



Pas trop la fête à Noël dans les quincailleries

p. 23



Dernier réseautage à Bromont en photos

p. 35 À 54



Impacts des feux et ouragans

p. 56-57

La voix officielle de l'Association québécoise de la quincaillerie et des matériaux de construction

AQMAT

MAGAZINE

VOL 61 N°7 OCTOBRE-NOVEMBRE 2017

ENQUÊTES - ANALYSES - ENTREVUES EXCLUSIVES - ÉVÉNEMENTS - CONSEILS DE GESTION

LA COALITION

POUR L'ÉQUITÉ
FISCALE DES PME

GAGNE p. 10



L'AQMAT SOUTIEN
LES AFFAIRES
INTERNATIONALES
DES MANUFACTURIERS



D'ICI p. 6-7

POUR UN MEILLEUR
ENTRETIEN PRÉVENTIF

DES CONDOS

p. 26-27



L'ÉPARGNE COLLECTIVE:
UN GROS PLUS

POUR
LES

EMPLOYÉS



p. 64-65

« MOT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL:  p. 66

RESPECT SVP AUX MARCHANDS »

Simplement un Meilleur Partenaire

Quand vient le temps de trouver un distributeur qui livrera les produits, les prix et les programmes dont vous avez besoin pour prospérer, Orgill vous facilite la tâche!



“Si vous cherchez un fournisseur qui offre de bons prix et avec qui il est facile de travailler, choisissez Orgill.”

Dany Rivest | Rivest et Fils, Québec | Un client Orgill depuis 2014

C'est facile de traiter avec Orgill

“J'aime travailler avec Orgill parce qu'avec eux tout est plus simple. Ils ont vraiment à cœur de bien faire les choses du premier coup”

Des prix et du service

“Orgill propose de très bons prix. Si vous cherchez un fournisseur qui offre de bons prix et avec qui il est facile de travailler, choisissez Orgill.”

Pas de pression

“Avec Orgill il n'y a pas de pression. Vous achetez ce dont vous avez besoin, quand vous en avez besoin. Ils ont des programmes spéciaux que vous pouvez utiliser quand vous le voulez, et lorsque vous avez besoin d'aide, ils sont toujours là.”

Pour savoir comment Orgill peut vous aider à être plus prospère, appelez Lynn Rousseau.

1-514-609-9676 • lrousseau@orgillsales.com • www.orgill.ca • Orgill Canada 3232 White Oak Road London, ON N6E 1L8



Tournez-vous vers nous maintenant...



- Un pouvoir d'achat national adapté à vos besoins régionaux
- Un programme de fidélité AIR MILES
- Un avantage d'acheter directement des fournisseurs de quincaillerie Spancan
- Un distributeur de quincaillerie ayant la croissance la plus rapide au monde – Orgill Canada
- Une circulaire nationale et des programmes marketing adaptés selon vos besoins régionaux
- Des services de merchandising interne



Profitez d'une totale indépendance avec **TIMBER MART**. Nous fournissons la bannière, vous bâtissez votre notoriété.



18™ et 19™ Marques de commerce de AIR MILES International Trading BV utilisée sous licence par LoyaltyOne, Co. et TIM-BR MARTS Ltd.



Tournez-vous vers nous maintenant.

QUÉBEC
Daniel Rioux
514•237•8697

www.membretimbermart.ca

- 8
CALENDRIER DES ACTIVITÉS
- 10
MOT DE LA DIRECTION
- 12-24
ÉVÉNEMENTS
- 6-7, 26, 27, 30, 31,
56-57, 62
ACTUALITÉ
- 23, 33, 58, 64-65
GESTION
- 60
NOMINATIONS
- 61
NOUVEAUX MEMBRES
- 66
LE DERNIER MOT DU CONSEIL

RÉNO EXPORT

L'événement

pour grandir avec le monde

30 novembre - 1^{er} décembre 2017
Hôtel Vogue, Montréal

renoexport.aqmat.org



LISTE DES ANNONCEURS

Ace	29	Isolofoam	25
AFA Produits forestiers	49, 54	Jeld-Wen.....	17
Bailey	41	MAAX	67
BP Canada	40	Metrie.....	21, 51
CanWel.....	11	Orgill	2
Castle.....	47, 68	Owens Corning	9, 44
CGC	59	Polyform	42
Duchesne et Fils	55	Produits forestiers Beland	50
Garon Distribution	27, 53	Produits de bâtiments Taiga ...	30, 31, 39, 63
Gentek	48	Quality Craft	65
Goodfellow.....	15, 52	RONA/Lowe's	5
Groupe BMR	19, 38	Sika	54
Henkel (Lepage)	45	Soprema, div. Resisto	36
Hiab Québec.....	33	TimberMart.....	3, 35
Home Hardware	43	Vicwest	37
IKO	46		

AQMAT

MAGAZINE

PUBLIÉ 8 FOIS L'AN PAR

AQMAT

Association québécoise de la
quincaillerie et des matériaux
de construction

400, rue Sainte-Hélène
Longueuil (Québec) J4K 3R2

251, avenue Laurier, bureau 900,
Ottawa ON K1P 5J6

Tél.: 450 646-5842 ■ Téléc.: 450 646-6171
aqmat.org ■ information@aqmat.org

ÉDITEUR DÉLÉGUÉ

Richard Darveau
Président de l'AQMAT et chef de la direction
■ rdarveau@aqmat.org

RÉDACTION EN CHEF

Pierre Perreault ■ pperreault@aqmat.org

VENTES PUBLICITAIRES

Charles David Thomassin
Tél.: 514 961-5986 ■ cthomassin@aqmat.org

INFOGRAPHIE ET MONTAGE

Duo Énergie Graphique

PRÉPRESSE ET IMPRESSION

Solisco

PRÉPARATION POSTALE

Groupe TAQ

ABONNEMENT

Forfait annuel disponible à 250\$ pour recevoir le magazine, l'infolettre quotidienne, les catalogues Nouveautés printanières et automales. Rens.: information@aqmat.org

LISTE D'ABONNÉS

Il est possible que notre liste d'abonnés soit communiquée à certaines compagnies dont les services ou produits sont susceptibles d'intéresser nos lecteurs. Pour que votre nom n'y figure pas, veuillez nous aviser.

Droits réservés: Toute reproduction des textes, illustrations ou photographies est interdite sans l'approbation formelle écrite de l'éditeur. Dépôt légal: Bibliothèque et Archives Canada.

Cette publication est imprimée sur du papier certifié FSC® provenant de forêts responsables et en suivant les principes du Forest Stewardship Council®.



JE BÂTIS — SUR DU — SOLIDE

Sylvie Turcotte, Val-d'Or, Malartic et Amos
Marchand RONA depuis plus de 20 ans

« La notoriété de RONA existe depuis toujours, c'est une personnalité forte qui s'est forgée à travers les années. Être RONA est un privilège. C'est une bannière très reconnue, qui s'adapte extrêmement rapidement et elle a su traverser le temps comme peu de bannières ont su le faire. »

POUR FAIRE PARTIE DE QUELQUE CHOSE DE PLUS GRAND, CONTACTEZ :

Styve Legault
Directeur régional des opérations – Québec
Ventes et services aux marchands affiliés RONA
514-206-1778
styve.legault@rona.ca

RONA

RONA

DÉVELOPPEMENT DES MANUFACTURIERS HORS QUÉBEC: LE SOUTIEN DE L'AQMAT SE PRÉCISE

La direction de l'AQMAT affine le contenu de son programme d'accompagnement sur les marchés hors Québec. Alors, manufacturiers qui opèrent une usine au Québec, soyez tout ouïe, car les places sont limitées.

D'abord, il y aura Réno Export – L'événement pour grandir avec le monde, les 30 novembre et 1^{er} décembre à l'Hôtel Vogue à Montréal, présenté en étroite collaboration avec le ministère de l'Économie, des Sciences et de l'Innovation ainsi que le Conseil canadien du commerce de détail.

Experts géographiques, ateliers-conseils sur les points névralgiques d'une démarche d'exportation, panel sur le complexe marché des États-Unis, potentiel de l'Europe avec la signature du nouveau traité de libre-échange sont au menu notamment, avec un moment fort, le cocktail VIP du jeudi soir où les manufacturiers, dirigeants des bannières et marchands majeurs seront invités à rencontrer la vice-première ministre du Québec et des personnalités de l'étranger invitées pour l'occasion.

La tenue de l'événement a été provoquée par le mouvement irréversible de concentration de la clientèle auquel les manufacturiers assistent, notamment l'achat de RONA par Lowe's, lequel avait suivi par l'acquisition par RONA de ses grandes surfaces franchisées et des magasins Marcil, sans oublier les fusions à répétition au sein de La Coop fédérée depuis qu'elle a acheté BMR.

■ Lunch-conférence vedette

L'un des clous de l'événement Réno Export sera la conférence du vendredi midi 1^{er} décembre. L'unique John Parisella commentera la fébrilité actuelle dans les relations entre le Québec, le Canada et les États-Unis. John Parisella est professeur associé au département de science politique de l'Université de Montréal et professeur invité (Fellow) au Centre d'études et de recherches internationales (CÉRIUM). Il est l'auteur de plusieurs publications, conférencier auprès de plusieurs tribunes, co-auteur du livre *Election: Made in USA* publié en 2004 et réédité en 2008, et auteur du livre *La politique dans la peau*, publié en 2015, retraçant ses années aux cabinets de Claude Ryan, Robert Bourassa, Daniel Johnson et Jean Charest. Il agit à titre d'analyste politique auprès de plusieurs médias à travers le pays et il est analyste politique pour la politique américaine à Radio-Canada. De 2009 à 2012, il a été Délégué général du Québec à New York – Washington. John Parisella a été nommé officier de l'Ordre national du Québec en 2016 et est désormais membre de l'Ordre du Canada depuis janvier 2017.

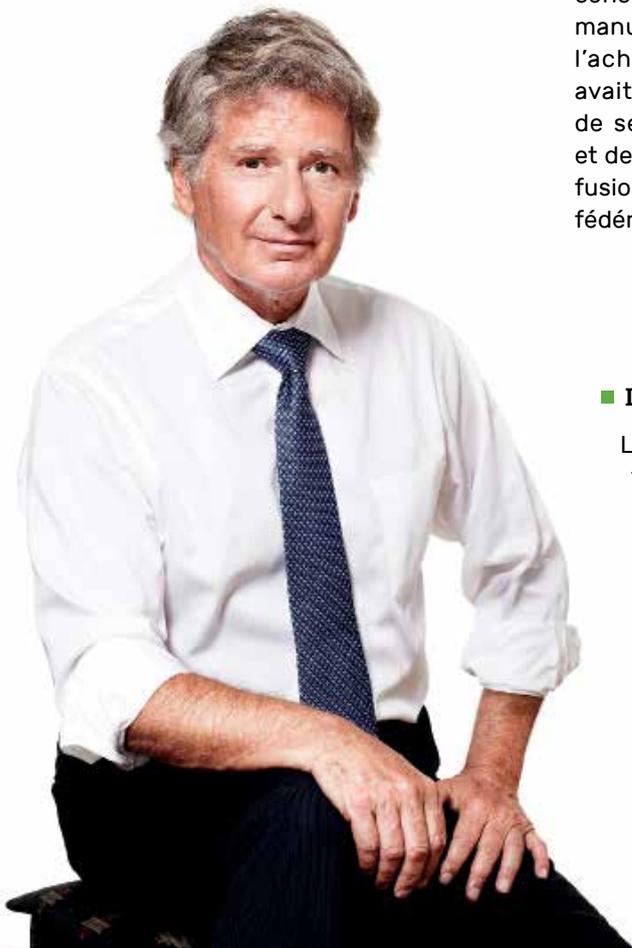
RÉNO EXPORT L'événement

pour grandir avec le monde

■ On s'inscrit à l'événement en ligne sur renoexport.aqmat.org. Des tarifs sont prévus pour les fabricants oeuvrant au Québec ou à l'extérieur ainsi que pour les directions de bannières, les marchands et les observateurs.

