

RADAR

Association des détaillants en alimentation du Québec

avril - mai 2009



Entrez dans le Marché!

CSST

L'Écouade Jeunesse

MISSION PRÉVENTION

La poursuite au civil

RESSOURCES HUMAINES

Le CCIA investit dans la main-d'œuvre

46^e

Tournoi de golf annuel A.D.A.

27 mai 2009, Club de Golf LES QUATRE DOMAINES de Mirabel

**DERNIER
RAPPEL**

Inscrivez-vous
en ligne au
www.adaq.qc.ca

Sommaire

Mot du président	03
Mot du président-directeur général	03
Inscription tournoi de golf A.D.A.	07
Inscription congrès 2009	09
Placement : Déterminer la politique de placement	11



12	Suivi des dossiers
17	CSST : L'Escouade Jeunesse
19	Ressources Humaines : Le CCIA investit dans la main-d'œuvre

Mission prévention : La poursuite au civil	20
Chronique Info-Crime	21
Table de concertation agroalimentaire du Québec	23



**Association
des détaillants
en alimentation
du Québec**

Place du Parc, 300, Léo-Pariseau, bureau 1100
Montréal (Québec) H2X 4C1
Téléphone : (514) 982-0104 • 1-800 363-3923
Télécopieur : (514) 849-3021 • info@adaq.qc.ca



L'association des détaillants en alimentation représente les détaillants propriétaires en alimentation du Québec et défend leurs intérêts et leurs droits et ce, quels que soient leur bannière et le type de surface qu'ils opèrent. Une publication exclusive aux membres de l'Association des détaillants en alimentation du Québec. Toute reproduction de textes ou d'extraits doit être autorisée par l'A.D.A. et porter la mention « Reproduite du RADAR »
Dépôt légal : Bibliothèque nationale du Canada
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN : 1708-4776
www.adaq.qc.ca

Président-directeur général
Florent Gravel
fgravel@adaq.qc.ca

Éditrice
Rédactrice en chef
Nathalie Poulin
npoulin@adaq.qc.ca

Collaborateurs
Catherine Houde
choude@adaq.qc.ca
Pierre-Alexandre Blouin
pblouin@adaq.qc.ca

Conception et infographie
IntraMedia

Impression
IntraMedia

Parution: cinq fois par année

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Comité exécutif

Christian Jasmin, *Président*
Dominic Arseneault, *Vice-président*
Martin Racicot, *Vice-président*
Daniel Choquette, *Trésorier*
André Forget, *Secrétaire*
Annick Gazaille, *Présidente sortante*

Administrateurs

Caroline Bouchard
Michel Dépatie
Jacques Falardeau
Yan Gladu
Yves Labrecque

Ginette Reid
Mario Sauvé
Bruno Vincent

PERMANENCE DE L'A.D.A.

Florent Gravel
Président-directeur général
Pierre-Alexandre Blouin
Directeur-Affaires publiques
Nathalie Poulin
*Directrice-Événements, Éditrice
et Rédactrice en chef-Magazine RADAR*

Manon Dextras
Directrice-Finances et administration
Ginette Desjardins
*Adjointe au président-directeur
général*
Francine Maynard
Réceptionniste

Catherine Houde
*Coordonnatrice
aux communications*
Louise Gravel
*Responsable de
la base de données*



Christian Jasmin
Marché Au Chalet
(1978) Inc. (IGA)

Mot du président-directeur général



Florent Gravel

Mesdames, Messieurs,

Lors du premier conseil d'administration de l'année 2009, Pierre-Alexandre, notre délégué aux affaires publiques et politiques, nous sensibilisait une fois de plus sur les hausses des frais transactionnels reliés aux cartes de débit et crédit, en nous faisant part de ses préoccupations et de celles de l'industrie.

Les détaillants en alimentation ont à cœur la satisfaction de leur clientèle. Offrir un bon service signifie aussi s'assurer de leur offrir toutes les possibilités de paiements. Un service qui s'avère de moins en moins profitable pour les marchands, car le monde bancaire offre à coup de marketing des produits à primes qui semblent très alléchants pour le consommateur. Par contre, d'une manière ou d'une autre, les coûts reliés à ces produits sont reconduits dans nos frais transactionnels tout en étant financés à même les poches de nos clients. Au bout du compte, le problème est que nous sommes pris en otage avec très peu de moyens pour agir devant ces géants financiers.

Chez nous au Canada, ces frais ne sont pas encadrés comme en Europe et en Australie où les gouvernements ont légiféré sur les frais transactionnels avec des règles et des normes à respecter. L'utilisation de ces divers modes de paiement ne cessera d'augmenter au cours des prochaines années et le monde du détail ayant accepté les cartes de crédit et de débit comme mode de paiement depuis maintenant près de deux décennies, il est urgent de faire des pressions sur nos gouvernements afin d'éviter une nouvelle flambée de ces coûts.

Nous n'avons qu'à constater ce qui s'est passé aux États-Unis, avec la déchéance des banques américaines dans le dossier des offres hypothécaires. Leur inconscience face à la vente irréflechie d'hypothèques de moindre qualité contre des ristournes les a menés à la situation que nous connaissons aujourd'hui. Reposant sur un système avec ristournes et sans législation, le Canada pourrait se retrouver dans un contexte similaire si rien n'est fait par rapport aux frais transactionnels.

Nous devons exiger et nous assurer que le gouvernement canadien mette un terme à la hausse inconsidérée des coûts que les banques et les compagnies de crédit perçoivent au détriment des détaillants et des consommateurs. Il y a urgence d'agir.

Par contre, d'une manière
ou d'une autre, les coûts
reliés à ces produits
sont reconduits dans
nos frais transactionnels
tout en étant financés
à même les poches
de nos clients.

Pour la première fois depuis des décennies, vous avez été rémunérés pour la récupération des bouteilles de bière. Et oui, depuis le 1^{er} avril sur les factures de Molson, vous pouvez constater que vous recevez 10¢ la caisse de 24. En ce qui concerne Labatt, dû à des problèmes informatiques m'a-t-on dit, cela sera effectif en mai, rétroactif au 1^{er} avril.

Pour ce qui est des heures d'ouverture, les commerces de plus de 4 000 pieds carrés étaient fermés à Pâques à la grande satisfaction de plusieurs.

Loto-Québec a fini d'installer ses nouveaux terminaux de jeux, ainsi que les bornes de vérification qui dégagent vos comptoirs-caisses. Cela vous permet d'augmenter la fluidité de votre service. Informez vos clients et habituez-les à se servir de la borne, car avant de prendre un billet dans vos mains pour le vérifier, vous devez désormais vous assurer que le client l'a bel et bien signé.

N'oubliez pas de surveiller vos factures de lait, car la décision de la Régie d'obliger les laiteries à vous vendre le lait à un prix qui ne peut pas être supérieur au prix minimum fixé par celle-ci entrera en vigueur ce 1^{er} juin.

Nous vous avons fait parvenir des sondages sur les frais transactionnels, ainsi que sur la consigne. Vos réponses nous aident énormément lors des représentations aux différentes instances gouvernementales. Plus nous avons de réponses, meilleure est notre preuve à déposer.

En ce qui concerne la contrebande de tabac, nous espérons que le gouvernement étendra à d'autres villes le programme VITAL implanté à Laval, où les corps policiers interviennent directement sur le terrain.

Nous sommes à remettre sur pied le Comité de vente aux mineurs qui se réunira bientôt. Tous les intervenants concernés se retrouveront enfin à la même table, afin de mettre sur pied un système qui soit concerté pour la vente de tabac de loterie et d'alcool. Merci à vous tous, partenaires, qui avez confirmé votre présence. C'est un enjeu majeur de notre société.

À l'agenda : n'oubliez pas notre tournoi de golf du 27 mai prochain, ainsi que le congrès qui se tiendra au Lac-Leamy de Gatineau les 13-14-15 novembre.

Je voudrais remercier Mme Ginette Richard ainsi que son équipe de chez Disagro pour le support qu'elle nous a offert afin de mieux faire connaître notre association auprès de ses membres des différentes bannières qu'elle dessert.

N'hésitez pas à communiquer avec nous pour toute précision sur des dossiers ou des préoccupations qui vous touchent.

Cordialement,

Contactez vos présidents régionaux :

ESTRIE
Dominic Arsenault
819-849-6226, 819-345-0678

OTAOUAIS
Isabelle Tassé
819-568-5545, 819-923-1876

SAGUENAY-LAC-ST-JEAN/
CÔTE NORD
Éric Régner
418-349-2266

ABITIBI-TÉMISCAMINGUE/
NORD DU QUÉBEC
Julie Pelletier
819-874-7741

BAS ST-LAURENT/GASPÉSIE
Frédéric D'Amours
418-868-1477

CENTRE-DU-QUÉBEC
Martin Auger
819-293-6937

QUÉBEC/
CHAUDIÈRE-APPALACHES
Francis Veilleux
418-386-5744, 418-390-2300

LAVAL/LAURENTIDES-LANAUDIÈRE
Gilles Brouillette
450-438-5214

MONTRÉAL (OUEST)
Enrico Lalonde
514-620-4443

MONTRÉAL (EST)
André Forget
514-493-1230

MAURICIE
Marc DeMontigny
819-376-3028

MONTÉRÉGIE
Michel Lemieux
450-658-1831

La signature obligatoire des billets de loterie **Obligé...mais gagnant !**

Plusieurs d'entre vous savez déjà qu'à compter du 15 mai prochain, tout billet de loterie devra être dûment signé par son détenteur avant qu'il ne puisse être validé en magasin. Cela signifie qu'avant de procéder à la validation d'un billet, les préposés devront s'assurer que le billet a bel et bien été signé.



