides sont injustement remis en question puisqu'ils seront bientôt alimentés par des combustibles à faible empreinte carbone disponibles. Nous comptons rétablir les faits et poursuivre notre collaboration dans la recherche de solutions qui favoriseront une transition énergétique pragmatique et intelligente.

(suite page 9)



- > 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
norcite.ca

Patrick Leclerc

3200, rue de l'Etchemin, Lévis, Qc G6W 7X6
418 688-7082 | 1 866 688-7082

LOGISTIQUE ET TRANSPORT DE PRODUITS PÉTROLIERS



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.

Réduction des émissions de gaz à effet de serre

Nos équipements actuels de chauffage au mazout compatibles aux nouveaux combustibles liquides renouvelables (suite)

LA BIÉNERGIE ÉLECTRICITÉ-COMBUSTIBLE LIQUIDE

Évidemment, l'effritement constant du marché du chauffage au mazout n'aide en rien lors des périodes hivernales de forte demande énergétique. En effet, la biénergie électricité-combustible vient soulager le réseau électrique d'Hydro-Québec, sous forte pression durant ces périodes de pointe. L'ensemble des acteurs du secteur énergétique québécois s'entendent dorénavant pour affirmer que la biénergie est un outil essentiel pour gérer la forte demande lors des pointes énergétiques, notamment lors des périodes de grands froids hivernaux. Cette option

est d'autant plus intéressante que la biénergie et le tarif DT qui l'accompagnent procurent des économies à notre clientèle utilisant ce mode de chauffage.

LES MÉRITES DE LA BIÉNERGIE, SELON HYDRO-QUÉBEC

Depuis déjà plusieurs années, Hydro-Québec publie un dépliant vantant les avantages du chauffage biénergie électricité-combustible. Encore une fois cette année, Hydro-Québec a renouvelé ce dépliant et plusieurs d'entre nous le diffusons auprès notre clientèle.

Voici un extrait de cette édition 2019 :

La biénergie et le tarif DT

Chauffer à la biénergie, C'est avantageux!

Voyez un exemple d'économies réalisables annuellement sur les coûts d'énergie d'un ménage de quatre personnes vivant dans une maison individuelle de 158 m² (environ 1 700 pi²) située à Montréal.

	Consommation annuelle* Maison de 158 m ² avec 4 occupants	Consommation estivale supplémentaire	
		Climatiseur central (800 kWh)	Chauffe-piscine (4 000 kWh)
Électricité Électricité facturée au tarif D	2 039 \$	49 \$	375 \$
Biénergie Électricité facturée au tarif DT (1 313 \$ d'électricité + 272 \$ de combustible**)	1 585 \$	35 \$	175 \$
Économies annuelles potentielles	454 \$	14 \$	200 \$

Tarifs d'électricité au 1^{er} avril 2019.

* Chauffage des espaces et de l'eau et usages de base.

** Chauffage des espaces au mazout en périodes de grand froid.

Coût estimatif du mazout : 1,01 \$/l, selon la moyenne à Montréal pour la saison 2018-2019.

Source : Régie de l'énergie, Relevé hebdomadaire des prix du mazout léger, semaine du 11 mars 2019.