L'obligation pour tout fabricant de croître passe donc en partie par la diversification de ses marchés hors Québec.

Des opérations tête-à-tête avec des acheteurs de groupements étrangers, participation à des foires internationales sous forme de pavillons et service de veille concurrentielle dans notre secteur d'activité seront annoncés au fur et à mesure de leur mise en place.



MISSION COMMERCIALE AUPRÈS DU MARCHÉ

DES PROFESSIONNELS AMÉRICAINS

Export Québec, en partenariat avec la Délégation du Québec à Chicago et Atlanta, le Bureau de promotion des produits du bois du Québec (QWEB) ainsi que l'AQMAT organise une mission commerciale à l'occasion du salon *NAHB International Builders Show (IBS)* à Orlando, Floride, du 9 au 11 janvier 2018.

IBS est le plus important événement de la construction résidentielle aux États-Unis. Ce salon, de portée internationale, rassemble annuellement plus de 45 000 visiteurs professionnels du secteur et 15 000 exposants présents sur les quelque 1300 kiosques sur le plancher. Le rendez-vous est particulièrement pertinent pour les entreprises du Québec offrant des gammes de produits destinés aux experts, aux professionnels

de la construction résidentielle ou aux bricoleurs avertis.

Le gouvernement et ses partenaires ont réservé un emplacement clé en forme d'îlot dans le salon situé dans le Hall Ouest.

Deux forfaits d'exposition sont offerts aux prix de 4 000 \$ ou 5 000 \$, enrichis d'un programme économique développé conjointement par les délégations du Québec à Atlanta et Chicago de même qu'avec le gouvernement fédéral.

Chaque participant comme exposant dans l'Espace Québec ou simple visiteur recevra une visibilité dans un répertoire et un service d'accompagnement par un conseiller et un attaché commercial.

2018
IBS™

Le gouvernement du Canada enrichira le programme avec d'autres activités à confirmer.

Les membres de l'AQMAT intéressés communiquent directement avec la conseillère en affaires internationales chez Export Québec:

✉ **genevieve.gabanna-leblanc**
@economie.gouv.qc.ca
☎ 514-499-2199, poste 3177



■ Délégation de visiteurs

Richard Darveau, président et chef de la direction de l'AQMAT, accompagnera les membres désireux non pas d'exposer, mais de visiter le salon afin de bénéficier d'une certaine synergie de groupe. La visite sera ponctuée d'un atelier de formation sur le marché et d'une réception de réseautage organisée par Export Québec.

Les membres intéressés écrivent à **information@aqmat.org**. Les détails leur seront acheminés.

NOVEMBRE

6 au 10 **Batimat, le mondial du bâtiment**
Paris, France
batimat.com

9 et 10 **Salon d'achats Groupe BMR**
Québec
bmr.co

14 et 15 **Hardlines Conference**
Niagara Falls, Ontario
hardlines.ca

29 au 1^{er} déc. **eRetailer Summit**
NOUVELLE DATE
Rosen Shingle Creek
Orlando, FL
eretailersummit.com

30 et 1^{er} déc. **Réno Export, l'événement**
Hôtel Vogue,
Montréal
renoexport.aqmat.org

DÉCEMBRE

25 **NOËL**
Magasins fermés,
jour férié
Congé payé

29 **Lendemain de Noël (Boxing Day)**
Magasins ouverts
De 13 h à 21 h

JANVIER

1 **JOUR DE L'AN**
Magasins fermés,
jour férié
Congé payé

2 **Lendemain du Jour de l'an**
Magasins ouverts

9 au 11 **Pavillon du Québec**
en collaboration avec l'AQMAT
NAHB International Builder Show
Orlando, FL
buildersshow.com/Home

FÉVRIER

16 et 17 **Salon d'achats TimberMart**
Palais des congrès,
Montréal
timbermart.ca

22 au 24 **Salon d'achats du printemps Orgill**
Orlando, FL
ca-fr.orgill.ca

MARS

3 **6^e Gala Reconnaissance de l'AQMAT**
Château Frontenac,
Québec
gala.aqmat.org

HORAIRE du temps des Fêtes pour vos commerces



Chaque année, c'est le retour du questionnement pour nos quincailleries et centres de rénovation : ouvert ou fermé le 25 décembre et le 1^{er} janvier ?

Lundi 25 décembre : Commerces fermés, les clients ne peuvent être admis. Congé, férié et payé.

Mardi 26 décembre : Les commerces peuvent ouvrir à 13 heures jusqu'à 21 heures.

Lundi 1^{er} janvier : Commerces fermés, les clients ne peuvent être admis. Congé, férié et payé.

Mardi 2 janvier : Les commerces peuvent ouvrir aux heures habituelles sans restriction.

Normes du travail : Les salariés qui sont obligés de travailler à l'occasion de l'un de ces jours fériés ont droit à une indemnité ou à un congé compensatoire, au choix de l'employeur. Ce congé doit être pris dans les 3 semaines qui précèdent ou qui suivent le jour férié.

Construction : Les travailleurs sont en vacances du 24 décembre 2017 au 6 janvier 2018 inclusivement

AQMAT : Les bureaux fermeront le 22 décembre pour rouvrir le 8 janvier 2018.



FAITES-LE VOUS-MÊME ET ÉCONOMISEZ JUSQU'À 20 % SUR LES COÛTS DE CHAUFFAGE ET DE CLIMATISATION*

Le **Système d'isolant expansif en fibre de verre soufflé AttiCat®** d'Owens Corning est un système rapide, facile, sécuritaire et fiable pour vous aider à contrôler le confort et la consommation énergétique de votre maison.

- ✓ **Rapide et facile** : Isolez en moins de 2 heures†
- ✓ **Pratiquement aucun affaissement** : Conserve sa valeur R écoénergétique au fil du temps
- ✓ **Pratiquement aucun dégât** : Passe et prend toute son expansion à l'intérieur de l'équipement pour un faible dégagement de poussière

LA PANTHÈRE ROSE™ & © 1964-2017 Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc. Tous droits réservés. La couleur ROSE est une marque déposée de Owens Corning. © 2017 Owens Corning. Tous droits réservés. Les économies pouvant atteindre 20 % sur les coûts de chauffage et de climatisation sont calculées à l'aide du logiciel HOT2000, version 8.7, pour une maison type à deux étages, bâtie en 1972, ayant une superficie de 1149 pi² par étage, dont la valeur R du grenier est passée de R-8 à R-40 dans des conditions climatiques canadiennes. Les économies réelles dépendent du niveau d'isolation original, du climat, de la taille de la maison, des fuites d'air ainsi que des habitudes d'utilisation d'énergie et de vie personnelles. *Temps de soufflage basé sur un grenier ayant une superficie de 100 m²/1000 pi² à RSI 8.8/R-50.



AttiCat®
SYSTÈME D'ISOLANT
EXPANSIF EN FIBRE
DE VERRE SOUFLÉ

1-800-438-7465 ou visitez le site owenscorning.ca

UNE COALITION PATRONALE FORCE LE GOUVERNEMENT

FÉDÉRAL À PROTÉGER L'ÉQUITÉ FISCALE DES ENTREPRENEURS

Nous avons joint les rangs de la «Coalition pour l'équité fiscale envers les PME» (www.equitefiscalepme.ca) afin de marquer notre opposition aux transformations fiscales que le gouvernement du Canada a tenté d'imposer.

Des changements qui nous semblaient nuisibles aux intérêts des créateurs d'emplois et de valeurs que les entrepreneurs représentent dans la société.

C'est l'essentiel du message que j'ai personnellement adressé au ministre des Finances, au nom des membres de l'AQMAT à l'aube de son «Énoncé économique de l'automne».

La pression exercée, concertée, pensée stratégiquement par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et appuyée avec dynamisme par l'AQMAT, et tant d'autres associations représentant légitimement des entreprises a de l'effet.

La guerre n'est pas gagnée, mais le gouvernement libéral bat en retraite sur plusieurs pans de réforme à ce jour.

Pour ma part, dans ma lettre du 24 octobre, j'avais souhaité que soit clairement annoncé le report de toute réforme touchant les entrepreneurs et les PME du pays au profit d'une consultation des milieux intéressés dans un cadre et un échéancier respectueux de toutes les parties.

En effet, les modifications annoncées en juillet seraient venues resserrer certaines politiques fiscales de telle sorte que les professionnels et les propriétaires de PME auraient été moins enclins à investir dans leur entreprise. De ce fait, ils auraient eu plus de difficultés à

épargner en vue de leur retraite et du soutien à leurs proches.

Sans l'intention de manquer de respect au ministre, j'ai affirmé que l'annonce initiale de la réforme tout comme les amendements que le ministre Bill Morneau semblait vouloir apporter en réaction aux médias et à une certaine opposition me semblaient plus improvisés qu'issus d'un examen en profondeur de la politique fiscale canadienne à l'égard des PME.

Je suis allé jusqu'à qualifier les modifications proposées par le gouvernement libéral comme une attaque injuste à la classe moyenne eu égard au fait que nos entrepreneurs sont rarement issus de familles de millionnaires. Ils sont plutôt, avais-je précisé, des travailleurs acharnés, dévoués à leur entreprise, à leurs clients et à leurs employés considérés bien souvent comme des membres de leur propre famille.

Une association d'employeurs, c'est déjà plus pesant que des actions isolées des entreprises. Cette fois, la coalition de plus de 75 associations d'affaires d'un bout à l'autre du pays a un impact comparable à la force des mouvements sociaux quand ils font front commun.



Richard Darveau

Richard Darveau

Président de l'AQMAT et chef de la direction
450 646-5842, poste 225 ■ rdarveau@aqmat.org



CanWel®

PARTENAIRE DE CONFIANCE DE TOUS VOS PROJETS



JamesHardie

La bonne combinaison de couleurs peut transformer vos plans architecturaux en maison classique. Avec leur variété de tons inspirés d'environnements naturels, les produits de la technologie ColorPlus® de James Hardie ne sont pas seulement peints en usine. Ils sont revêtus de couleurs cuites au four qui sont brillantes et intemporelles.