Un programme en trois étapes

Afin de faciliter la transition vers la signature obligatoire des billets, nous avons opté pour une approche en trois temps. Pour commencer, nous avons procédé, au cours de la dernière année, à l'installation des nouveaux terminaux de jeu suivis par le déploiement des vérificateurs de billets dans tous les commerces de la province. En plus de dégager les comptoirs-caisses, vos clients peuvent désormais vérifier eux-mêmes si leurs billets sont gagnants grâce à cette borne de vérification. Parallèlement et de manière à inciter le consommateur à endosser son billet dès l'achat, une importante campagne d'information à l'intention des consommateurs est déployée depuis plus d'un an dans différents médias, tant imprimés qu'électroniques. La troisième et dernière étape consiste en l'endossement obligatoire à compter du 15 mai 2009.

Protection assurée

L'endossement des billets présente deux avantages indéniables : tout d'abord, il identifie le propriétaire d'un billet de loterie. Le consommateur qui tend un billet signé à un préposé en magasin s'attendra naturellement à recevoir exactement le même billet. Du même souffle, un billet signé protège tout autant le détaillant face à un consommateur prétendant ne pas avoir reçu le bon billet une fois la validation complétée.

Un endossement sans équivoque

Pour faciliter le travail du détaillant, d'importantes campagnes de publicité ont cours présentement. Déjà, tous les billets de loterie ont un espace en évidence réservé à la signature. L'afficheur-client du terminal de jeu sera également mis à contribution en informant les consommateurs de l'échéance du 15 mai. Tous les moyens sont donc mis en œuvre pour bien communiquer l'information aux consommateurs ainsi qu'aux détaillants.

Après avoir pris connaissance des grandes lignes de ce projet, le comité des petites surfaces de l'A.D.A. ainsi que M. Florent Gravel, président-directeur général de l'Association des détaillants en alimentation, appuient sans réserve la démarche de Loto-Québec. Il s'agit d'une procédure toute simple, mais qui aura pour effet de protéger le détaillant en tout temps contre toute fausse prétention. La signature obligatoire des billets de loterie : une procédure que l'A.D.A. recommande à tous ses membres de mettre en place dès que possible.



BOXING DAY Fractionnement du revenu entre conjoints

C'est une période propice au premier trimestre de l'année, car le taux prescrit du gouvernement fédéral a été fixé à 2 % pour ce trimestre et devrait rester sensiblement le même pour le second trimestre.

Tout est basé sur les règles d'attribution

Ces règles empêchent quelqu'un de faire indirectement ce que la loi de l'impôt empêche de faire directement. Plus concrètement, si vous voulez appliquer des revenus exemple de certain de vos placements à quelqu'un de votre famille, la réponse est non à moins que vous ne soyez rendu à votre retraite, mais encore là, c'est sous certaines conditions, âge, sorte de revenu etc.

Ces règles comportent cependant des exceptions, transferts de biens etc, et dans le cas aussi d'un prêt dont le taux est égal ou supérieur au taux prescrit.

Prenons un exemple, Mme Tanguay a un revenu annuel de 100.000 \$, alors que son mari à la retraite (peut aussi travailler) gagne 25.000 \$ par an. En

début d'année, Mme Tanguay prête à son mari 50.000 \$ (assurez-vous d'avoir une copie de toutes les transactions incluant une reconnaissance de dette) au taux prescrit par le gouvernement fédéral, soit 2% pourvu qu'il y ait une preuve du paiement des intérêts de la part de Monsieur, les règles d'attribution ne s'appliqueront pas.

Souvenez-vous "BOXING DAY" Tout est en vente au niveau des placements. Si Monsieur en restant conservateur, réalise un rendement de 7 %, seulement 5 % seront taxable car le paiement des intérêts à Madame est déductible d'impôt à 100 % et taxable pour elle.

Si le revenu est composé d'intérêt (taxable à 100 %) de dividendes (+ - 65 %) de gains en capital (taxable à 50 %) et que Monsieur paye 28 % sur le dernier dollar gagné au lieu du 45 % pour Madame en faisant un calcul rapide, cela représentera une économie d'impôt sur chaque dollar gagné d'environ .20 cent, donc sur :

Économie

1000 \$ ----> 200 \$ 3000 \$ ----> 600 \$
2000 \$ ----> 400 \$ 4000 \$ ----> 800 \$
Etc.

P.-S. Ces taux peuvent changer selon le degré de taxation et le genre de placements.

Si de plus amples informations s'avéraient nécessaires, n'hésitez pas à communiquer avec nous.

Sojolie Inc.
500, Boul. St-Martin Ouest bureau 220, Laval, (QC) H7M 3Y2
Téléphone : 450-629-0342 ext 234
Téléphone sans frais : 1-888-756-0342 ext 234
Télécopieur : 450-668-5414 / 1-888-668-5414
Adresse courriel : norm.lafrance@sympatico.ca



OBJECTIF : 375 000 \$ pour contrer la faim au Québec

Tous les jours, de plus en plus de ménages québécois ne se demandent pas ce qu'ils vont manger, mais plutôt s'ils vont manger. En raison de l'augmentation de la pauvreté, la Fondation Tirelire s'est donnée comme objectif de verser 375 000 \$ aux organismes qui luttent contre la faim au Québec en apportant des solutions novatrices et collectives pour contrer l'insécurité alimentaire.

Déjà 25 000 \$ sont remis à la Fondation OLO

La Fondation Tirelire a déjà commencé à poursuivre cette visée en remettant 25 000 \$ à la Fondation OLO lors du Show Super Écran OLO. À la Fondation, nous avons à cœur la mission de la Fondation OLO et nous trouvons primordial d'aider les bébés à naître en santé. Ainsi, depuis déjà trois ans, la Fondation Tirelire participe à ce spectacle bénéfice où, cette année, Gregory Charles et sa chorale du Collège Vocal ont fait valser diverses chansons connues au Monument-National à Montréal. Cette soirée colorée et vivante a permis

Remise Fondation OLO

Légende de gauche à droite: Mme Carole Hooper, directrice générale de la Fondation OLO, M. Alain Thibaut, directeur général de la Fondation Tirelire, Mme Anne Dorval, porte-parole de la Fondation OLO, M. Alain Gauthier, vice-président de la Fondation Tirelire, M. Grégory Charles, interprète et M. Marc-André Coallier, porte-parole de la Fondation OLO.



Fondation
Tirelire
Les producteurs de porcs du Québec
aident les organismes à soulager la faim

d'accumuler 220 000 \$ pour venir en aide à de nombreuses femmes enceintes dont la situation socio-économique est précaire, en leur fournissant des aliments nutritifs de base (œufs, lait et jus d'orange) ainsi que des suppléments minéralo-vitaminiques essentiels au développement du fœtus et à la santé du nouveau-né.

Chaque geste compte

Pour atteindre ses objectifs, la Fondation Tirelire a besoin de l'aide de tous. Ainsi, nous remercions l'Association des détaillants en alimentation du Québec de nous accueillir pour une deuxième année à leur tournoi de golf annuel. Le 27 mai prochain, plusieurs activités bénéfiques seront réalisées au club de golf Les Quatre Domaines de Mirabel. La somme amassée sera remise entièrement à des organismes qui luttent contre la faim.

C'est en équipe que la Fondation Tirelire réussit à relever les défis qu'elle rencontre. Grâce à tous les membres du conseil d'administration, aux partenaires, aux producteurs de porcs, aux employés et à toutes ces personnes qui croient en un avenir meilleur pour tous les habitants du Québec, nous pouvons faire un pas de plus vers la réalisation de cette nouvelle histoire, une histoire sans faim.

Pour faire un don
www.fondationtirelire.com

555, boulevard Roland-Therrien, Bureau 120, Longueuil (Québec) J4H 4E9
450-679-0540 poste 8547

Olive d'Or 2009

Les lauréats de la 3^e édition du concours international d'huiles d'olive



Montréal, le 2 avril 2009 – C'est dans la soirée d'hier qu'ont été annoncés **les neuf lauréats du concours Olive d'Or 2009** lors du Gala canadien du Groupe Export Agroalimentaire Québec-Canada. Au total 100 huiles en provenance de **13 pays** ont participé à cette troisième édition du concours organisé par le **SIAL Montréal**.

Olive d'Or est un concours respectant les normes du « Conseil Oléicole International », mais également une vitrine d'exposition de prestige. Les huiles d'olive ont été réparties en trois catégories: fruité léger, fruité médium et fruité intense. Pour chacune d'elles, les lauréats ont été récompensés par les prix: « Goutte d'Or », « Goutte d'Argent » et « Goutte de Bronze ».