Approvisionnement et fiabilité incomparables

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



BIODIESEL
Produit au Québec

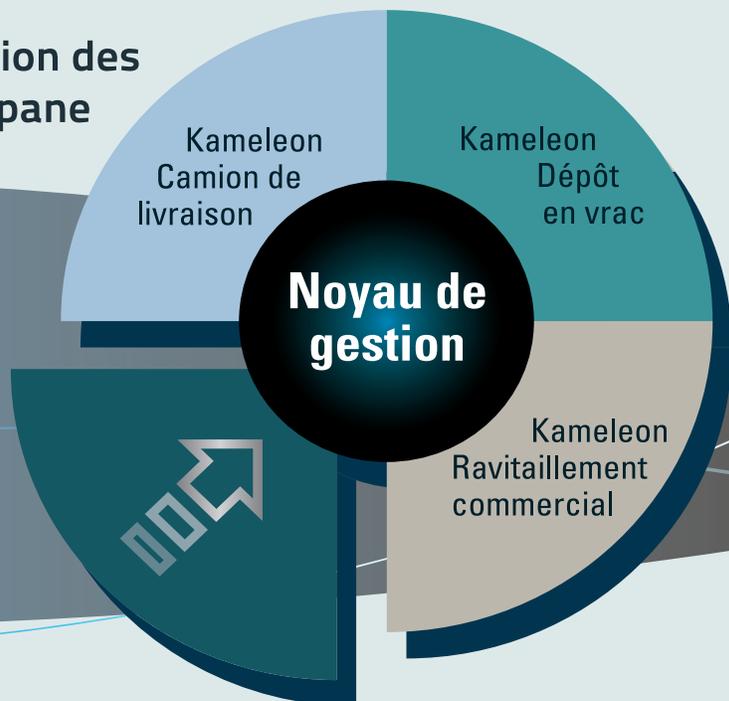
514-687-3183 | www.petrolesparkland.ca



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



REGARD SUR LES ÉTATS-UNIS

L'expérience de consommation du client : un critère sous-évalué?

N'importe quel détaillant en essence peut sans doute témoigner à quel point l'emplacement occupé par leur commerce ainsi que les prix affichés à la pompe ont une influence sur les ventes et la rentabilité de leur entreprise. Mais quel est l'impact réel de la satisfaction de la clientèle sur les habitudes de consommation? Et surtout, comment évaluer cet impact au regard des investissements qu'ils entraînent inévitablement?

La chaîne Phillips 66, qui exploite quelque 7 500 essenceries à travers les États-Unis sous les bannières Phillips 66, Conoco et 76 Brands, a raffiné et implanté un système de contrôle fondé sur une technique aussi vieille que mémoire d'homme : le shopping mystère (Mystery Shopping).

Phillips 66 et ses partenaires Peachtree Corners et Market Force Information ont ainsi entrepris de recueillir et de compiler les données recueillies par leurs clients-évaluateurs sur les cinq critères que sont la fonctionnalité des aires de service, la propreté des toilettes, la qualité du service, le soin apporté à la tenue du personnel ainsi que la disponibilité et l'efficacité des pompes. Comme le relate la revue CSP dans son édition de mars 2019, l'initiative lancée il y a une dizaine d'années apporte des réponses susceptibles de remettre en cause un certain nombre des priorités largement convenues dans les milieux des essenceries et de la vente au détail.

« Le consommateur (...) est souvent plus exigeant à l'égard des commerces de proximité. D'ailleurs, je crois que ses exigences ont tendance à être toujours plus élevées avec le temps, soutient le responsable de l'image de marque chez Phillips 66, Michael O'Connor. Le programme que nous avons mis en place nous donne les moyens de rester au fait de cette évolution et apporter ensuite rapidement les ajustements lorsqu'ils sont nécessaires. »

DES CRITÈRES DORÉNAVANT MESURABLES

En fait, depuis son implantation le programme a permis à ses auteurs de soulever de nouvelles questions qui ont incité ses instigateurs

à réévaluer constamment ses principaux paramètres. À l'origine trimestriels, les contrôles sont donc dorénavant mensuels. De plus, les évaluateurs ont intégré de plus en plus d'outils, n'hésitant pas notamment à photographier les sites les plus sensibles afin de documenter leurs évaluations. Les analystes de Market Force ont ainsi été en mesure d'identifier les cinq critères prioritaires retenus par Phillips 66 et élaborer dans la foulée le Fuel Forecast Indicator, un outil qui permet au détaillant de mesurer l'impact de chacun des critères sur le volume de ses ventes.

Les résultats sont plus qu'éloquents et ils démontrent à quel point la notion de satisfaction du client a un impact déterminant sur ses habitudes de consommation. « Les détaillants qui performant au plus haut niveau pour les cinq critères identifiés vendent en moyenne près de deux fois plus d'essence que leurs concurrents qui obtiennent les notes les moins favorables », rapporte Michael O'Connor.

« Dans le milieu de la vente au détail, nous avons l'habitude de considérer l'emplacement d'exploitation tout au haut de la liste des facteurs qui déterminent le succès de notre entreprise. Les résultats que nous obtenons nous incitent toutefois à nuancer considérablement cette perception. Ils démontrent chiffres à l'appui que les détaillants offrant une expérience positive à leurs clients ont tendance à revoir ces derniers et qu'ils réalisent conséquemment de meilleures affaires », conclut O'Connor.



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 2020
Capacité 57,000 litres, code TC-406, 6 compartiments.