Chez CanWel nous distribuons uniquement des produits de grandes marques



BLAINVILLE

1-800-361-5345

ST-AUGUSTIN

Regardez notre catalogue électronique en visitant www.canwel.com section produits

26

août

Durham-Sud

LA QUINCAILLERIE UNIMAT DEVIENT UN BMR EXPRESS

La quincaillerie Unimat de Durham-Sud a célébré son passage sous l'enseigne BMR Express en compagnie de ses clients et des représentants des médias. L'ambassadeur de BMR, l'homme fort Hugo Girard, était sur place pour rencontrer les gens. «La force de BMR et la confiance que lui portent les consommateurs constituent des avantages concurrentiels dont sauront tirer profit nos membres et nos clients», souligne Bruno Huyghe, directeur des quincailleries à La Coop des Montérégiennes. Fondée en 2013, La Coop des Montérégiennes est une coopérative agricole issue de la fusion de La Coop Excel, La Coop Saint-Damase et La Coop Saint-André d'Acton et se classe parmi les 10 plus importantes du Québec.



17

août

Saint-Jean-sur-Richelieu

SOLENO: NOUVEAU SITE WEB CONÇU POUR LES UTILISATEURS

L'entreprise québécoise vient de lancer une nouvelle plateforme digitale. Le site soleno.com regroupe désormais toutes les unités d'affaires de l'entreprise, soit Soleno Recyclage, Soleno Service et Soleno Textile. L'objectif de la refonte du site web était d'offrir une plateforme performante et ergonomique soutenant la position de «1^{er} développeur de solutions durables pour la maîtrise de l'eau pluviale» soutenue par l'entreprise, où la recherche d'information est facilitée et permet le partage de contenu dynamique.



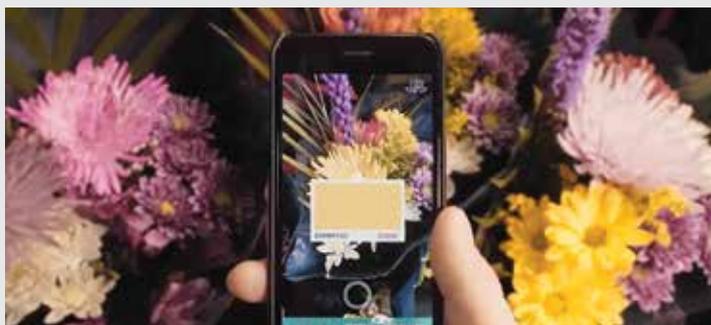
23

août

Boucherville

LIVE SWATCHES: LA TECHNO AU SERVICE DES PEINTURES SICO ET DE RÉNO-DÉPÔT

L'agence Sid Lee et Réno-Dépôt se sont associés pour mettre de l'avant la gamme de couleurs de peinture SICO disponibles en magasin. Pour cette nouvelle initiative, on a créé «Live Swatches», une application qui capture les couleurs de la vie quotidienne et les associe à la base de données de la gamme de peinture SICO, tout ça en temps réel. Elle peut être téléchargée à partir d'App Store.



15

août
Delson

LA VENTE ANNUELLE DE GOODFELLOW TOUJOURS AUSSI POPULAIRE

Le manufacturier spécialisé dans la transformation du bois, Goodfellow, a tenu cet été sa vente annuelle à ses installations de Delson, en Montérégie, alors que plus de 300 personnes (personnel, invités, clients, etc.) s'y sont rendues, incluant un groupe de clients de la région de Québec. Chaque année, Goodfellow qui fêtera ses 120 ans en 2018, attire de nombreux intéressés par cette vente basée sur des prix *Hot Deals*. Pour agrémenter cette journée, on avait invité des camions de rue, une crèmerie mobile, en plus d'offrir plusieurs prix de présence.



12

septembre

Saint-Raymond-de-Portneuf

GROUPE BMR ACCUEILLE LE MAGASIN PAULIN MOISAN AU SEIN DE SON RÉSEAU

L'entreprise familiale est établie à Saint-Raymond dans Portneuf depuis maintenant 55 ans. Ses dirigeants ont pris cette décision après avoir arboré la même enseigne durant les 12 dernières années.

«Groupe BMR est une entreprise qui, en plus d'être solide et 100 % québécoise, est reconnue pour l'importance qu'elle accorde à ses marchands indépendants et la relation de proximité qu'elle entretient avec ces derniers. C'est un vent de renouveau pour toute notre équipe et nous sommes confiants que nous pourrions atteindre de nouveaux sommets avec l'appui de BMR», a mentionné Sophie Moisan, copropriétaire de Paulin Moisan. «C'est une grande marque de confiance

de leur part et nous nous ferons un devoir de les servir avec le professionnalisme et la proximité qui nous distinguent depuis 50 ans», a mentionné Pierre Nolet, vice-président du développement des affaires chez Groupe BMR.



13

septembre

Virginie-Occidentale (É.-U.)

ROXUL REBAPTISÉ ROCKWOOL À PARTIR DE JANVIER

Commercialisée à l'international depuis 80 ans, la marque Rockwool, à partir de 2018, sera également utilisée en Amérique du Nord en lieu et place de Roxul.

Le changement s'appliquera à toutes les unités d'exploitation des activités d'isolation de Roxul – résidentielles, commerciales, toiture, OEM et isolation technique (industrielles, navales et côtières).



La marque sera intégrée à tous les produits de l'entreprise, incluant sa documentation publicitaire traditionnelle et numérique.

6

septembre
Boucherville

GROUPE BMR: UNE SÉRIE WEB POUR SES 50 ANS

Dans le cadre de son 50^e anniversaire, Groupe BMR a lancé une série Web intitulée «À vous, de nous» avec la diffusion d'une première capsule vidéo sur ses plateformes numériques.

Menée par les ambassadeurs de BMR Hugo Girard et Valérie Taillefer, une escouade a été créée et s'est rendue dans trois régions du Québec pour surprendre les clients avec une foule de cadeaux, que ce soit en magasin, sur un chantier de

construction ou encore à domicile. On peut visionner le tout à l'adresse www.bmr.co/fr/a-vous-de-nous-entrepreneurs.



15

septembre
Granby

UN NOUVEAU BMR À GRANBY POUR LA COOP DES MONTÉRÉGIENNES

La Coop des Montérégiennes a fait l'acquisition du centre de rénovation Home Hardware situé rue Saint-Jude à Granby. Suite à cette transaction, la coopérative transférera progressivement les activités de sa quincaillerie Unimat, rue Sainte-Thérèse à Granby, vers son nouveau magasin BMR. Durant la période de transition, La Coop des Montérégiennes continuera de mener ses activités sous les deux enseignes. Pour souligner l'inauguration, La Coop des Montérégiennes invitera la population locale à participer à un grand événement d'ouverture en janvier 2018.



18

septembre
Québec

POLARMADE, FABRICANT DU SNOWPEELER: BOURSIER DE LA VILLE DE QUÉBEC

La Ville de Québec a dévoilé une liste de 12 entreprises – appartenant à divers secteurs d'activité – qui forment la deuxième cohorte du programme d'aide financière municipale Québec, ville entrepreneuriale – deuxième cohorte. L'entreprise Polarmade, qui a créé et commercialise le Snowpeeler, est parmi ce groupe d'entrepreneurs, avec une bourse de 50 000 \$. Son président, Benoit Mercier, explique que ce coup de pouce financier donne l'élan afin de compléter le montage financier auprès d'investisseurs potentiels et faciliter la commercialisation du produit. Le Snowpeeler offre une solution sécuritaire pour déneiger un toit aisément à partir du sol.



■ Les récipiendaires d'une bourse du programme Québec, ville entrepreneuriale – deuxième cohorte avec le maire Régis Labeaume, lors de la conférence de presse.



GOODFELLOW

Sapphire



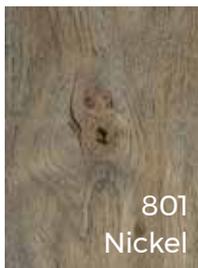
AUCUN FORMALDÉHYDE



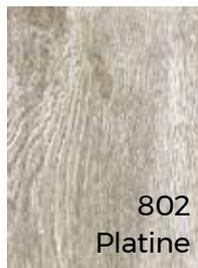
PRODUIT DE COMPOSITE DE PIERRE



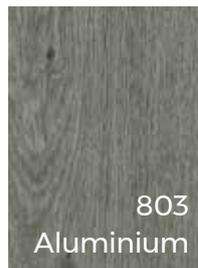
800
Cobalt



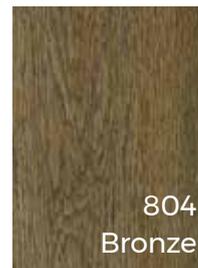
801
Nickel



802
Platine



803
Aluminium



804
Bronze



805
Golden Sand

Plancher de composite de pierre 4mm (0,3mm) x 6 " x 48 "

Plus stable que le vinyle

Fini texturé, résistance élevée aux rayons direct du soleil

Garantie résidentielle de 30 ans

Installation flottante avec système 2G « Drop Lock »

Garantie commerciale de 10 ans

Installer à tous les niveaux, résistant à l'eau*

24 pi.ca. / bte - 55 btes - 1320 pi.ca. / pal

* Peut être installé sur un plancher radiant à l'eau / électrique

21

septembre
Trois-Rivières

BMR PIERRE-NAUD DÉTRUIT PAR UN INCENDIE... RENAÎTRA DE SES CENDRES

En août, on dévoilait les importants travaux de rénovation. Trois semaines plus tard, un incendie détruit totalement le magasin. Dès le 10 octobre, on annonçait la reprise des activités dans un magasin temporaire. L'incendie s'est déclaré vers 3h du matin. Personne n'était à l'intérieur du commerce. Le bâtiment est une perte totale. « Le feu s'est propagé à la grandeur du magasin ça pas été long, ça s'est transformé en boule de feu », a expliqué Philippe Lebel, copropriétaire du commerce, à un journaliste de Radio-Canada.

Les bâtiments d'entrepôt n'ont pas été touchés par les flammes. Les propriétaires ont déjà entrepris de reconstruire le commerce. Voilà maintenant 127 ans que l'entreprise familiale œuvre avec succès en Mauricie, ce qui leur a d'ailleurs valu le prix Patrimoine lors du dernier Gala Reconnaissance AQMAT.



20

septembre
Granby

POLYFORM DIVISION ENVIRONNEMENT EN MODE INNOVATION

Polyform division environnement a lancé sa nouvelle vidéo arborant un concept précis: l'innovation passe par une solution durable. Polyform croit fermement que l'innovation d'un produit passe par une solution durable et un cycle de vie complet. Il ne s'agit pas uniquement de développer le meilleur produit sur le marché, mais d'être conscient de son impact environnemental et de prendre des mesures pour le valoriser à la fin de sa vie utile.

C'est pourquoi Polyform lance une vidéo qui démontre l'importance de poser des gestes quotidiens. Ces actions permettent à l'entreprise granbyenne de recycler des millions de kilogrammes de divers plastiques annuellement.

La vidéo est disponible au :

www.polyform.com/division-environnement



19
septembre
Amqui

UNIMAT D'AMQUI SE CHANGE EN AGRIZONE, CELUI DE CAUSAPCAL DEVIENT UN BMR

Des changements surviennent cet automne dans les commerces de la Coop Matapédienne, dans la Vallée-de-la-Matapédia. « La Coop Matapédienne est la propriété des producteurs agricoles. Sa vocation première est de satisfaire ses membres. Agrizone est agricole, mais un peu plus. Ça touche tout ce qui est saisonnier », précise le président de la Coop, Georges Sirois. Les locaux qui abriteront la nouvelle bannière Agrizone subissent actuellement des travaux visant à rendre les lieux plus fonctionnels.