Les Gagnants :

	Fruité Léger	Fruité Médium	Fruité Intense
« Goutte d'Or »	Mas Seneguer – Mr Laurent Badré (France)	Almazaras de la Subbetica – Parque Oliva (Espagne)	Agrolio (Italie)
« Goutte d'Argent »	Coopérative « Le Moulin de Villevieille » (France)	Franci – IGP Toscane (Italie)	Almazaras de la Subbetica – Rincon de la Subbetica (Espagne)
« Goutte de Bronze »	San Pietro – Agroindustrial Huaquen (Chili)	Moli Dels Torns – Olicatessen (Espagne)	Franci - Villa Magra (Italie)

Ce concours a été présidé par Mme Christine Cheylan. Experte dans le domaine de l'oléiculture, elle a présidé de nombreux concours internationaux et nationaux. Très engagée dans le monde oléicole, formée à la dégustation professionnelle, elle est productrice, gérante d'un moulin à huile, consultante en oléiculture et jurée en concours.

PROFITEZ DE VOTRE PROGRAMME D'ASSURANCES HABITATION ET AUTO DE GROUPE



SIMPLIFIEZ-VOUS LA VIE AVEC DE BONNES PROTECTIONS... ET ENCORE PLUS GRÂCE À DES TARIFS DE GROUPE!

En tant que membre de l'**Association des détaillants en alimentation du Québec**, vous pourriez réaliser des économies considérables grâce à des tarifs de groupe avantageux.

Demandez une soumission et courez la chance de



Association
des détaillants
en alimentation
du Québec



Assurance
Meloche Monnex

ADAQ.TDAssurance.com

1 866 296 0888

Le programme d'assurances habitation et auto de TD Assurance Meloche Monnex est souscrit par PRIMMUM COMPAGNIE D'ASSURANCE.

Aucun achat requis. Le concours se termine le 16 janvier 2010. Réponse à une question d'habileté mathématique requise. Les chances de gagner dépendent du nombre d'inscriptions admissibles reçues. Règlement complet du concours disponible sur le site Groupe.TDAssurance.com.

En raison des lois provinciales, notre programme d'assurance auto n'est pas offert en Colombie-Britannique, au Manitoba et en Saskatchewan. Certaines conditions peuvent s'appliquer.

Meloche Monnex[®] est une marque de commerce de Meloche Monnex inc.

TD Assurance est une marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion, utilisée sous licence.

46^e Tournoi de golf annuel A.D.A.

27 mai 2009

Membre A.D.A.

Inscrivez-vous en ligne au

www.adaq.qc.ca

Ayez en main votre code d'accès A.D.A.

Pour obtenir votre code d'accès
téléphoné au 514.982.0104
ou au 1.800.363.3923



Club de Golf LES QUATRE DOMAINES de Mirabel

C'est avec un immense plaisir que toute l'équipe de l'A.D.A. vous attend au club de golf LES QUATRE DOMAINES de Mirabel.

Une agréable façon de se rencontrer et d'entretenir nos relations d'affaires.

ENDROIT

Club de golf LES QUATRE DOMAINES
18400, chemin Notre-Dame, Mirabel

HORAIRE

BRUNCH : 08H30

DÉPART : 10h00 (formule Shotgun, Vegas à 4 joueurs)

COCKTAIL : 17H00

SOUPER : 18H00

COÛT

FOURSOME : 1 200 \$ (plus taxes)

comprend : 4 droits de golf et voiturettes,
4 brunchs, cocktails et 4 soupers

JOUEUR INDIVIDUEL : 350 \$ (plus taxes)

comprend : droit de golf et voiturette, brunch,
cocktail et souper

DÉTAILLANT MEMBRE A.D.A. : 200 \$ (plus taxes)

comprend : droit de golf et voiturette, brunch,
cocktail et souper

SOUPER : 100 \$ (plus taxes)

comprend : cocktail et souper



LES QUATRE DOMAINES
Une autre vision

Formulaire d'inscription

Compagnie

Adresse

Représentant : Nom

Courriel

Tél.

Télec.

Noms des joueurs QUATUOR 1 (fournisseur)

Quatuor (fournisseur)		x 1200 \$ =	
Joueur individuel (fournisseur)		x 350 \$ =	
Détaillant Membre A.D.A.		x 200 \$ =	
Souper		x 100 \$ =	

1	
2	
3	
4	

Noms des joueurs QUATUOR 2 (fournisseur)

Sous-total	
TPS (# R124888769) 5,00%	
TVQ (# 1000569344) 7,50%	
Montant total à payer	

1	
2	
3	
4	

Facturez-moi (cocher ici) ☐ ou Libeller le chèque à **A.D.A.** et poster à :

Association des détaillants en alimentation du Québec

300, Léo-Pariseau # 1100, Place du Parc, Montréal (Québec) H2X 4C1



Association
des détaillants
en alimentation
du Québec

Pour réserver, veuillez remplir ce formulaire et le retourner **par télécopieur au 514.849.3021**.

Les frais d'inscription doivent être acquittés avant le 18 mai 2009. Aucun remboursement après cette date.

Pour plus d'information: Nathalie Poulin: 514.982.0104 # 231 ou npoulin@adaq.qc.ca

54^e Congrès annuel A.D.A.

Du 13 au 15 novembre 2009 au Hilton Lac Leamy

Épargnez
jusqu'à

200\$

en vous inscrivant
avant le

31 août 2009

L'inscription complète pour deux personnes inclut :

13 novembre : cocktail d'ouverture,
dîner et soirée

14 novembre : petit-déjeuner, conférences,
déjeuner-buffet, cocktail, dîner et la soirée
Gala Temple de la renommée 2009

15 novembre : petit-déjeuner et
conférence de clôture

INSCRIPTION À LA CARTE

Soirée d'ouverture 2009

(Cocktail et dîner et soirée)

vendredi 13 novembre 2009 à compter de 18h
225 \$ / pers. (+ taxes)

Soirée Gala Temple De la Renommée A.D.A. 2009

(Cocktail et dîner et Gala)

samedi 14 novembre à compter de 18h
350 \$ / pers. (+ taxes)

Escouade jeunesse pour les 2 à 13 ans

Activités, ateliers et sorties sont
prévus pour amuser les enfants
tout au long du congrès.



Inscription

150\$ + taxes pour le premier enfant

100\$ + taxes pour les enfants addi-
tionnels

L'escouade jeunesse inclut :

Vendredi 13 novembre
Souper et activité en soirée

Samedi 14 novembre
**Journée d'activité comprenant
le déjeuner, le dîner et le souper**
Dimanche 30 novembre
Brunch de clôture



M. Guy Bergeron



Nomination au Temple de la Renommée A.D.A. 2009

L'Association des Épiciers du Bassin Laurentien qui réunit les détaillants de la Bannière IGA a arrêté son choix 2009. D'un accord commun, les membres ont proposé que M. Guy Bergeron soit intronisé au Temple de la renommée A.D.A. Ils ont voulu ainsi démontrer toute leur admiration pour un des leurs qui a consacré sa vie au monde de l'alimentation.

C'est avec un immense plaisir que nous vous invitons à vous joindre à nous pour lui rendre hommage le 14 novembre prochain au Hilton Lac-Leamy lors de notre 54^e congrès annuel.

Nous vous attendons tous pour cette soirée de gala mémorable.

Formulaire d'inscription DÉTAILLANT

INSCRIPTION avant le 31 août 2009

	membre	non-membre
dépanneur	400 \$	500 \$
épicerie – de 6000 pi ²	600 \$	700 \$
épicerie + de 6000 pi ²	800 \$	900 \$

INSCRIPTION après le 31 août 2009

	membre	non-membre
dépanneur	600 \$	800 \$
épicerie – de 6000 pi ²	800 \$	1000 \$
épicerie + de 6000 pi ²	1000 \$	1200 \$

NB : L'inscription complète est valide pour une (1) personne et son (sa) conjoint(e).

INSCRIPTION Escouade Jeunesse pour les 2 à 13 ans

150\$ + taxes pour le premier enfant

100\$ + taxes pour les enfants additionnels

FRAIS D'INSCRIPTION CONGRÈS A.D.A. 2009

Important : veuillez retourner ce formulaire et votre paiement avant le 30 août 2009 pour bénéficier de l'offre ci-haut.

_____ \$ + _____ \$ = _____ \$ + _____ \$ = _____ \$
 TOTAL AVANT TAXES TPS(5%) SOUS-TOTAL TVQ(7,5%) GRAND TOTAL

☐ Visa ☐ Master Card ☐ Chèque à l'ordre de : A.D.A.

Nom du détenteur : _____ No. de carte : _____

Date d'expiration : _____ Signature : _____

Entreprise _____

Adresse _____ Ville _____

Province _____ CodePostal _____

Courriel _____

Téléphone () _____ - _____ Télécopieur () _____ - _____

Allergie alimentaire ☐ oui ☐ non

Si oui, précisez : _____

Nom (délégué(e) et conjoint(e)) _____ Prénom _____

Nom (enfants) _____ Prénom _____ Âge _____

Important : Vous devez réserver vos chambres avec le Hilton Lac-Leamy

Sans frais 1-866-488-7888

Votre code de réservation est : RFG

N'oubliez pas de le mentionner

Annulation : Vous devez envoyer un avis écrit à l'A.D.A. avant le 31 octobre 2009 afin de recevoir un remboursement complet moins les frais d'inscription de 75\$ perçus par inscription. Aucun remboursement après le 31 octobre 2009; les substitutions sont acceptées. Le paiement complet doit être fait pour que l'inscription soit valide.

