



## Accord entre les dépanneurs et les microbrasseries

2008-06-11 / Nathalie Bussières, Bières et Impressions

Les dépanneurs indépendants qui offrent plus d'espace de marché à Sleeman et à McAuslan pourront obtenir de meilleures allocations. L'entente a été conclue avec l'Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec (AMDEQ) depuis moins de trois mois.

Les dépanneurs indépendants ont souvent de la difficulté à concurrencer les grandes chaînes d'alimentation et les dépanneurs corporatifs sur le prix de la bière. «Les marchands indépendants qui ne sont pas corporatifs trouvent que les bannières comme Labatt et Molson privilégient plus les gros commerçants. Ils vendent au prix minimum. Ils ont une marge de profits de -15%, mais ils ont une bonne visibilité», dit André Chalifour, propriétaire du Dépanneur La Duchesse d'Aiguillon.

Les deux principales compagnies de bières, Molson et Labatt, offrent beaucoup d'allocations aux épicerie et aux dépanneurs corporatifs. Leur offre aux dépanneurs indépendants est donc limitée. «Pendant plusieurs années, les dépanneurs indépendants étaient ceux qui leur vendaient le plus de bières. Avec le temps, Molson et Labatt ont délaissé les petits détaillants. L'AMDEQ a remarqué que les consommateurs sont de plus en plus intéressés par les bières de microbrasseries. Nous croyons que c'est un créneau qui mérite d'être développé dans les dépanneurs. Nous commençons donc à avoir des relations d'affaires avec des microbrasseurs et des brasseurs. Les partenariats permettront aux détaillants d'aller chercher de meilleures allocations, en contrepartie de plus de visibilité pour les petits joueurs», explique Yves Servais de l'AMDEQ.

### Un créneau à développer

Le développement de l'espace accordé aux microbrasseries et aux brasseries est de mise. «Les ventes du tabac sont à la baisse en raison de sa contrebande et de la baisse du tabagisme. Les détaillants doivent donc développer d'autres créneaux pour aller chercher des ventes et fidéliser leur clientèle. Le vin est un créneau. Mais, la bière de microbrasserie est aussi un créneau intéressant. Ce qui est bien avec un tel créneau, c'est que le détaillant vend un produit qui est rentable. C'est que les prix des bières commerciales sont constamment en guerre», affirme M. Servais.

L'entente permet aussi aux plus petits brasseurs de se faire connaître et donc de développer leur marché. D'ailleurs, l'AMDEQ est toujours à la recherche de nouveaux partenaires. Tous les dépanneurs du Québec peuvent bénéficier de l'entente. Sur les 4 500 dépanneurs de la province, près de 300 se sont montrés intéressés.

### L'AMDEQ

Depuis 20 ans, l'AMDEQ informe la plupart des dépanneurs et des épiciers indépendants sur le secteur de l'alimentation. L'association de contacts, de dépannages et de stratégies les aide à mieux gérer leur commerce. L'AMDEQ négocie des ristournes supplémentaires, des rabais ou de meilleurs prix auprès des fournisseurs majeurs de l'alimentation et de fournisseurs de service. Elle représente et défend aussi les intérêts socio-économiques de ses 1 100 membres.

Source : Article Paru dans:  
Bières et Impressions Volume 2 numéro 5  
Juin 2008