La transition vers Agrizone à Amqui s'effectuera en même temps que l'arrivée de la bannière BMR à Causapscal. Celle-ci viendra remplacer les couleurs d'Unimat, au commerce de la rue Saint-Jean-Baptiste. La Coop Matapédienne investit environ 200 000 \$ dans ces réaménagements.



JELD-WEN. Ensemble, nous sommes des experts.

Votre magasin n'est pas seulement un endroit qui vend de la quincaillerie et des matériaux de construction : c'est une seconde maison pour les entrepreneurs, les constructeurs, les architectes et les gens qui aiment relever leurs manches pour faire le travail. JELD-WEN est votre fournisseur exclusif de portes et de fenêtres à haut rendement. Notre gamme de produits primés ENERGY STAR® sont conçus pour la performance et fabriqués pour le style. Vos clients peuvent donc profiter du meilleur des deux mondes.



Visitez le site jeld-wen.com
et expérimentez le pouvoir
du partenariat.



22

septembre
Longueuil

MISSION DE LA VENDÉE EN VISITE À L'AQMAT

Au moment même où les portes de l'Europe et vice-versa celles du Canada s'ouvrent afin de faciliter les échanges économiques et commerciaux, le bureau de l'AQMAT a été visité par le leader français des produits d'argile dans le cadre d'une mission au Québec avec une dizaine d'autres opérateurs. La compagnie en question, Argilus, est fabricant d'enduits et de produits écologiques à base de terre, dont un béton d'argile qui, sans être issu du procédé HP2A, alternatif au traditionnel Portland, affiche des performances écologiques et mécaniques tout à fait remarquables. L'AQMAT a récemment ajouté une dimension internationale à ses cordes en raison de l'obligation qu'elle se donne de supporter ses fournisseurs membres dans l'exploration et l'exploitation de marchés hors-Québec.



■ À gauche, Patrick Morin (pas celui de la bannière !), de la Société de développement économique de Drummondville, Thomas Atkinson, responsable export de l'entreprise Argilus basée à La Roche-sur-Yon en France, Richard Darveau, président et chef de la direction de l'AQMAT.

8

septembre
Colorado (É.-U.)

CANWEL ACQUIERT UN PRODUCTEUR DE BOIS TRAITÉ À HAWAÏ

Le groupe CanWel vient de se porter acquéreur du groupe américain Honsador Building Products pour la somme de 80 millions \$US. Cette acquisition est faite en partenariat avec Grey Mountain Partners, une firme d'investissement basée au Colorado. Fondée en 1935, Honsador distribue des matériaux de construction et des équipements électriques. Elle produit aussi du bois traité sous pression à Hawaï, avec 14 établissements à Big Island, Maui, Oahu et Kauai, desservant les marchés résidentiel, commercial et militaire. Par cette transaction, Honsador devient une filiale en propriété exclusive de CanWel et va combiner ses opérations avec celle de la plateforme nord-américaine de CanWel.





PAULIN MOISAN DEVIENT **BMR**



« Bien qu'il s'agisse d'une décision d'affaires importante, le choix s'est imposé de lui-même pour notre famille. Groupe BMR est une entreprise qui, en plus d'être solide et 100 % québécoise, est reconnue pour l'importance qu'elle accorde à ses marchands indépendants et la relation de proximité qu'elle entretient avec ces derniers. C'est un vent de renouveau pour toute notre équipe et nous sommes confiants que nous pourrons atteindre de nouveaux sommets avec l'appui de BMR »

Sophie Moisan,
copropriétaire de Paulin Moisan inc.

Pour rejoindre notre équipe,

contactez Pierre Nolet,
vice-président du développement des affaires chez Groupe BMR.
pnolet@bmr.co | 514 213-9162 | bmr.co

24-26

août
Boston, Mass. (É.-U.)

LE MARCHÉ DES DÉTAILLANTS D'AUTOMNE DE ORGILL TOUJOURS POPULAIRE

Le Marché des détaillants d'automne Orgill a attiré au *Boston Convention and Exhibition Center* des détaillants de partout en Amérique du Nord et d'ailleurs dans le monde.

Ils ont pu visiter les kiosques des fournisseurs de l'industrie de la rénovation domiciliaire, des magasins modèles et assister à des sessions de formation.

«Boston a toujours été un endroit très apprécié pour la tenue de nos événements, et ce Marché des détaillants a connu un succès formidable», a déclaré Ron Beal, président du conseil, président et chef de la direction de Orgill. Parmi les attraits qui attirent la foule au Marché, une vaste gamme de produits pouvant être achetés à rabais. Les participants peuvent profiter de ces réductions pour planifier des promotions spéciales jusqu'à la fin de l'année.

Une autre section populaire est sans contredit celle des nouveaux produits, où des centaines de nouveautés sont exposées. L'une des sections les plus visitées du Marché reste celle des magasins modèles. Cette année, deux magasins modèles entièrement aménagés étaient présentés.

Plusieurs détaillants ont entamé leur visite du Marché en assistant à l'un des nombreux séminaires animés par le Service de valorisation de la marque de Orgill. De nombreux détaillants et manufacturiers du Canada et du Québec assistent chaque année à ce salon d'achats. On y organise même une *Canadian Night* pour permettre aux gens de se réunir et de partager de bons moments ensemble.



METRIE

option



maison de ferme moderne

Des accents rustiques
confèrent une atmosphère
chaleureuse et détendue aux
lieux appréciés pour leur
charme du terroir.

**MOULURES ET PORTES
INTÉRIEURES ASSORTIES**



Les tendances de l'heure, revisitées par les meilleurs designers.

Nous avons décomposé des styles tendance pour comprendre leurs éléments d'inspiration. Ensuite, nous les avons assemblés avec des finitions intérieures Option {M}™ - des moulures et des portes intérieures assorties qui vous permettent de trouver votre choix de design et de donner vie à votre pièce.

POUR EN SAVOIR PLUS NOS STYLES TENDANCE, VISITEZ :

METRIE.COM



24-26

septembre
St. Jacobs (ON)

UN MARCHÉ D'AUTOMNE « FORT ET LIBRE » POUR HOME HARDWARE

Ce sont encore des milliers de marchands, fournisseurs et partenaires d'affaires de tout le pays qui se sont retrouvés au Marché d'automne de Home Hardware.

C'est sous le thème « Fort et Libre » (Strong and Free), un testament pour le 150^e anniversaire du Canada et la fierté de Home Hardware d'être une entreprise canadienne, que s'est déroulé cet événement bi-annuel.

En plus d'une visite de son siège social, les participants ont eu droit à une conférence de l'Athlète canadien Jon Montgomery et à une visite du fabricant de peinture Burford. C'est aussi l'occasion pour les dirigeants de l'entreprise de diffuser auprès des médias leur nouveau plan de marketing et de faire connaître leurs technologies de distribution.

« Le Marché d'automne 2017 reflète notre principale mission de soutenir nos marchands-proprétaires dans la croissance de leurs affaires pour qu'ils puissent fournir un produit de qualité et les services que leur clientèle souhaite obtenir. Nous avons plusieurs événements intéressants cette année au Marché d'automne, incluant le dévoilement de la Couleur de l'année 2018, une vision

plus complète de notre stratégie de marketing en plus des milliers de produits innovateurs que les marchands pourront commander pour leurs magasins, » explique Terry Davis, président et chef de la direction de Home Hardware.

Faits saillants des Marchés bi-annuels de Home Hardware

- Depuis 23 ans, les Marchés bi-annuels de Home Hardware ont généré environ 13 millions \$ en tourisme pour la région de Waterloo en Ontario.
- Ces événements amènent plus de 10 000 visiteurs à St. Jacobs et Kitchener-Waterloo deux fois l'an.
- Plus de 3 500 représentants et conseillers-vendeurs sont présents pour offrir leurs produits et prendre les commandes.
- Plus de 3 000 marchands Home Hardware et leur personnel représentants plus de 1 100 magasins de partout au Canada à chaque occasion.



■ La couleur Beauti-Tone qui sera mise en vedette dans les départements de peinture des marchands Home Hardware en 2018 est le vert paix.

PAS TROP DE CADEAUX EN VUE AUX FÊTES

POUR LES QUINCAILLERIES

C'est sans trop faire de cadeaux aux quincailleries et centres de rénovation que la firme PriceWaterhouseCooper (Pwc Canada) a dévoilé les résultats de son enquête annuelle auprès de 1 000 consommateurs à l'approche des Fêtes.



Vêtements, jouets, appareils électroniques et alcool trônent largement en tête des intentions de cadeaux. Les belles chaussures, les voyages, les repas au restaurant figurent également dans les « wish lists ». Nulle trace d'achat dans nos magasins parmi le top 10.

En revanche, l'attrait des cartes-cadeaux est plus fort que jamais, s'accaparant 42% des souhaits. Il ne fallait pas plus pour que l'AQMAT incite ses membres à faire preuve de créativité en concevant des présentoirs et des slogans faisant rimer outil et jouet (pour adultes). « Le mois de décembre ne sera jamais le meilleur dans nos magasins, mais on peut amoindrir le problème en créant une ambiance de Noël générant l'attention, l'achalandage et de ces faits, des achats provoqués », croit Richard Darveau, président et chef de la direction de l'AQMAT.

Intéressant de noter dans le sondage de PwC Canada les statistiques suivantes :

- la qualité de la marchandise proposée n'est un critère d'achat que pour 27% des répondants, loin derrière les bas prix (62%). Notre commentaire: une forte présence de conseillers-vendeurs sur le plancher pendant les heures de

pointe peut rebalancer tout ça en faveur de produits à plein prix et de valeur ;

- les commerces locaux ont la cote avec 58% des intentions de probabilité de magasinage ;
- les Canadiens préfèrent nettement acheter chez des marchands présents à la fois sur la rue et sur Internet ;
- l'influence des médias sociaux, surtout Facebook et YouTube, est devenue aussi importante que celle des sites web des détaillants. Les courriels directs prouvent également leur impact.

Sondage Léger-Purolator: les détaillants canadiens sont optimistes

Pour sa part, un sondage Léger-Purolator établit à 80% le taux des 300 commerces interviewés en août par Internet qui estiment que les ventes seront plus importantes que l'an dernier.

« Même dans un marché dynamique plus concurrentiel, les détaillants s'attendent à augmenter leurs ventes, principalement grâce au commerce électronique et aux fortes ventes en magasin », a dit Ramsey Mansour, vice-président, stratégie d'entreprise et marketing de Purolator.

Trois commerçants sur quatre estiment que la hausse du magasinage en ligne gonflera les ventes. Mais les achats en magasin ne sont pas en reste puisque 38% des marchands estiment que ces ventes augmenteront dans la même proportion que celle sur internet.