Retournez ce formulaire d'inscription

PAR TÉLÉCOPIEUR : 514-849-3021

PAR LA POSTE

300, rue Léo Pariseau, bureau 1100
 Place du Parc
 Montréal (Québec)
 H2X 4C1

« Un vent de fraîcheur »

souffle sur la ville de Mont-Joli



Mont-Joli accueille un tout nouveau supermarché d'une superficie de 40 000 pi. carrés. 35 nouveaux emplois ont été créés, s'ajoutant aux 50 emplois existants.

« Nous travaillons ce projet depuis plusieurs mois et je suis très fier de cette grande réalisation. L'implantation de ce Supermarché GP permet d'offrir à notre clientèle un magasin dernier cri, ainsi qu'une offre de service inégalée en matière de produits régionaux et typiques aux Supermarchés GP » précise Monsieur Guy Pelletier.

Cette étape marquante pour le Groupe GP est d'autant plus significative alors que la construction du nouveau supermarché couronne les festivités du 50^{ième}

anniversaire de fondation de l'entreprise. « Quelle concrétisation d'offrir à nos tout premiers clients de Mont-Joli un magasin époustouflant et au goût du jour pour notre 50^{ième} anniversaire. C'est un peu comme se donner un second souffle pour les 50 prochaines années » de souligner Monsieur Pelletier.

Les Supermarchés GP inc. ont vu le jour en octobre 1958 à Mont-Joli. Avec son chiffre d'affaires de 280M\$ et ses 1700 employés, GP demeure la plus grande chaîne indépendante en alimentation au Québec. L'entreprise compte 15 supermarchés soit 7 sous la bannière GP, 5 sous la bannière Metro Plus GP et 3 sous la bannière Metro GP.

Trois fois plus d'espace aux Longueuillois



Le supermarché Metro de la famille Drouin situé sur St-Jean/St-Laurent déménage au cœur du Vieux-Longueuil et devient la première succursale LEED de la chaîne.

Le 4 décembre dernier avait lieu l'ouverture officielle d'une toute nouvelle succursale Metro Plus, rue St-Charles à Longueuil d'une superficie de plus de 38 000 pieds carrés

« Nous avons investi 8,5 millions \$ afin de répondre aux demandes des consommateurs de Longueuil et de la Rive-Sud. Ils trouveront désormais tout au même endroit pour leurs besoins en alimentation »,



explique Sébastien Drouin, copropriétaire, avec sa sœur Marie-Josée. Ceux-ci poursuivent le travail de leur père, Raymond Drouin, dont le commerce est établi à Longueuil depuis 1994.

Le nouveau point de vente témoigne aussi d'une sensibilité à l'environnement, car il s'agit de la première succursale Metro certifiée LEED. Cela signifie qu'elle a été totalement développée dans un esprit de protection de l'environnement, qu'elle améliore le bien-être des travailleurs et clients, et qu'elle a été conçue à partir de normes et technologies novatrices. Par exemple :

- Son stationnement de 166 places est constitué d'asphalte recyclé et il offre des espaces pour les vélos;
- 75% de sa toiture se compose d'une membrane pâle qui réfléchit la lumière plutôt que d'absorber la chaleur;

- L'éclairage extérieur (90% horizontal) ne projette pas de lumière au ciel;
- Les robinets aérateurs, cabinets, etc. nécessitent 40% moins d'eau;
- L'aménagement paysager résiste à la sécheresse et requiert moins d'eau;
- La performance énergétique du bâtiment est de 17,5% supérieure aux normes.

« De telles valeurs ajoutées s'inscrivent dans notre souci du détail. Ce dernier se manifeste aussi par notre grande attention envers nos clients et le même service impeccable que celui qu'ils ont toujours connu au Metro Drouin », conclut avec fierté Sébastien Drouin.

L'établissement d'une politique de placement



Dans cette nouvelle chronique découvrez en trois étapes comment établir une politique de placement efficace.

- 1) Changement de comportement (RADAR novembre-décembre 2008)
- 2) Déterminer la politique de placement (RADAR janvier-février-mars 2009)
- 3) **Implantation de la politique de placement et gestion du risque** (RADAR avril-mai 2009)

3^e PARTIE : Implantation de la politique de placement et gestion du risque et de la volatilité

Une recherche montre que le rendement annualisé du marché S&P500 a été de 13 % sur 20 ans entre 1986 à 2006 alors que le rendement moyen obtenu par les investisseurs a été de 3,7 %. La raison de cet écart est due au fait que les investisseurs changent de comportement selon la direction des marchés. Le comportement devient un risque s'il est à la source de décisions improvisées. Quant à la volatilité, c'est un aspect de la gestion de portefeuille qui est liée au marché. (Recherche effectuée par Dalbar inc.)

Pour investir

Investir consiste à engager des fonds maintenant dans l'espoir de recevoir plus tard des flux monétaires supérieurs à la mise de fonds initiale. Les facteurs qui ont une influence sur le flux monétaire dans l'avenir sont : l'horizon de temps, le taux d'inflation anticipé et le degré de risque des flux monétaires.

Le but de la politique de placement

La politique de placement sert à comprendre et à maintenir la bonne combinaison entre les actions (volet croissance) et les titres à revenu fixe (volet revenu) pour éviter de réagir de façon spontanée aux fluctuations. Elle sert à surveiller l'efficacité d'une stratégie de gestion de portefeuille pour un meilleur **contrôle du risque et de la volatilité**.

Les objectifs de placement

La version détaillée de la politique de placement doit indiquer les objectifs d'ensemble :

- à qui, pourquoi et quand servira le capital et les revenus (à court, moyen et long terme)
- diversification géographique et de croissance pour chaque portefeuille
- contraintes (exemple : propriétaire PME du secteur de l'alimentation ne souhaite pas détenir d'autres titres semblables dans son portefeuille)
- besoin de liquidité ou ajout de capital, la fréquence et le montant (exemple : retrait trimestriel pour versement d'acompte provisionnel)
- rendement espéré à long terme, après inflation, après impôt
- capital nécessaire pour assurer la sécurité financière et le maintien du niveau de vie
- vente d'actif à venir et prévue (résidence, chalet, intérêt commercial)

La politique de placement

Horizon temporel : L'investisseur doit conserver son pouvoir d'achat durant toute sa vie et encore plus durant la période de sa retraite. Il faut donc évaluer la durée des placements et l'allocation en fonction des objectifs à court (1 an), moyen (3 à 5 ans) et long terme (15 à 20 ans).

Rendement souhaité : L'investisseur attache souvent trop d'importance au rendement à court terme. Avec l'effet du temps on réduit les effets de la volatilité à court terme. Il faut penser en rendement après inflation et après impôt.

Tolérance au risque et à la volatilité des marchés : La connaissance et la compréhension du fonctionnement des marchés permettent d'établir le profil de l'investisseur, c'est le rôle du conseiller. Personne ne veut perdre de l'argent toutefois il faut accepter une certaine volatilité pour augmenter le potentiel de croissance recherché. Le rendement est fonction du risque et cela doit être bien défini pour chacun.

Répartition des actifs : La construction du portefeuille se fait à partir de différents véhicules comme des titres individuels, des fonds mutuels, les indices. Le choix se portera sur ce qui est le mieux adapté à votre situation pour vous aider à atteindre vos objectifs. Vous devez maintenir une bonne diversification tout en investissant dans des véhicules dont les corrélations sont complémentaires les uns par rapports aux autres. Si vous optez pour le choix des titres individuels cela nécessite une excellente connaissance des marchés et exige que vous y mettiez beaucoup de temps pour faire un suivi régulier.

Le risque et la volatilité

Lorsqu'on investit dans les marchés boursiers et obligataires, il faut reconnaître que les marchés fluctuent et fluctueront et il faut accepter une certaine volatilité à court terme pour atteindre ses objectifs à long terme. Plusieurs facteurs peuvent contribuer à réduire son impact :

1. combiner plusieurs catégories d'actifs (encaisse, obligations, actions, immobilier, etc)
2. diversifier les zones géographiques et les marchés
3. rééquilibrer le portefeuille pour permettre de vendre à prix élevé et d'acheter à prix bas
4. horizon temporel (investir à long terme et ne pas espérer un rendement élevé à court terme)

Le rééquilibrage : élément essentiel pour gérer la volatilité

Les conditions du marché peuvent modifier la répartition, une révision trimestrielle permet d'évaluer si les variations du portefeuille sont dans les limites permises. Si vous pouvez ajouter du capital, cela peut servir à doser les actifs d'un portefeuille dans les bonnes proportions.