B-TRAIN POUR PÉTROLE REMTEC NEUF 2020
Capacité 63,000 litres, code TC-406, 6 compartiments. Nouveau modèle allégé, charge payante plus élevée.

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



CITERNE REMTEC NEUVE 2020
Capacité 49,000 litres, isolée, convertible, TC-406 et produits chauds.



CITERNE POUR PROPANE
Plusieurs modèles de GPL disponibles pour location ou achat.

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



REGARD SUR LES ÉTATS-UNIS

Embaucher dans un marché du travailleur restreint : **c'est possible!**

N'importe quel exploitant de dépanneur nous dira que les défis auxquels il est quotidiennement confronté ont bien changé depuis les dernières années. Le souci affiché par un large pan de la population au sujet de la qualité de leur alimentation a notamment entraîné un virage majeur dans le milieu afin d'offrir aux consommateurs une alternative viable, et très souvent même supérieure, aux concessions de restauration rapide. Or, comment attirer le personnel compétent et dévoué que nécessite un tel engagement alors que le marché de l'emploi ne favorise nettement pas les employeurs?

Un sondage réalisé conjointement par le magazine CSP et l'entreprise Technomic's rapporte qu'à peine 17 % des dépanneurs offraient des services de restauration sur place en 2008 à travers les États-Unis. La même enquête nous indique que, 10 ans plus tard, cette proportion était passée à 70 %. Cette évolution spectaculaire s'est notamment traduite par l'ajout de 282 000 nouveaux emplois rien que pour la dernière année étudiée.

Chez Alltown Fresh, qui opère à Plymouth, au Massachusetts, l'emphase est placée sur les possibilités d'accomplissements qui sont offertes aux candidats en termes de créativité culinaire. Le commerce qui s'étend sur 450 mètres carrés mise sur un concept de cuisine à aire ouverte ainsi que sur des aliments frais et des plats susceptibles de soulever la curiosité des consommateurs les plus pointilleux.

Eric Slifka, directeur général de Global Partners qui a fondé Alltown Fresh, ne cache pas que son entreprise s'est lancée dans une campagne tous azimuts afin d'identifier les candidats qui répondent au profil recherché. C'est toutefois au moment de convoquer les candidats aux entrevues que la stratégie d'embauche de Global Partners se distingue. « Dès le moment où nous avons identifié les candidats que nous voulions embaucher, le défi que nous nous sommes posé était bien faire comprendre à ceux-ci la vision derrière le concept Alltown Fresh : des aliments frais et savoureux ainsi qu'une cuisine qui invite le client à se laisser tenter par de nouvelles expériences. Une fois que les candidats ont compris cette philosophie, ils étaient enthousiastes à se joindre à nous », relate Slifka.

SAVOIR METTRE DE L'AVANT SES AVANTAGES

« Il n'existe pas de baguette magique qui incitera les candidats à se joindre à nous, tranche pour sa part le responsable des services alimentaires chez Rutter's, Ryan Krebs, lors d'une entrevue accordée au magazine CSP. Dès le premier abord, le salaire offert peut en rebuter plusieurs, particulièrement si le candidat est confronté à ses dettes d'études qui peuvent souvent atteindre 200 000 \$. »

Alors, comment convaincre cette main-d'œuvre tant convoitée que votre entreprise lui offre une véritable occasion de s'épanouir et de progresser dans sa carrière? En tout premier lieu, en s'assurant d'aménager et d'entretenir pour votre

commerce une réputation d'un lieu de travail agréable et stimulant, indique Ryan Krebs. Celui-ci conseille également aux recruteurs de s'assurer de bien connaître les forces ainsi que les faiblesses de la compétition, qui s'étend dorénavant à l'ensemble de l'industrie de la restauration.

« Chez Rutter's, nous insistons pour vanter auprès de nos candidats notre réputation reconnue un peu partout à titre d'entreprise innovatrice. Nous mettons également en lumière la qualité de vie qu'un emploi procure chez nous en rapport avec les emplois généralement disponibles en restauration. Nous avons ainsi été en mesure d'attirer des gens bien implantés dans le secteur de la restauration – parmi lesquels des chefs diplômés – en faisant valoir nos quarts de travail de jour ainsi que les congés hebdomadaires de deux jours consécutifs. », relate-t-il.