21-22

septembre
Montréal

MISSION ACCOMPLIE POUR LE SALON DESTINÉ AUX RONA ET ACE DU CANADA

Le Palais des congrès de Montréal bourdonnait d'activités alors que se tenait le Salon d'achats 2018 de Lowe's organisé plus spécifiquement à l'intention de ses marchands affiliés.

Un total de 331 fournisseurs se sont installés pour présenter leurs produits et services aux quelque 200 marchands RONA et 70 ACE Canada (dont 15 du Québec) venus y magasiner.

Comme nous l'explique Annick Day, directrice nationale, Services aux marchands affiliés RONA et Ventes et services aux marchands affiliés, cela représente 87% de participation de l'ensemble des magasins de la chaîne. Il s'agit d'un nombre record pour ce premier salon combiné RONA-ACE. C'est l'occasion pour eux de voir tout ce que leurs clients vont pouvoir retrouver comme nouveautés, comme spécialités ou simplement comme produits améliorés sur les tablettes de leurs commerces l'an prochain.

C'est aussi l'occasion de rencontrer les nombreux responsables des diverses divisions du centre administratif de Lowe's (ventes, marketing, approvisionnement, etc.) disponibles pour répondre à leurs questions. On y présente aussi des conférences utiles destinées aux marchands uniquement, la veille de l'ouverture du Salon.

Mme Day croit que les marchands y viennent encore pour diverses raisons, mais en grande partie pour le contact humain qu'ils n'ont pas toujours l'occasion d'avoir avec leurs collègues ou avec leurs fournisseurs. Le Salon d'achats 2018 misait également sur l'innovation alors qu'une section y était consacrée.

Plusieurs fournisseurs membres de l'AQMAT y ont été rencontrés.



iFLEXFOAM

ISOLANT RIGIDE LAMINÉ D'UNE MEMBRANE DE CHAQUE CÔTÉ

ISOLATION SOUS LA DALLE

Permet de réaliser les travaux plus rapidement

- Embout unique **ISOCLICK** 4 côtés : maintient les panneaux en place durant l'installation.
- Bris sur le chantier diminués : produit résistant et flexible.
- Diminution des coûts de main d'œuvre : facile et rapide à installer.

PRODUIT BREVETÉ



UNE GAMME COMPLÈTE D'ISOLANTS PERFORMANTS



Fabriqué au Québec
par une entreprise
québécoise

GRUPE
ISOLOFOAM

1 800 463-8886 | isolof foam.com

MARCHÉ DU CONDO:

«UNE RÉFORME, SANS TARDER», CONCLUT UN GROUPE DE TRAVAIL

Remis en février dernier à la ministre de la Justice, Stéphanie Vallée, le rapport du Groupe de travail sur la copropriété a été rendu public en octobre. Il comprend plusieurs recommandations afin d'en arriver à une réforme de la copropriété qui vise à satisfaire autant les copropriétaires actuels et futurs que les intervenants du milieu, souhaite le Gouvernement.

Créé en 2015, le groupe de travail est composé de représentants de plusieurs associations ou regroupements du monde de la construction et de l'immobilier. Les grandes lignes de ce rapport concernent les aspects suivants :

De meilleures connaissances pour les administrateurs de copropriétés

Alors que la grande majorité des syndicats de copropriétaires au Québec est administrée en mode autogestion (76%), il demeure que les administrateurs manquent souvent d'expérience et de connaissances pour mener à bien la gestion et l'administration de leur immeuble. C'est pourquoi le groupe de travail réclame qu'un guide des bonnes pratiques en matière de gestion d'une copropriété divise soit élaboré par un organisme du milieu de la copropriété et qu'il soit financé par le gouvernement du Québec.

Une plus grande transparence

Un autre enjeu est celui de l'accès à l'information, tant pour l'acheteur potentiel d'un condo que pour un copropriétaire. Le groupe de travail propose la possibilité d'obliger les syndicats de copropriété à publier l'existence (ou non) d'un certificat d'état des parties communes de l'immeuble, d'un carnet d'entretien et d'une étude du fonds de prévoyance. Ces informations devraient, par la suite, être transmises aux courtiers immobiliers afin que ceux-ci puissent informer adéquatement les acheteurs potentiels.

Des normes minimales à modifier

Pour commencer, les immeubles en copropriété, de dix unités ou plus devraient réaliser et tenir à jour un certificat d'état de l'ensemble de l'immeuble, un carnet d'entretien et une étude du fonds de prévoyance. Ainsi, les copropriétaires auraient le choix de mettre le montant minimal prescrit par la loi ou de faire réaliser une étude pour établir les sommes adéquates et raisonnables à verser au fonds de prévoyance. Toutefois,

la réalité des petits immeubles en copropriété (moins de dix unités) est fort différente et devrait être prise en compte.

Importance d'une réforme progressive

Le groupe de travail propose que la réforme de la copropriété au Québec se fasse de façon progressive. Il opte pour qu'un délai avant l'entrée de la réforme soit appliqué afin de bien sensibiliser la population. Par la suite, sa mise en application devrait se faire sur plusieurs années, par exemple cinq ans, selon l'âge des immeubles et le nombre d'unités.

L'AQMAT est préoccupée depuis un certain temps par les lacunes constatées chez les copropriétaires de condos quant à l'entretien préventif et à la nécessité de prévoir une meilleure réserve pour couvrir ces frais communs. Elle voit donc d'un bon oeil la recommandation à cet effet contenue dans le rapport. *(voir autre texte p. 27)*



FORCER LES CONDOS À L'ENTRETIEN PRÉVENTIF

PAR DE MEILLEURS FONDS DE PRÉVOYANCE, RÉCLAME L'AQMAT

À la suite du dépôt du rapport du groupe de travail sur la copropriété au Québec, dont le contenu a été dévoilé en octobre, l'AQMAT a fait parvenir ses commentaires et ses préoccupations à la ministre de la Justice, Stéphanie Vallée.

«Il était déjà de notoriété que la plupart des syndicats de copropriétaires de condominiums ne se dotaient pas de fonds de prévoyance suffisants. Le groupe de travail indépendant que vous avez eu l'initiative de créer vient confirmer la situation dans son rapport», affirme le président et chef de la direction de l'AQMAT, Richard Darveau.

«Nos quincailleries et centres de rénovation membres – plus de 850 au Québec – constatent depuis une dizaine d'années déjà l'écart de comportement entre le propriétaire-occupant d'une maison unifamiliale ou d'un jumelé par rapport au propriétaire d'un appartement. Alors que le premier n'hésite pas à agir ou à réagir sur la base de ses propres constats, le second se repose trop souvent sur le groupe avec au final l'absence de décisions au moment opportun», poursuit-il.

M. Darveau rappelle à la ministre Vallée que «nos commerces membres et leurs

fournisseurs préfèrent toujours accompagner les propriétaires résidentiels dans une démarche préventive et constructive. Proches de leurs clients, ils sont souvent navrés de constater à quel point certaines composantes des bâtiments résidentiels, notamment la toiture, le revêtement extérieur, les balcons et les revêtements de sols extérieurs et intérieurs des espaces communs ont été négligés, entraînant des réparations majeures, voire des changements complets qu'un entretien régulier aurait pu éviter».

«Comme chefs d'entreprise, nous sommes naturellement opposés à un trop-plein de règles. Dans ce cas-ci, Madame la Ministre, l'AQMAT assure la ministre de la disponibilité de son vaste réseau pour rejoindre la clientèle visée dans l'éventualité où de nouvelles règles verraient le jour», conclut Richard Darveau.



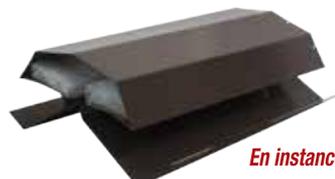
■ L'AQMAT a fait parvenir ses commentaires et ses préoccupations à la ministre de la Justice, Stéphanie Vallée. «Nos commerces membres et leurs fournisseurs préfèrent toujours accompagner les propriétaires résidentiels dans une démarche préventive et constructive», écrit Richard Darveau.

OPTIMUM

OP-A412



LA VENTILATION REPENSÉE



En instance de brevet

Cette faîtière de 8 pieds offre la même fenêtre d'évacuation qu'un ventilateur OP-A412 avec plus d'élégance.

- PLUS ESTHÉTIQUE
- ÉCONOMIE D'ESPACE D'ENTREPOSAGE
- FACILITÉ D'INSTALLATION
- GARANTIE À VIE
- CONFORME AUX NORMES CSA
- PEINTURE CUITE
- FABRICATION SUR MESURE
- AJUSTABLE SUR PENTES DE 2/12 À 18/12

Garon
Distribution

SERVICE DE LIVRAISON CHAQUE SEMAINE - CONTACTEZ-NOUS : 1-800 371-4848

1206, chemin industriel, Lévis Québec G7A 1B1

L'AQMAT INTERPELLE DE NOUVEAU LE GOUVERNEMENT SUR LES HEURES D'OUVERTURE DES COMMERCES

Dans une lettre adressée à la Vice-première ministre, ministre responsable des PME, de l'Allègement réglementaire et du Développement économique régional, Lise Thériault (alors en poste)*, le président et chef de la direction de l'AQMAT, Richard Darveau, commente l'annonce récente par la ministre de la mise en place d'un chantier sur le commerce de détail, une initiative que salue l'AQMAT.

L'AQMAT avait participé avec enthousiasme aux travaux du Comité-conseil sur l'allègement réglementaire et administratif. Elle a alors abordé le non-respect de la Loi sur les heures et les jours d'admission dans les établissements commerciaux. Des commerçants, dont certains de notre industrie, se comportent comme s'ils étaient au-dessus de cette loi et ouvrent non seulement plus tôt ou plus tard que les heures permises, mais pire, lors de jours fériés. « Une concurrence déloyale que nous aimerions condamner comme association sectorielle. Mais nous sommes privés de moyens: trop peu d'inspecteurs surveillent l'application de cette loi et les pénalités en cas de non-respect représentent des montants peu dissuasifs », rappelle M. Darveau, dans une lettre expédiée le 2 octobre.

En effet, les services policiers municipaux sont peu sensibilisés par le gouvernement à l'importance de maintenir les commerces fermés en dehors des heures et jours permis par la loi. Mais surtout, ce sont les amendes ridicules qui posent le plus de problèmes. L'AQMAT est d'avis qu'un message clair devrait être envoyé aux municipalités ou à leurs corps policiers, que les amendes devraient être dix fois plus salées et qu'une enquête, en cas de récidive, devrait amener le commerce délinquant à verser à une cause les bénéfices récoltés lors de cette journée où il aura ouvert illégalement.

Le 1^{er} juillet et l'ouverture des quincailleries

L'AQMAT a par ailleurs fait valoir la nécessité que le gouvernement considère l'adoption d'une dérogation légale pour les quincailleries et les centres de rénovation quant à la fermeture obligée le 1^{er} juillet. « Comme on le sait, le tiers de la population déménage ce jour-là et nos commerces se trouvent privés d'une excellente journée d'affaires », précise M. Darveau.

« Sachez que si vous agissiez en ce sens, vous recevriez l'appui senti non seulement de la direction de l'AQMAT et de son conseil d'administration ainsi que de nos détaillants membres,



mais également de l'ensemble de la population pour qui une telle permission serait un grand pas vers ce qu'on appelle le gros bon sens politique et social», assure le président et chef de la direction.