Raisons pouvant entraîner une modification des proportions du portefeuille

- Changement du rendement espéré d'un actif (la compagnie a changé)
- Changement dans le risque de l'actif (mauvaise transaction de fusion, etc)
- Changement dans la corrélation entre deux actifs
- Changement dans le rendement sans risque
- Changement de votre situation personnelle
- S'il s'agit d'un fonds mutuel, changement de gestionnaire ou de sa philosophie

Contrôle et suivi

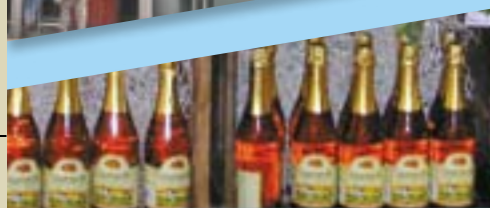
La démarche doit être revue sur une base trimestrielle pour effectuer les ajustements requis à la réalisation de la stratégie de placement.

Colette E. Bournival, Adm.A.

Landry Morin Inc., 1010, rue Sherbrooke Ouest, bureau 2105, Montréal, Qc. H3A 2R7
téléphone (514) 985-1138 poste 207, télécopieur (514) 282-1123
www.landrymorin.com, courriel : cbournival@landrymorin.com

Voici un aperçu des développements de certains dossiers que nous menons et des nouvelles d'actualités reliées à votre secteur d'activités.

N'hésitez pas à nous contacter pour toute information supplémentaire ou encore pour nous transmettre des renseignements qui nous permettront de mieux documenter nos dossiers.



Frais transactionnels

Contrer la hausse incontrôlable des frais transactionnels

La hausse continue des frais transactionnels (débit et crédit) est très préoccupante pour l'ensemble des détaillants, et c'est pourquoi c'est un des principaux enjeux actuellement défendus par l'A.D.A.

Ainsi, que ce soit par l'entremise de la Coalition québécoise sur la hausse des frais de cartes de crédit et de débit, ou en notre propre nom, nous multiplions les rencontres politiques tant sur la scène fédérale que provinciale. Nous avons récemment sensibilisé le cabinet du ministre du Développement économique de l'Innovation et de l'Exportation du Québec (MDEIE), le Bureau de la concurrence du Canada, des représentants de différents partis politiques fédéraux et provinciaux, tout en sollicitant également l'appui de représentants d'associations et de groupes représentant les consommateurs qui, nous l'espérons, joindront nos efforts.

Nous tenons à souligner que le caucus du Bloc Québécois s'est montré très intéressé à faire avancer ces enjeux qui pénalisent à la fois détaillants et consommateurs. Ces députés espèrent faire la lumière sur les frais et les cartes qui pullulent à la grandeur du pays.

Le comité sénatorial des finances a commencé ses travaux sur le sujet à la fin mars, et nous espérons toujours y être convoqué, tout comme



aux audiences également prévues aux communes.

Votre collaboration est précieuse, puisque nous avons besoin de données mises à jour, et c'est pourquoi nous vous demandons de bien vouloir répondre en grand nombre au dernier sondage qui vous a été acheminé. Plus nous disposerons de données fiables sur la réalité des différents types de commerces de détail alimentaires et mieux nous pourrions faire avancer vos intérêts.

Pour plus d'information sur ce dossier, consultez notre site Internet à l'adresse www.adaq.qc.ca, ou n'hésitez pas à nous contacter à la permanence de l'A.D.A. au 514 982-0104, ou sans frais au 1 800 363-3923.



Produits alimentaires

Attention aux produits périmés

Nous connaissons votre engagement à garantir l'innocuité des produits que vous mettez en marché. Par contre, la seconde intervention en seulement quelques mois de l'émission *J.E.* sur la présence d'aliments périmés en tablette nous oblige à porter une attention marquée à cet aspect que l'on tient peut-être un peu pour acquis.

Plusieurs raisons peuvent expliquer cette situation, mais loin de nous l'idée de nous défilier de notre responsabilité de détaillant en alimentation. Il est en effet important de s'efforcer à préserver la confiance de notre clientèle, et cela passe notamment par la garantie de fraîcheur des aliments, même ceux qui ont une rotation plus lente en tablette.

Nous vous invitons à rester vigilants.



Consigne

Les municipalités militent pour l'extension de la consigne

Les associations représentant les intérêts des municipalités ont commencé une offensive ayant pour but de consigner de nouveaux contenants (bouteilles d'eau, bouteilles de vin, pots de verre, tétra packs, etc.) actuellement destinés à la collecte sélective. Où entendent-ils envoyer ces nouveaux contenants ? Dans les commerces d'alimentation, bien sûr.

Ce n'est pas la première fois qu'une telle idée est avancée, mais elle tranche néanmoins avec les recommandations de la Commission des transports et de l'environnement (CTE), qui proposait plutôt de transférer graduellement les contenants à remplissage unique consignés dans la collecte sélective.



Plusieurs groupes agitent le spectre d'une possible diminution du taux de récupération des contenants si on en retirait la consigne. Ils constatent comme nous que le taux de retour des produits consignés décline, alors dans leur optique, il est urgent d'augmenter le montant de la consigne et d'en consigner de nouveaux. Il y a pourtant une limite à cette logique : jusqu'à quel niveau peut-on raisonnablement augmenter la consigne, et

quel nombre de produits est-il possible d'envoyer chez l'épicier ?

La consigne a un coût que nous tentons tant bien que mal de quantifier à l'aide d'un sondage que nous vous avons demandé de remplir. Combien davantage nous coûterait la collecte de nouveaux produits consignés dans les points de vente ? D'un point de vue plus large, que représenterait le manque à gagner de la valeur des matières perdues dans les centres de tri et en cotisation au financement de la collecte sélective ?

La ministre Beauchamp devra trancher avec sa nouvelle politique de gestion des matières résiduelles. Nous espérons que les résultats du récent sondage sur les coûts de la consigne auront autant d'impact que devant les membres de la CTE.

Contrebande du tabac

Il est temps d'étendre la portée de VITAL !

Il y a maintenant près d'un an, le projet pilote VITAL (vente illicite de tabac à Laval) était lancé. Après six mois d'opération, on disait les résultats prometteurs, et l'escouade s'attendait à une accélération du nombre de saisies.

Récemment, dans tous nos échanges avec les gens impliqués dans le projet, que ce soit à la police de Laval, au ministère comme au Cabinet du ministère de la Santé et des Services sociaux, on se dit satisfait des résultats. Dans ces circonstances, nous croyons, comme nous l'avons réclamé lors de la plus récente campagne provinciale, qu'il faut étendre le programme à l'échelle de la province et mettre un terme à l'impunité de tous ces gens qui s'enrichissent illégalement.

Rappelons que le 12 mars dernier, une importante opération policière a été menée en Montérégie et dans la région de Québec. Les policiers ont arrêté 22 personnes suspectées de possession ou de vente illégale de produits du tabac et de trafic de stupéfiants. La GRC a déclaré avoir voulu transmettre un message clair à la population, indiquant que les personnes qui achètent



des cigarettes de contrebande contribuaient à financer les activités du crime organisé.

Bien que nous saluons cette intervention, nous croyons qu'il faut plus d'interventions et de sensibilisation auprès de la population qui, malheureusement, ne semble pas réaliser qu'elle finance des activités qu'elle est loin de cautionner. À notre connaissance, VITAL demeure le seul modèle qui s'intéresse à la possession simple de cigarettes de contrebande. M. Charest, M. Bolduc, il est temps de passer de la parole aux actes.

Alcomalts

Projet de règlement sur les alcomalts Ceci n'est peut-être plus une bière ?

On l'attendait depuis un moment, mais le Projet de règlement sur les boissons alcooliques composées de bière vient d'être publié. Céder la plume du législateur aux distillateurs n'aurait pas pu donner un document plus défavorable aux brasseurs et micro-brasseurs qui écoulent leurs produits dans le réseau des épiceries.

Répétant l'erreur du gouvernement fédéral, le seuil maximal d'alcool pouvant se retrouver dans une bière est fixé au niveau arbitraire de 11,9 %, alors que l'on peut facilement obtenir des taux supérieurs uniquement par la fermentation. Notre réseau est donc une fois de plus délibérément dépouillé au profit de celui de la SAQ, qui seule peut offrir des spiritueux (qui englobent maintenant tous les alcools de plus de 11,9 % d'alcool par volume, indépendamment de leur nature).

Le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) a expliqué sa décision dans les médias, se disant

« réjoui d'éloigner ainsi les boissons à forte teneur en alcool des yeux et des mains des mineurs, bien que la loi leur interdise d'en acheter de toute façon ». Dans la foulée des ratés du processus de « cartage » de la SAQ, rapportés cet automne, il est permis de douter de la validité de cet argument, mais il y a plus inquiétant : alors que le fédéral n'intervenait qu'à des fins fiscales, par ce projet de règlement, Québec vient modifier le processus de mise en marché de l'alcool au Québec.

Qui plus est, la démarche de révision réglementaire entourant le commerce de l'alcool, semble-t-il étudie depuis des années, vient encore une fois de se perdre dans les dédales d'un loi inutile qui dépasse largement le cadre de l'objectif recherché.



Le MDEIE entendait « donner la bonne information au consommateur » en éliminant les références à un nom de spiritueux dans les alcomalts disponibles en épicerie. Pourtant, il aurait très bien pu le faire bien plus simplement, soit en se limitant à l'interdiction de telles références sur l'étiquetage.