L'entreprise a aussi adopté une politique résolument axée autour de la promotion à l'interne afin que ses employés soient toujours conscients des possibilités de progresser dans leur carrière s'ils demeurent fidèles à Rutter's. « Nous sommes en mesure de relater des cas où certains employés sont passés du jour au lendemain d'un salaire de 9,50 \$ l'heure à une rémunération annuelle dans les six chiffres. Ces gens dirigent dorénavant des succursales. Ils obtiennent un salaire garanti dont ils n'auraient souvent même pas rêvé et qui est assorti de bonis alléchants. Voilà, selon moi, l'argument numéro un qui incite à se joindre à nous » souligne Krebs.

Le site web de l'entreprise, les T-shirts portés par les employés et les indications affichées un peu partout en succursales assurent ensuite qu'un maximum de candidats potentiels sont bien informés de la reconnaissance et de la crédibilité qui sont accordées à Rutter's. « Notre message est très simple : voici ce que nous sommes et ce que nous avons accompli. Voulez-vous être partie prenante de ce projet? »

Membres fournisseurs de l'Association des distributeurs d'énergie du Québec

2019

Le Conseil d'administration de l'ADEQ souhaite remercier l'appui des membres fournisseurs qui ont adhéré en 2019.

AUTOMATED WIRELESS ENVIRONMENTS
CANADA

CERTIFLO

CITERNES EXPERTS INC.

CONSTRUCTION J.M. ROBITAILLE INC.

ÉNERGIE VALÉRO INC.

ENGLOBE CORP. DIVISION TANKNOLOGY

ÉQUIPEMENT NATIONAL ÉNERGIE INC.

FLEETCOR

GPM ENVIRONNEMENT LTÉE.

INDUSTRIES GRANBY INC.

JALY INTERNATIONAL INC.

KAMELEON TEKNOME INC.

KMD DISTRIBUTION INC.

LÉVEILLÉE TANGUAY INC.

MESURES CALIB-TECH INC.

MORNEAU SHEPELL

NBFC - FEDERATED

PÉTRO-MAX (1995) INC.

PORTE-FOLIO COMMUNICATION

PLATINUM TANK GROUP - REMTEC

ROTH CANADA INC.

SCULLY SIGNAL

SERVICE ET CONSTRUCTION MOBILE LTÉE.

SM CONSTRUCTION INC.

SUNCOR ENERGY INC.

TECHNICO CHAUFFAGE

THE TANK SHOP INC.

TRANSCOURT INC.

TRANSCOURT INC.

VERTRAX CANADA

WAYNE / WALECO



Ventes de Produits Pétrolier

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

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



Wayne
FUELING SYSTEMS

LA SOLUTION DE MONITEUR DE RÉSERVOIR LA PLUS ABORDABLE. GARANTI.

- ✓ Prix les plus bas de l'industrie pour les frais mensuels et le matériel
- ✓ Tirez profit d'une durée de vie des piles optimale
- ✓ Réduisez jusqu'à 30 % vos coûts de livraison globaux grâce à notre portail en ligne GRATUIT
- ✓ Offrez à vos clients votre propre application personnalisée GRATUITE
- ✓ Intégrez vos données avec des APIs GRATUITS
- ✓ Profitez de notre programme de mise à niveau. Nous vous débarrasserons de vos autres moniteurs

...et bien plus.



OTODATA

Contactez-nous pour recevoir
votre kit de démarrage gratuit !
1 (844) 763-3344 | (514) 673-0244
Visitez otodatatankmonitors.com

**DÉMARREZ DÈS
AUJOUR'HUI**

Fabriqués avec fierté au Canada.

Grâce à un fort état d'esprit d'équipe et d'entrepreneuriat, nous soutenons la création et le développement des activités économiques de nos régions.

Ici, c'est l'entrepreneuriat pour tous!

Chez Groupe Filgo-Sonic, nous avons à cœur la culture de l'entrepreneuriat pour atteindre notre vision de devenir d'ici 2022 l'un des plus importants distributeurs d'énergies dans l'Est du Canada, et fier d'être reconnu, à ce titre, comme la référence en matière d'expérience client.



60
ans

— GROUPE FILGO-SONIC —

**UNE ENTREPRISE D'ICI
À VOTRE SERVICE!**



FILGO-SONIC.CA • 1 866 346-5449

Plus de 400 établissements et points de service locaux dans l'Est du Canada.

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

1800361-1481
crevier.ca