Par ailleurs, l'AQMAT rappelle que demande a toujours été assortie d'une obligation qui serait donnée aux employeurs concernés d'accorder un congé payé la veille ou le lendemain du 1^{er} juillet.

* À la suite du récent remaniement ministériel du Premier ministre, cette responsabilité ne relève plus de Mme Thériault. L'AQMAT va poursuivre sa démarche avec la ministre Dominique Anglade, titulaire de l'Économie.



Votre solution vers la réussite

La meilleure option pour les propriétaires de quincailleries et de centres de rénovations

- ✓ Aucuns frais de coopérative
- ✓ Aucuns frais initiaux
- ✓ Distribution de calibre mondial
- ✓ Le plus grand pouvoir d'achat combiné



Meilleur programme
de rabais au
CANADA

WWW.ACECANADA.CA



Adoptez la solution Ace

Écrivez-nous à devenirmarchand@acecanada.ca
ou composez le 1 844-364-4223

MEMBRE



VENTE DE PRODUITS SOUS LE COUP DE RAPPELS:

HOME DEPOT USA NIE SA CULPABILITÉ, MAIS PAIERA 5,7 M\$ U.S.

Un règlement est intervenu la U.S. Consumer Product Safety Commission (CPSC) et Home Depot USA dans une affaire de vente de produits faisant l'objet d'un rappel.

La CPSC indique que le commerçant a vendu à partir d'avril 2012 jusqu'en novembre 2016, quelque 2816 produits provenant de 33 diverses circonstances de rappels volontaires de la part des fabricants, incluant des lampes à détecteur de mouvement, des détecteurs de fumée et de monoxyde de carbone, des chauffeuses et divers autres produits. Certains de ces items, explique la Commission, auraient pu causer des incendies, des chocs électriques ou des risques

de coupures. Home Depot n'a pas admis sa culpabilité dans la vente de tels produits. Les charges de la CPSC allèguent que Home Depot a ignoré les avis des manufacturiers et ceux de la Commission.

En plus de payer une pénalité, le détaillant a accepté de mettre en place un programme de conformité spécifique pour s'assurer que des produits faisant l'objet de rappel ne sont plus vendus dans ses magasins.



■ Aux États-Unis, il est illégal de vendre, d'offrir pour la vente ou de distribuer en magasin un produit de consommation qui est sujet à une action corrective volontaire (comme un rappel du fabricant pour des chauffeuses) qui a été publiquement annoncé et pris en considération par la CPSC.

UNE INSTALLATION SIMPLE COMME BONJOUR!

easyway

dry fit vinyl flooring
revêtement de vinyle à pose libre

**RESTE BIEN EN PLACE
UNE FOIS INSTALLÉ!**

AUCUNE COLLE
AUCUN SYSTÈME D'ENCLIQUEMENT
VOUS N'AVEZ QU'À PRÉPARER LA SURFACE,
PRENDRE VOS MESURES ET INSTALLEZ.

- fini céramique
- bords biseautés aux quatre côtés
- envers antidérapant conçu pour fixer les lamelles au sous-plancher
- texture grain de bois
- fini mat
- composé à 100% de matière PVC vierge pour garantir la sécurité et la stabilité
- renforcé d'une couche de fibre de verre stabilisatrice
- sans COV ni phtates
- modèle de planche longue



2 centres de distributions pour mieux vous servir
BOUCHERVILLE • SAINT-AUGUSTIN de DESMAURES
Tout ce qu'il vous faut — 1 800 361-0180



Mélèze de Muskoka

Yaletown

Promenade Aspen

Quai

Avenue Preston

**PRODUIT EXCLUSIF
CHEZ taiga**

VICTOIRE EN JUSTICE D'UN QUINCAILLIER

SUR LES DIMENSIONS DU BOIS D'OEUVRE AUX ÉTATS-UNIS

Le gros bon sens ne prédomine pas toujours dans les cours de justice. Ça dépend des avocats bien souvent. Des clients de Menards dans l'Illinois n'ont pas eu gain de cause dans leur tentative d'obtenir un dédommagement parce que leurs poutres de 4 pouces carrés ne mesuraient en fait, comme nous on le sait déjà, que 3,5 x 3,5 pouces.

Un tribunal fédéral a établi qu'aucun consommateur raisonnable n'allait vérifier ou examiner les dimensions du bois annoncées sur l'étiquetage du commerçant de la façon dont les plaignants ont prétendu l'avoir fait. Ce faisant, le juge a rejeté la poursuite

contre la chaîne de magasins présente dans le Midwest.

Les matériaux comme les 2x4, 4x4, 2x6 et autres du genre sont habituellement vendus et promus sous ces appellations et ne représentent pas comme tel les dimensions du bois. Cette pratique de longue date est reconnue par le Département du commerce des États-Unis qui fait la distinction entre la désignation nominale pour les pièces de bois et leur dimension réelle. Cette distinction découle du fait que le bois, en cours de production, est généralement taillé pour être lissé après la première coupe, a précisé le juge dans sa décision.

Cet endossement du gouvernement des pratiques de l'industrie vient supporter les arguments de Menards à l'effet qu'il n'a pas faussement étiqueté sa marchandise, conclut le tribunal.



Antarctica

Ardoise

Cocomo

Noyer Moka

Rustique

Sable

Taupe

Tofino

NOUVELLE COLLECTION DE PLANCHER

La perfection pour moitié moins d'effort.

FINI MAT

PLANCHER STRATIFIÉ

**Fini lisse ou imitant le grain du bois
12 mm x 144 mm**

- ◆ Microbiseauté sur quatre côtés.
- ◆ Système de verrouillage ciré pour une protection accrue et une facilité d'installation.
- ◆ Lamelle large.
- ◆ Superficie par paquet : 1,75m² (18,84 pi²).
- ◆ Classé AC3 pour toutes les utilisations résidentielles.
- ◆ Conforme à la norme Floorscore pour la sécurité des produits.
- ◆ Testé au Canada et conforme à la norme E1 (faible teneur en formaldéhyde).
- ◆ Garantie résidentielle de 20 ans.

**2 centres de distributions pour mieux vous servir
BOUCHERVILLE • SAINT-AUGUSTIN de DESMAURES**
Tout ce qu'il vous faut — 1 800 361-0180

VOUS VOULEZ:



Plus de ventes de produits à plein prix



Une facture moyenne plus élevée



Une croissance de vos marges



Plus de clients fidèles



Des employés plus motivés

FAITES CERTIFIER L'EXPERTISE DE VOS MEILLEURS CONSEILLERS-VENDEURS



college.aqmat.org

ISABELLE BEAUSOLEIL
Coordonnatrice des services de formation
Tél.: 450 646-5842, poste 228
Cell.: 514 966-4425

Avec l'aide financière de:

Commission
des partenaires
du marché du travail
Québec 

Et l'appui de:

 **Détail**
Québec

AQMAT
COLLÈGE

LE COLLÈGE AQMAT POURSUIT SA CROISSANCE

VERS LES COURS À BOIS

Chose promise, chose due! Après avoir annoncé depuis quelques mois l'arrivée d'une nouvelle certification de conseiller-vendeur expert en matériaux pour l'hiver 2018, voilà que le Collège AQMAT confirme que les inscriptions ont débuté.

La certification en matériaux tant attendue et désirée de la part des centres de rénovation permettra de former des employés qui ajouteront de la valeur aux commerces, soutient la directrice du Collège AQMAT, Linda Proulx.

Il s'agit d'un perfectionnement donné en classe, en trois modules de deux jours échelonnés sur plus de deux mois, visant le personnel-clé de la cour à bois ou du département matériaux. « L'idée est de certifier et de conserver les meilleurs employés », rappelle Mme Proulx.



■ Les sessions d'automne battent leur plein, comme celle-ci, à Sainte-Marie-de-Beauce, pour le département de peinture.



Pour tous les détails sur les certifications en peinture, en pesticides et dorénavant en matériaux : www.college.aqmat.org

Pour information : ibeausoleil@aqmat.org
Tél. : 450 646-5842, poste 228
Cell. : 514 966-4425

Avantage Qualité
HIAB QUÉBEC



UNE LONGUE PORTÉE

Peut être un défi
pour certaines grues
installées sur camion...
mais pour nous, ça
fait partie du métier

LES GRUES HIAB; VOTRE
ASSURANCE D'UN NIVEAU
DE SÉCURITÉ ET DE
PERFORMANCE SUPÉRIEURES.





HIAB QUÉBEC

1.800.263.4422

Pour trouver la GRUE HIAB
qui vous convient visitez le

www.hiabquebec.com

16-1057 AP

OSEZ, POSEZ, POUSSEZ VOTRE CANDIDATURE C'EST ACCESSIBLE, GRATUIT... ET TRÈS PAYANT !



Visibilité média
garantie



Impact positif
sur vos employés



Retombées sur vos clients
et fournisseurs

6^e Gala
Reconnaissance
AQMAT



SAMEDI 3 MARS 2018
SALLE DE BAL DU
CHÂTEAU FRONTENAC
VIEUX-QUÉBEC

Visitez notre microsite : gala.aqmat.org

AQMAT
GALA

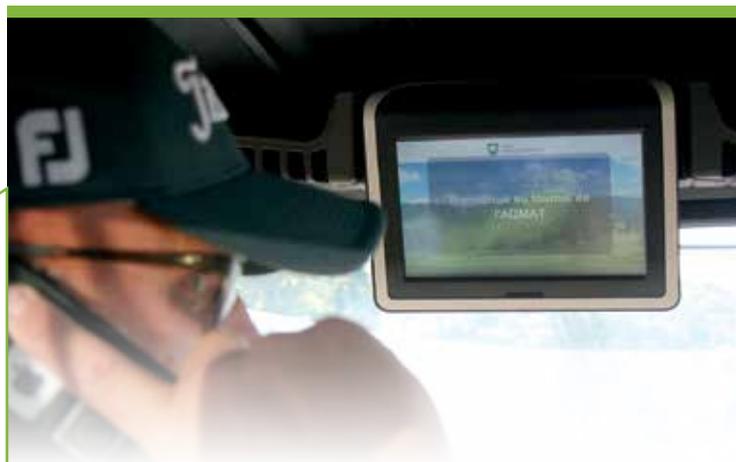
RÉSEAUTAGE & GASTRONOMIE ÉDITION D'AUTOMNE

Le mardi 12 septembre dernier, le club de golf Domaine Château Bromont accueillait, sous un soleil radieux et une température idéale, les quelque 160 golfeurs et golfeuses de l'événement Réseautage & Gastronomie d'automne. En soirée, pour le cocktail dînatoire et la remise des prix, une trentaine d'autres personnes ont rejoint les participants. On peut certainement parler d'un succès à tous les égards.

Une première pour l'AQMAT et pour le club de golf : les voitures « sponsorisées » ! Une initiative qui a su plaire à nos 21 commanditaires, dont Mario Durocher de Home Hardware, qui n'était pas peu fier de conduire une voiturette identifiée à ses couleurs et *hi-tech* en plus, avec chargeurs de cellulaires, écrans télé... et *cooler* à breuvages !