Le projet de règlement risque également d'amalgamer plusieurs vraies bières dans la catégorie « mélange à la bière » ; en conséquence, la nature des produits, l'étiquetage et l'emballage de tous les « mélanges à la bière » devraient maintenant être attestés par la SAQ avant d'être mis en marché.

Le gouvernement semble dire aux brasseries et micro-brasseries québécoises : « Laissez donc tomber les innovations de vos produits, on va vous dire ce qui est bon pour vos entreprises ! » Espérons seulement que quelqu'un se réveille au gouvernement d'ici la fin de la période de 45 jours de consultation.

Aliments du Québec

Étude de l'Université de Sherbrooke

Aliments du Québec : les consommateurs joignent-ils le geste à la parole ?

Depuis plusieurs années, des sondages indiquent que les consommateurs sont disposés à payer plus cher ou à favoriser l'achat d'aliments provenant de leur région. Pourtant, jusqu'à tout récemment, des organismes tels le Conseil de promotion de l'agroalimentaire québécois n'étaient pas en mesure de démontrer la valeur de leurs marques de provenance Aliments du Québec et Aliments préparés au Québec dans des situations d'achat réelles.

C'est dans cet esprit qu'une étude a été réalisée par Madame Francine Rodier dans le cadre de sa thèse de doctorat, sous la supervision du professeur François Coderre, titulaire de la Chaire Bombardier de gestion de la marque de l'Université de Sherbrooke, et de la professeure Caroline Boivin.

Cette recherche consiste en une expérimentation en magasin d'une durée de 39 semaines qui compare les parts de marché de 15 marques cibles et leurs marques concurrentes en l'absence de la marque Aliments du Québec et celles observées en présence de la marque. L'étude a été réalisée dans les quatre commerces de la Famille Lambert, membre de longue date de l'A.D.A., tous situés en Montérégie.

Les résultats qui en découlent confirment que la part de marché d'un produit est plus grande lorsqu'il arbore la marque Aliments du Québec, et cet impact est important. En moyenne, pour l'ensemble des catégories de produits analysées, lorsqu'un produit est identifié avec la marque Aliments du Québec, sa part de marché est de 2,8 points de pourcentage plus élevée que lorsque ce même produit n'est pas identifié par le logo de provenance.

De plus, on constate que tous les types de produits semblent bénéficier de la présence de la marque Aliments du Québec, peu importe leur niveau de différenciation et la force de leur marque.

Bien que cette étude comporte certaines limites quant à sa durée et au nombre de marques de provenance utilisées, ces résultats confirment que les consommateurs sont effectivement disposés à favoriser l'achat de produits identifiés Aliments du Québec.

L'A.D.A. est emballée par les résultats de cette étude et tient à féliciter Madame Francine Rodier, les gens de la Chaire Bombardier de l'Université de Sherbrooke et le personnel d'Aliments du Québec pour leur travail acharné, sans oublier la Famille Lambert, qui s'est dévouée et qui a rendu possible cette étude terrain loin d'être simple.

Nous espérons maintenant que nous n'aurons plus sans cesse à devoir justifier les mérites de l'identification Aliments du Québec et qu'un plus grand nombre d'entreprises d'ici emboîteront le pas au bénéfice de l'économie d'ici.





VÉRIFIEZ POUR PROTÉGER

Commandez
votre trousse GRATUITE
de prévention de la fraude
dès maintenant.



☐ Éléments de sécurité

 BANQUE DU CANADA
BANK OF CANADA

www.banqueducanada.ca/fr/billets
1 888 513-8212
education@banqueducanada.ca



La solution miracle à vos problèmes d'assurances collectives 1-877-315-8172

Parce que vous avez sans doute autre chose à faire que de vous préoccuper de vos assurances collectives, confiez-en la gestion à des professionnels. Assurances Séguin Services Financiers s'en occupe!

Notre équipe offre une solution différente en matière d'assurances collectives.
Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter.



CABINET DE SERVICES FINANCIERS



ASSURANCES SÉGUIN SERVICES FINANCIERS
5125 Du Trianon, bureau 308
Montréal (Québec) H1M 2S5

Karl-Érik Séguin
Michel Séguin
Tél. : 514-315-8172
Téléc. : 514-353-3288
Sans frais : 1-877-315-8172
Courriel : keseguina@assurancesseguin.com

Site internet A.D.A. www.adaq.qc.ca

**Le seul site qui s'adresse
directement à tous les
détaillants en alimentation
du Québec!**

Efficace, sécuritaire et confidentiel !
Inscrivez-vous en ligne pour
le tournoi de golf 2009



www.adaq.qc.ca :
Une source d'informations :

- Nouvelles d'actualité
- Statistiques de l'industrie
- Liens de partenaires
- Lois et règlements
- Suivi des dossiers
- Activités à venir

**Avis aux membres, si vous n'avez pas encore été
contacté pour obtenir votre code d'accès membre,
téléphonez-nous sans tarder au 514-982-0104 ou
1-800-363-3923 www.adaq.qc.ca**

Pour que leur **PREMIER EMPLOI** ne soit pas le dernier...

Au Québec, chaque année, près de 20 000 jeunes de 24 ans ou moins se blessent au travail. Nombre d'entre eux en gardent des séquelles graves et d'autres perdent la vie : **presque chaque mois, un jeune meurt au travail.**

Plusieurs facteurs expliquent ces accidents, mais il ne fait aucun doute que le manque d'information, de formation et de supervision constitue une raison importante.

Vous embauchez des jeunes travailleurs ?

La CSST vous offre **GRATUITEMENT** les services de son **ESCOUADE JEUNESSE** pour organiser une activité de sensibilisation qui vise à renforcer vos efforts en matière de prévention des accidents du travail. Rien de mieux que de faire appel à des jeunes pour parler à d'autres jeunes.

Accueillir et former les jeunes, c'est payant !

Pendant la période estivale, des milliers de jeunes entrent sur le marché du travail. Prendre le temps de leur donner toute l'information nécessaire pour accomplir leurs tâches de façon efficace et sécuritaire dès leur premier jour de travail est essentiel. En plus de prévenir les accidents, d'éviter des coûts inutiles et du temps perdu dans votre entreprise, cela vous permet d'avoir une main-d'œuvre efficace et productive plus rapidement.

L'Escouade Jeunesse

Faire appel à des jeunes pour parler à d'autres jeunes

- À qui ?** À des groupes d'une dizaine de travailleurs de 24 ans ou moins.
- De quoi ?** Des statistiques sur les accidents du travail chez les jeunes, des risques liés au travail et des mesures de prévention, des rôles et des responsabilités des travailleurs et des employeurs.
- Comment ?** Grâce à une présentation interactive de 30 minutes faite par deux membres de l'Escouade.
- Quand ?** De la mi-mai au début d'août.
- Où ?** Dans votre milieu de travail, dans la plupart des régions du Québec.



Pour joindre la CSST, un seul numéro : **1 866 302-CSST (2778)**
Visiter notre site Web : **www.jeunesautravail.com**

CSST La prévention,
j'y travaille!



**MIEUX
CONSOMMER**

POUR MIEUX PERFORMER



**RÉDUIRE LES COÛTS D'EXPLOITATION
DE MON BÂTIMENT TOUT EN PROFITANT
D'UN APPUI FINANCIER, C'EST PLUS
QU'UNE BONNE AFFAIRE.**

**Mille et une mesures d'efficacité énergétique.
Mille et une solutions d'affaires.**

Pour vous aider à réaliser des économies d'énergie, Hydro-Québec vous offre des appuis financiers visant l'optimisation des performances énergétiques de votre entreprise, notamment en ce qui concerne :

- **l'éclairage ;**
- **le chauffage ;**
- **la climatisation ;**
- **l'isolation.**

Programme Appui aux initiatives –
Optimisation énergétique des bâtiments
www.hydroquebec.com/affaires

UN CHOIX D'AFFAIRES RENTABLE ET RESPONSABLE.



Le CCIA investit dans la main-d'œuvre de l'alimentation canadienne

Durant les deux prochaines années, le CCIA créera une plateforme de cyberformation, un répertoire de ressource équitable et un nouveau site Web pour améliorer les pratiques en matière de formation et favoriser l'embauche et la conservation des groupes d'emploi équitable (autochtones, nouveaux immigrants et personnes atteintes d'invalidité) et sous-représentés (travailleurs d'âge mûr et femmes dans la direction) au sein de l'industrie de l'alimentation au détail/en gros.

« Rendre le secteur de l'alimentation plus attrayant vis-à-vis des bassins de main-d'œuvre non traditionnels favorise la multiplication des possibilités de contrer la pénurie actuelle de travailleurs, tout en offrant aux petites et moyennes entreprises une plateforme de cyberformation efficace, accessible et abordable », signale Cheryl Paradowski, directrice générale du CCIA.

La plateforme de cyberformation proposera un véhicule de formation en ligne autant en milieu de travail qu'à domicile, et créera du même coup des programmes nationaux en matière de pratiques de travail sécuritaires et de manutention sécuritaire des aliments, qui ciblent précisément l'industrie de l'alimentation au détail/en gros.