La technologie numérique s'implante au golf comme ailleurs dans la société. Chaque voiturette était équipée d'un moniteur connecté à un GPS qui la suivait en temps réel sur le terrain et pouvait même envoyer un message personnalisé à ses occupants. Le responsable peut même en limiter la vitesse en fonction de la rapidité du jeu. On n'arrête pas le progrès.



Nos drapeaux flottaient encore fièrement sur les verts de l'AQMAT !



Un accueil et un processus d'inscription, avec l'aide des représentants de Resisto, qui se sont déroulés rondement et dans la bonne humeur.



IMPOSSIBLE DE TOURNER LES COINS RONDS

RESPECTE LA NOUVELLE NORME DU CODE DU BÂTIMENT

MEMBRANE D'ÉTANCHÉITÉ PARE-AIR/VAPEUR POUR PORTES ET FENÊTRES

RESISTO



Mario Cloutier de Boulanger et cie est accueilli par Benjamin Dufresne de Resisto.



La dynamique Stéphanie Dandenault a véritablement fait lever l'ensemble des golfeurs lors de la séance de réchauffement pré-départ.



Plusieurs golfeurs ont choisi d'aller « réchauffer » leur coup de bâton et leurs coups roulés au champ de pratique VicWest, avant le départ.



Fier d'être commanditaire du **Réseautage & Gastronomie 2017**



DOSSIER

RÉSEAUTAGE & GASTRONOMIE



À leur arrivée, les participants avaient droit à un succulent brunch préparé par les cuisines de l'Auberge Château Bromont et offert par Groupe BMR. Premier contact de réseautage de la journée et parfois, occasion de retrouvailles!



FIER COMMANDITAIRE DU RÉSEAUTAGE ET GASTRONOMIE 2017





Un petit verre de limonade en plein parcours : voilà la façon que les gens de Garon distribution ont choisie pour rencontrer les golfeurs et partager avec eux leurs produits et services.



Un des clous de la journée : la présence du magicien Yannick Lacroix, commandité par Taiga et Polyform, pour divertir et amuser les golfeurs avec ses tours incroyables.

TOUT POUR VOS BESOINS DE BORDURES EXTÉRIEURES

ROYAL Produits de bâtiment
Moulures SurEdge

LP SMARTSIDE
MOULURES & PAREMENTS



Par Taiga Produits de Bâtiment
1 800 361-0180 – taigabuilding.com



Un des moments palpitants de ce parcours, c'est le fameux concours « La balle dans le lac » que présente BP Canada. On sent chez les golfeurs une certaine frénésie à vouloir réussir à faire traverser le plan d'eau à leur balle. Pas mal certain que les bernaches le souhaitent aussi. Mais cette fois-ci, ce sont ceux qui n'ont pas réussi qui ont pu être éligibles au tirage du grand prix en soirée.



LA CIE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION BP CANADA

Fidèle commanditaire des activités **Réseautage & Gastronomie**



Les golfeurs souhaitent avoir accès à plus de nourriture et de breuvages le long du parcours. Qu'à cela ne tienne, en plus de la cantine mobile, de la voiturette de bière et des postes de collations habituels, les gens de Bailey ont installé un four à pizza pour y cuisiner la fameuse pizza napolitaine. On se l'arrachait littéralement toute la journée.



Comme ces deux golfeurs, dont le directeur général de Groupe Patrick Morin, Daniel Lampron (à droite).

Tout un succès cette halte-pizza!

BAILEY®

LES PRODUITS MÉTALLIQUES LIMITÉE

Fier commanditaire du Réseautage
AQMATI

Fournit des solutions
novatrices depuis
plus de 67 ans!

- SON
- STRUCTURE
- FINITION
INTÉRIEURE





Les haltes-collation animées par Polyform et Produits de bâtiment Taiga étaient appréciées. On s’y arrêtaient avec plaisir pour y déguster un fruit ou encore y ramasser arachides ou autres gâteries. Une autre belle occasion pour ces entreprises de rencontrer leurs clients et présenter leurs produits.



VOTRE **PARTENAIRE** POUR LA
RÉNOVATION



Avec cette belle et chaude journée, l'eau embouteillée aux couleurs de Castle a été des plus désaltérantes. Ce golfeur en a bien profité alors que le soleil était bien haut dans le ciel de Bromont.





Même si personne n'a réussi à entrer sa balle du premier coup sur le trou commandité par Home Hardware, aucun des participants ne se plaindra du site enchanteur et des conditions idéales qui ont prévalu.



LES GAGNANTS DE TROIS DES PRIX DE PRÉSENCE DE LA SOIRÉE RÉUNIS ICI:



- Pierre Bienvenue de la Quincaillerie St-Hyacinthe est reparti avec un certificat cadeau de 220 \$ du Domaine Château Bromont
- Le BBQ Weber offert par Owens Corning. C'est Anne Gaboury, de Rénovation Marieville, qui se l'est mérité.
- Réjean Houle de la Maison Maurice Houle a gagné le meuble de rangement surmonté d'un coussin offert par Home Hardware.

FIER COMMANDITAIRE DES ACTIVITÉS RÉSEAUTAGE & GASTRONOMIE EN 2017

HOMEHARDWARE.CA





Le cocktail de fin d'après-midi sur la terrasse de l'Auberge fut un moment de grande fébrilité pour les participants.



Owens Corning est fier de commanditer
l'AQMAT Réseautage et Gastronomie 2017



LA PANTHÈRE ROSEMC & © 1964-2017 Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc.
Tous droits réservés. © 2017 Owens Corning. Tous droits réservés.



Offert par Lepage et Owens Corning, juste avant le coucher du soleil, on y a discuté ferme et partagé les bons moments de cette journée, le tout agrémenté de la musique du duo Attakka.



LEPAGE

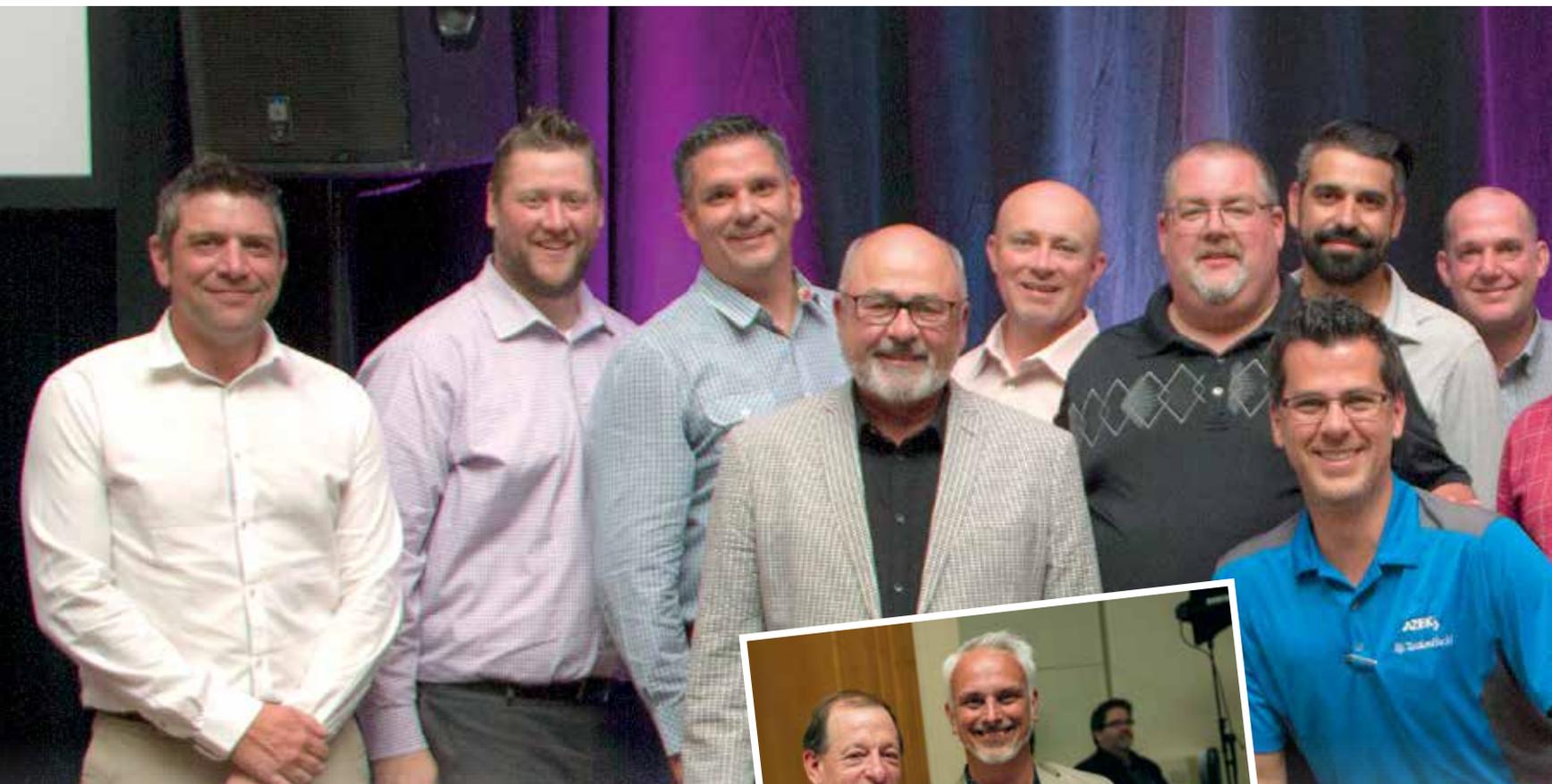
**UN SEUL
SCELLANT**

**POUR TOUS
LES PROJETS**

CUISINE • BAIN • FENÊTRE • PORTE

STRETCHES STIPLEMENT 5X
260 mL

©2017/51131



Sans l'apport financier des commanditaires, l'activité aurait eu lieu, mais il ne resterait rien pour l'AQMAT. Tout aurait été dépensé alors que l'événement, outre de permettre le réseautage entre membres et invités, vise à doter l'association de ressources pour remplir sa mission plus fondamentale qui consiste à informer, former et défendre la communauté d'affaires. Un grand merci, donc, pour le soutien de ces 21 fidèles fournisseurs.



Sous le regard attendri de Patrick Hébert, son successeur, dans le coin inférieur, François Gauthier a reçu une ovation des membres de l'AQMAT pour sa retraite après 40 ans de services chez BP Canada.

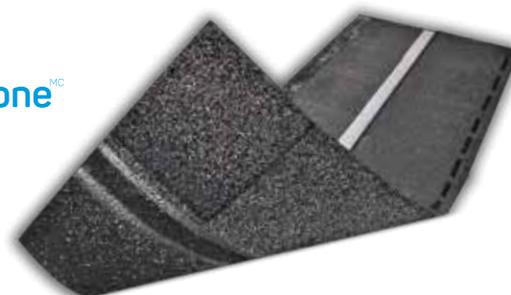


Dynasty^{MD} avec **ArmourZone**TM

Combat les éléments et protège contre les intempéries

- Résistant aux algues bleues
- Onze magnifiques nuances de couleur haute définition

* Consulter les exigences complètes relatives aux conditions, restrictions et demandes de la garantie limitée sur IKO.COM.