« La plateforme de cyberformation est une façon économiquement avantageuse d'offrir en temps opportun à une population active dispersée sur l'ensemble du territoire une formation à toute heure du jour, sept jours sur sept, ajoute Cheryl Paradowski. En principe, aucun employé ne devrait se mettre à la tâche sans avoir participé à ces programmes, mais dans la réalité du milieu de travail de notre secteur, la planification de la formation en classe ou même de l'entraînement d'individu à individu est un constant combat, que nous pourrions cependant remporter en grande partie grâce à ces outils. »

Patrick Armstrong, superviseur de la formation aux ressources humaines de la vente au détail chez Coop Atlantique, abonde dans le même sens que madame Paradowski quant à l'évaluation des avantages du système pour l'industrie. « L'un des plus grands enjeux actuels relativement à la santé et la sécurité au travail dans notre industrie concerne la cohérence et l'étendue de la formation offerte aux employés et gestionnaires en place ou débutants. Il y a une grande incohérence (ou fossé) généralisée au niveau des solutions à ces problèmes, et c'est la

raison pour laquelle notre industrie a tellement besoin de cette initiative si bien venue de cyberformation. »

« En plus de voir leurs dépenses de formation diminuer, les exploitants pourront mieux offrir à leurs employés un type de formation plus susceptible de plaire à une main-d'œuvre technologiquement connaissante et attirée par le perfectionnement personnel, identifiant ainsi notre secteur en tant qu'environnement de carrière avant-gardiste et emballant » ajoute madame Paradowski.

Afin de mieux préparer le secteur en vue de la constante diminution de sa source démographique traditionnelle, les 16 à 24 ans, représentant actuellement 42 % de la population active totale, le CCIA créera un répertoire des ressources et un site Web qui aideront les employeurs de l'industrie de l'alimentation au détail/en gros à recruter à même des sources de main-d'œuvre non traditionnelles.

Le répertoire deviendra disponible en ligne et sans frais pour l'utilisateur d'ici la fin de l'été 2009 et permettra aux employeurs de s'allier à des organismes au service de groupes d'équité et de représentativité en matière d'emploi en vue de la création de stratégies dynamiques d'intégration de la population active. Le CCIA utilisera également ces outils dans une démarche proactive visant à ouvrir notre secteur à ces organismes et faire valoir les occasions que nous mettons à la portée de leurs clients.

Le répertoire prévoira des critères de recherche selon la langue de prestation, les services fournis et les programmes de financement offerts aux employeurs. Il permettra également aux utilisateurs de rechercher suivant un territoire ou une région cible, et offrira des données sur les particularités régionales et les caractéristiques des modèles de partenariat efficace. Le nouveau site Web appliquera les plus récentes technologies, telles que caractéristiques d'accessibilité pour les personnes souffrant de déficiences, ainsi que profils médiatiques sociaux, blogues, liens aux services et au soutien aux régions et séquences vidéo. Il offrira également aux employeurs un babillard gratuit d'affichage de postes ouverts ainsi que des liens vers d'autres portails d'emploi, et proposera une multitude de renseignements sur l'attraction, le recrutement et la conservation d'employés.

Pour en savoir plus sur celle-ci et d'autres initiatives du Conseil canadien de l'industrie de l'alimentation (CCIA), visitez le www.cfic-ccia.ca.



La poursuite au civil... **Ça va faire le niaisage!**

La situation économique actuelle fait en sorte que les clients font attention à leurs dépenses...ouais ouais... on arrête pas de se faire casser les oreilles par les médias à ce sujet, assez qu'on pourrait même venir à se demander si les médias ne sont pas un peu responsables de ce ralentissement, à force de crier au loup!

Par contre, une chose est sûre, si cela continue de la sorte, il faudra, nous aussi en tant que propriétaire et gestionnaire de commerces prendre le taureau par les cornes. J'aimerais vous entretenir de la poursuite au civil, un moyen efficace de récupérer les dépenses encourues lors de vols.

Dans un contexte économique où les gens perdent leurs emplois, se tournent vers votre commerce pour combler leur manque à gagner, devrions-nous tout simplement parer aux coups et vols à venir sans broncher? ... Et pourquoi ne pas obtenir, vous aussi, les dédommagements mérités lors de vol? Pourquoi seriez-vous le seul à payer lorsqu'une personne vous vol?

Vous payez:

- La perte due au vol
- Le temps de l'employé alors même qu'il était en train de vous voler
- Le temps du gestionnaire qu'il doit investir à «prouver» le vol (rapport de caisse, inventaire, visionnement et archivage vidéo...)
- Le temps des enquêteurs en prévention des pertes lors de l'interrogatoire

Et ça continue...

Il existe un programme de poursuite au civil qui a longtemps fait ses preuves sur le marché.

Plusieurs firmes d'avocat prennent des dossiers de recouvrement civil lors de vol, que ce soit interne ou à l'étalage. Ainsi, un vol n'est plus simplement puni par un congédiement ou une plainte à la police, mais bien par une poursuite

civile pour recouvrer le montant de la perte, le temps investi par le gestionnaire, le temps des enquêteurs ainsi qu'un montant punitif. Avec le système judiciaire engorgé, il arrive trop souvent que les vols de moins de 5000.00\$ passent impunis, entre autres, si cela représente la première offense criminelle pour le voleur, c'est le programme de déjudiciarisation.

Selon Me Xavier Cormier, avocat criminaliste, *La déjudiciarisation*, aussi appelée traitement non judiciaire, est une orientation politique ou administrative qui vise à éviter le recours aux tribunaux, à la police et au système pénitentiaire dans la mesure du possible.

Lorsqu'un individu est accusé d'une infraction de gravité relativement moindre, il est possible que l'avocat de la poursuite favorise le traitement non judiciaire de l'infraction. Il ne prendra cette décision que s'il y a assez de preuve pour prouver l'infraction. L'individu bénéficiant du programme de déjudiciarisation n'aura pas à répondre des accusations devant les tribunaux.' Selon LesAvocats Pro @ 2009-01-30 - 09:07:36

Certains avocat, tel que Me Serge Amar de la firme Langlois, Kronström, Desjardins prend ce genre de dossier en main et offre des plans adaptés aux besoins des clients. Ainsi plusieurs commerces ont déjà recours à ce genre de processus pour chacun de leur vol à l'étalage et même pour les vols provenant de l'interne. Fait important à noter, les avocats qui offrent ce genre de programmes ne devraient pas vous charger de frais si la poursuite ne donne rien. Ainsi, si l'avocat récupère, il se prendra un pourcentage sur le montant récupéré, sinon rien ne devrait vous être collecté. Il n'y a donc, pour une fois, aucun risque à l'essayer!

Je ne crois pas que ceci est la réponse miracle à tous les problèmes de vols, il faut comprendre que la base de la prévention est l'éducation et la vérification, la poursuite au civil représente plutôt un baume au cœur pour le propriétaire qui s'est fait avoir malgré tout ses efforts de prévention.

Pour plus d'information, nous vous invitons à communiquer avec nous au 1-800-842-1911 ou info@vcsinvestigation.com





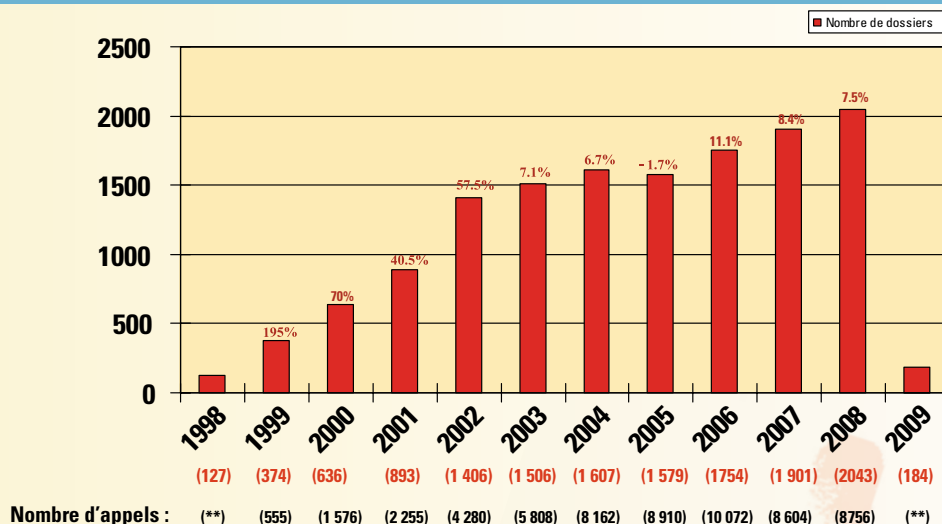
Info-Crime Québec est un organisme à but non lucratif composé de citoyens et citoyennes bénévoles dont les objectifs sont d'éveiller la conscience sociale des citoyens, sensibiliser les citoyens à leurs responsabilités civiques et aider les policiers dans leurs efforts pour protéger la société contre le crime.

Quelques moyens d'action utilisés pour l'atteinte de nos objectifs sont :

- Instaurer un partenariat entre la communauté, les médias et les services policiers;
- Recueillir les informations communiquées par le public;
- Diffuser dans les médias des crimes non résolus;
- Transmettre ces informations aux services policiers.

Voici un aperçu de la progression d'Info-Crime Québec au cours des 10 dernières années :

Statistiques des dossiers



** Les chiffres ne sont pas disponibles pour ces années.

Affilié à **Crime Stoppers**

Nous sommes particulièrement fiers de deux activités qui font partie de notre programme de prévention auprès des aînés et des jeunes.

Depuis plusieurs années, nous avons présenté la pièce de théâtre « Réveille-toi Arthur » auprès des aînés dans le but de les informer des différentes formes de violence qui les guettent et ainsi les inciter à renoncer à ces formes de violence, que ce soit verbale, psychologique et même physique. Cette pièce illustre aussi les divers moyens utilisés pour les intimider et les mets en garde contre la fraude.

Pour les jeunes, nous avons un outil très efficace qui fut développé par les étudiants en techniques policières du CÉGEP de Sherbrooke intitulé « Unité sans Violence ». Ce programme s'adresse aux élèves du deuxième cycle du primaire et a pour objectif d'outiller les jeunes à ne pas tolérer le taxage, l'intimidation, le

racisme ainsi que la violence physique et psychologique. À ce jour, plusieurs écoles ont bénéficié de ce programme.

Le 20 mars dernier avait lieu le lancement de la première revue Info-Crime Québec, dont nous sommes très fiers.

Pour plus d'information, veuillez consulter notre site web au www.infocrime.org.

Info-Crime Québec est fier d'être partenaire avec l'A.D.A.



Normand Savoie

Normand Savoie, Président
Info-Crime Québec

PROGRAMME NATIONAL DE BOURSES 2009

CANADIAN FEDERATION OF INDEPENDENT GROCERS • FÉDÉRATION CANADIENNE DES ÉPICIERS INDÉPENDANTS



icité - Ventes - Gestion des catégories -
linaires - Nutrition - Économie - Gestion de
italité - Technologie de l'information -
- Sciences politiques - Relations et affaires p
icité - Ventes - Gestion des catégories -
linaires - Nutrition - Économie - Gestion de
italité - Technologie de l'information -
- Sciences politiques - Relations et affaires p
icité - Ventes - Gestion des catégories -



**IL Y A DES CENTAINES DE
POSSIBILITÉS DE CARRIÈRE
DANS LE DOMAINE DE
L'ALIMENTATION.
AIDEZ LES ÉTUDIANTS
DE VOTRE COMMUNAUTÉ
À LES DÉCOUVRIR!**



linaires - Nutrition - Économie - Gestion de
italité - Technologie de l'information -
- Sciences politiques - Relations et affaires p
icité - Ventes - Gestion des catégories -
linaires - Nutrition - Économie - Gestion de
italité - Technologie de l'information -
- Sciences politiques - Relations et affaires p
icité - Ventes - Gestion des catégories -
linaires - Nutrition - Économie - Gestion de



Encouragez les étudiants de votre communauté à s'inscrire pour
courrir la chance de gagner une des 13 BOURSES DISPONIBLES!
Chaque inscription doit être parrainée par un membre de la FCEI ou de l'A.D.A.
Pour plus d'information ou pour commander des affiches et des formulaires

d'inscription, contactez-nous au

1.800.661.2344, poste 227 ou visitez notre site web au:

WWW.CFIG.CA.

**DATE LIMITE
31 MAI**

Tables de concertation agroalimentaire du Québec

Présentation des TCAQ

Les tables de concertation agroalimentaire du Québec (TCAQ) ont pour mission la coordination des efforts de développement du secteur bioalimentaire régional du Québec.

Les 15 TCAQ sont régies par des conseils d'administration dont les membres proviennent des différents maillons de la filière agroalimentaire régionale et des organismes de développement bioalimentaire oeuvrant sur les plans local et régional.

Les TCAQ ont doté la plupart des régions du Québec d'une planification stratégique régionale pour le développement du secteur bioalimentaire. Ces plans ont permis de stimuler une dynamique concertée pour le développement agroalimentaire régional.



Chaudière-Appalaches

Les shows gourmands de Chaudière-Appalaches

« Encourager les petites entreprises locales est une initiative qui permet de soutenir l'économie régionale. D'autant plus que la demande des clients ne cesse d'augmenter pour les produits agroalimentaires de proximité. » -M. Georges Nadeau, propriétaire Metro O'fridaire de Lac Etchemin

Depuis le premier Show Gourmand organisé sous le thème de la découverte des Couleurs et Saveurs de la Chaudière-Appalaches, 24 entreprises et 7 épiceries ont offert aux consommateurs de nouvelles découvertes gourmandes.

Après deux années, nous sommes à regarder l'impact des Shows Gourmands sur la pénétration des produits régionaux dans les commerces de détail de la Chaudière-Appalaches. Sept entreprises ont fait leurs premières armes avec les épiceries. Toutes apprécient cette initiative de la TACA qui leur permet une ouverture à de nouveaux marchés. Les épiceries aiment le concept du Show Gourmand qui les amène à connaître de nouvelles entreprises pouvant satisfaire leur clientèle. De leur côté, les consommateurs découvrent de nouveaux produits régionaux dans les tablettes.

De tels projets stimulent les affaires locales et contribuent à améliorer l'accès aux marchés pour les petites entreprises de la région. Avec le « Show Gourmand », l'équipe de la TACA souhaite amener les épiceries et les entreprises agroalimentaires à renforcer leurs relations d'affaires.

La saison 2009 des Shows Gourmands débute dès la fin mars !

Pour de plus amples informations :
Jonathan Palardy, Conseiller en développement régional 418-837-9008*241



Voici les noms dans l'ordre habituel : Josie-Anne Dulac : *Boulangerie d'ici*, Michel Droin : *Détour en France*, Jean-Yves Laflamme : *Les Flatteries du Palais*, Georges Nadeau : propriétaire du *Metro Lac-Etchemin*, Yvan Roy : *Jeune bœuf* de la Chaudière-Appalaches, Hélène Guillemette : *Fromagerie du Terroir de Bellechasse*, de St-Vallier et Mélanie Drapeau : *Ferme Linor*.



Détour en France, M. Michel Droin, propriétaire
Les Flatteries du Palais, M. Jean-Yves Laflamme, propriétaire
Fromagerie du Terroir de Bellechasse, de St-Vallier, Hélène Guillemette

Gaspésie

L'épicier, le complice du producteur

Gaspésie Gourmande, en collaboration avec la Table de concertation agrobioalimentaire de la Gaspésie, travaille actuellement sur une importante campagne d'achat local en épicerie, qui se réalisera en plusieurs étapes qui s'étendront sur près d'un an. En effet, c'est depuis l'automne dernier que le dialogue entre Gaspésie Gourmande et les épiceries a été entamé, afin d'améliorer les ventes des produits dans les magasins. Accompagnée par madame Françoise Beaudet, consultante en mise en marché, la démarche vise à professionnaliser les relations d'affaires entre épiceries et producteurs, offrir aux producteurs l'occasion d'être coachés sur certains aspects de la commercialisation, améliorer la promotion sur les lieux de vente en positionnant le logo de Gaspésie Gourmande, réaliser une campagne promotionnelle d'envergure, et mettre en place un système efficace et pratique de suivi, afin d'assurer la continuité des résultats qui seront obtenus.

Plus concrètement, une étape importante a été réalisée dans la semaine du 9 au 13 mars dernier. Des rencontres de travail ont eu lieu entre épiceries et producteurs, pour définir les priorités d'intervention à court terme. L'ensemble de la Gaspésie aura été visitée, soit plus d'une quinzaine d'employés d'épicerie et autant de producteurs. Madame Beaudet est agréablement surprise de l'ouver-



ture des épiceries et de l'aspect innovateur de la démarche :

« C'est la première fois qu'on me demande de réaliser ce type de mandat en animant des rencontres entre producteurs et épiceries. Cela permet déjà l'atteinte de résultats concrets. En effet, l'ouverture et la réception des épiceries est excellente et donc prometteuse pour les étapes subséquentes ! » Les producteurs seront également en coaching tout le printemps, pendant que Gaspésie Gourmande produira des outils tels qu'un bon de commande type, et orchestrera une série de dégustations en magasins dès ce printemps. D'autres étapes sont prévues pour l'été et l'automne 2009.

De gauche à droite :

- Françoise Beaudet, consultante en mise en marché, *En pratique*
- Stephen Merry, gérant, *Coop IGA Bonaventure*
- Johanne Michaud, coordonnatrice, *Table de concertation agrobioalimentaire de la Gaspésie (TCAQ)*
- Donald Roussy, producteur, *Association Gaspésie Bio*
- Pierre Bourdages, producteur/transformateur, *Ferme R. Bourdages et fils*
- Audrey Simard, directrice générale, *Gaspésie Gourmande (GG)*





*Les 400 000 travailleurs et travailleuses
de l'industrie agroalimentaire québécoise
vous remercient de faire confiance à
l'excellence et au savoir-faire des entre-
prises d'ici en favorisant l'achat de
produits alimentaires de chez nous.*

*Les bons produits
du Québec, exigez-les!*



WWW.ALIMENTSDUQUEBEC.COM

ALIMENTS DU QUÉBEC

555, boul. Roland-Therrien, Longueuil (Québec) J4H 4E7
Tél. : 450.679.2244 • Téléc. : 450.463.5221
infos@alimentsduquebec.com

Aliments du Québec est un organisme voué à la promotion des produits agroalimentaires du Québec.