Dynasty^{MD} est doté d'une garantie limitée contre les dommages causés par des vents de jusqu'à 210 km/h (130 mph)¹, n'utilisant que quatre (4) clous. 



Sur la photo, de gauche à droite, les représentants de nos commanditaires présents à Bromont.

Sylvain Lefebvre, Metrie, David Boileau, Duchesne et fils, Luc Dignard, Goodfellow, Robert Legault, Castle, Mario Durocher, Home Hardware, Eric Bell, Produits forestiers AFA, George Mantzoros, Owens Corning, Mark Gorenko, Azek/Timbertech, Martin Nadeau, Sika Canada, Jean-Richard Boulé, Produits de bâtiment Taiga, Alain Dassylva, Produits métalliques Bailey, Frédérick Lebon, Lepage, Sylvain Bouchard, Plastiques cellulaires Polyform, Patrick Hébert, BP Canada, Benjamin Dufresne, Resisto, Carl Desgagnés, Produits forestiers Béland, Pierre Daigle, Vicwest, Didier Sévigny, Gentek, Daniel Rioux, Timber Mart, Marco Divita, Garon Distribution.

Absents : Groupe BMR, IKO

**Voulez-vous savoir pourquoi de plus en plus de détaillants choisissent Castle?
Appelez-moi pour en discuter.**



Robert Legault
Directeur du développement des affaires
Québec et nord du Nouveau-Brunswick
514-208-4158 rlegault@castle.ca





CONCOURS VISEZ JUSTE



Battre un champion en amenant la balle le plus près de la coupe: voilà le défi qui attendait les participants du concours *Visez juste!*



SIERRA STEEL

UNE PROTECTION À
TOUTE ÉPREUVE...UNE
ÉLÉGANCE DURABLE



GENTEK
PRODUITS DE BÂTIMENT GENTEK

www.gentek.ca

« Bien que la majorité des gens visaient à être plus proche du trou que moi en général, certains tentaient de gagner autrement. Les stratagèmes pour me déconcentrer lors de l'élan étaient plutôt fréquents. Éternuements, cris et autres commentaires comiques étaient de mise. Sans compter les offres monétaires pour éviter l'affrontement », raconte Pascal Poissant de Gentek, le pro de golf que devaient affronter les participants.



Voici les gagnants et gagnantes de toutes les épreuves de la journée sur le parcours de golf. Plutôt que de remettre 21 petits prix au long d'une interminable cérémonie, l'AQMAT a proposé aux 21 commanditaires d'allonger 100 \$ chacun pour créer un prix plus important tiré au sort parmi l'ensemble des gagnants.



On a remis un certificat cadeau voyage d'une valeur de 2 100 \$ à Daniel Cournoyer de BP Canada. Il a reçu son prix de Charles-David Thomassin, conseiller en publicité et commandites à l'AQMAT.



 **TimberTech**
by AZEK Building Products

TERRASSES | GARDECORPS | ÉCLAIRAGE | FIXATIONS

 **1.800.361.6203**
serviceclient@afaforest.com



CONÇU POUR
DURER EN BEAUTÉ

TimberTech.com



Devant les convives en soirée, le président et chef de la direction, Richard Darveau, a rappelé les grandes lignes des dossiers qui le préoccupent l'AQMAT: la concentration dans le marché, les achats directs des manufacturiers et l'iniquité fiscale dont jouit l'Internet.



Le président du Conseil de l'AQMAT, Nicolas Couture (Couture TimberMart), a rappelé les conclusions d'un récent exercice de planification stratégique réalisé avec 16 membres actifs et où on a déterminé forces et faiblesses, possibilité et menaces afin de mieux planifier les services et les orientations.

POURQUOI PAYER PLUS CHER?

Démarquez-vous de votre compétition; **PAYEZ MOINS CHER!**



SOYEZ DIFFÉRENT, APPELEZ BÉLAND PRODUITS FORESTIERS

beland.com | 418 831-8860 | 1 800 463-1886

LA COMPAGNIE DE L'AVENIR AU PRÉSENT !



La soirée était animée par Linda Proulx, directrice du Collège AQMAT. Celle-ci a tenu sa promesse faite aux participants de terminer les présentations tôt pour permettre aux gens de retourner chez eux avant 21 heures. Ce qui fut fort apprécié de tous.



L'AQMAT ainsi que les commanditaires, Beland Produits forestiers et Produits métalliques Bailey, ne font pas dans le traditionnel. Les 200 convives en soirée avaient le choix entre s'attabler à huit avec leurs partenaires de jeu, s'accouder autour d'une petite table haute de type bistro ou s'étendre dans un des coins lounge.



On y a servi des mets gastronomiques à deux immenses buffets où fruits de mer, canard, charcuteries et fromages, salades et produits du jardin de même que crèmes brûlées, mignardises et fruits frais s'étaient au grand plaisir des gourmets. De bons vins accompagnaient le tout.



METRIE.

option



Metrie est fier d'être commanditaire
du Réseautage et Gastronomie 2017



La direction de l'AQMAT se donne toujours le devoir d'introduire les nouveaux membres à la communauté d'affaires. Cette fois-ci, cinq d'entre eux sont venus à Bromont et à tour de rôle, ont résumé leurs activités.



Billy O'Connor, président-directeur général, ArtBois JLB (solutions manufacturières en transformation du bois)



Patrick Lavoie, directeur des ventes, Dorken Systems (étanchéité des bâtiments)



Marianne Soucy, copropriétaire, Colorantic (peinture qui permet la revalorisation des meubles)



Benoit Mercier, président, Polarmade (outil de déneigement Snowpeeler)



Jean-Marc Lefebvre, directeur des ventes, Est du Canada, Mitek Canada (logiciels de conception d'équipements de production industrielle)



LE SPÉCIALISTE DU BOIS DEPUIS 1898

EN 2018, GOODFELLOW FÊTERA SES 120 ANS DANS L'INDUSTRIE DU BOIS

Colorantic avait apporté une série d'échantillons de ses produits destinés aux marchands présents à la soirée. Ses copropriétaires souhaitent pouvoir être distribuée un peu partout au Québec.



QUATUOR HONNÊTE



Avec une fiche de +11, c'est le quatuor composé d'Alain Boudreau de la Coop Comax, Pierre-Luc Lemyre et David Boileau de Duchesne et fils ainsi que Martin Branchaud de la Coop Agrivert qui a été désigné le quatuor honnête du tournoi.





QUATUOR CHAMPION



Avec une fiche record de -12, le quatuor champion de la journée : Steve Gemme de Gemme Excavation, Lee Bomhower de Jeld-Wen, Daniel Bélanger de Gestion D. Bélanger et Tony Arseneault de Jeld-Wen.



Sika® PowerSet
RÉPARATION
INSTANTANÉE
DE BÉTON



Découvrez le Sika® PowerSet en action
<https://www.youtube.com/sikacanada>

sika.ca

BUILDING TRUST
CONSTRUIRE LA CONFIANCE



Nous avons procédé comme d'habitude à une enquête de satisfaction. Bien que seulement onze acheteurs de quatuors aient répondu, les réponses données sont si catégoriques qu'on peut en tirer certaines conclusions.



À la question principale au cœur de l'opération, avez-vous fait du bon réseautage, 4 personnes ont répondu 10/10, 2 ont répondu 8 ou 9/10 et les trois derniers ont répondu 7/10. Mission accomplie, donc.

Le cocktail dînatoire n'a laissé personne sur sa faim au sens propre, car il y avait beaucoup de nourriture et de première qualité. Rares sont ceux qui s'ennuient du classique: souper 3-4 services servi aux tables. Avec neuf répondants sur 11 qui ont donné une note de 8, 9 ou 10/10, l'AQMAT pense à maintenir la formule de cette année.

Parmi les suggestions à retenir:

- des badges pour le soir aussi puisqu'on veut encourager le réseautage;
- réduire le parcours à un 12 trous pour raccourcir le temps de jeu.



 **DUCHESNE**
Fiable. Simplement.™
Depuis 1927


 **DUCHESNE**
1927 | 2017
www.duchesne.ca

OURAGAN DE SOLIDARITÉ FACE AUX CATACLYSMES

RÉSOLU ENVOIE DU BOIS AUX SINISTRÉS DE FLORIDE ET DU TEXAS



■ Deux wagons de bois d'œuvre en provenance ont quitté la scierie de La Doré au Saguenay-Lac-Saint-Jean appartenant à Produits forestiers Résolu (PFR) le 13 octobre en direction du Texas et de la Floride. Les matériaux serviront à aider de nombreuses familles dans le besoin à la suite du passage des ouragans. Sur chaque wagon, il est inscrit: «De vos amis du Québec, pour les familles de la Floride ou pour les familles de Houston». L'opération est coordonnée par l'organisme Habitat pour l'humanité. La valeur du don de PFR est de 100 000\$.

HOME DEPOT FOURNIT DES TROUSSES DE SURVIE ET GÈLE LE PRIX DES MATÉRIAUX



■ Chez Home Depot, on proposait une liste de préparation et de survie à l'ouragan, de même que du matériel et des conseils pour le nettoyage après coup. L'entreprise a mis en place un centre de commandement temporaire à son siège social d'Atlanta. On a alors demandé aux gérants des magasins de geler les prix et de placer le contreplaqué, les génératrices, les scies à chaînes et les autres produits reliés aux conditions de tempête devant les magasins pour en faciliter l'accès. La Fondation Home Depot a également consacré une somme de 1 million \$ pour supporter les efforts de soulagement des sinistrés. Home Depot a aussi mobilisé son armée de Team Depot Volunteers pour aider au nettoyage et à la livraison de matériaux dans les secteurs les plus durement touchés.

LOWE'S EXPÉDIE DU MATÉRIEL EN FLORIDE ET AU TEXAS À LA SUITE DE HARVEY ET IRMA



■ Lowe's a expédié plus de 2 600 camions d'approvisionnement d'urgence dans les magasins de la Floride et 1 100 camions chargés d'approvisionnements indispensables au Texas. Lowe's a également expédié des fournitures en Géorgie et en Caroline du Sud avant Irma. Ses magasins fonctionnaient 24 heures sur 24 pour aider les communautés à se remettre en marche. Lowe's emploie plus de 19 000 personnes en Floride, dont beaucoup ont été touchés par la tempête. On a aussi distribué quelque 25 000 seaux de produits de nettoyages à Houston (Texas). Lowe's a aussi contribué pour 2,5 M\$ pour l'aide aux sinistrés au Mexique et à Porto Rico.

TROIS IMPACTS: PÉNURIE, PRIX, NÉGOS ALENA

Aux États-Unis d'abord, puis ici, on doit s'attendre à des impacts de tous les récents cataclysmes, notamment : une pénurie de certains matériaux, une flambée des prix et les négos sur l'ALENA.

Déjà, on signalait en septembre une augmentation importante des coûts des matériaux même au-delà des zones sinistrées. Dans les états du nord-est. Comme à Springfield (Mass.), des détaillants avaient de la difficulté à s'approvisionner compte tenu de la forte demande pour les matériaux générée à la suite de Harvey et Irma. Avec les feux de forêts de l'ouest et la fermeture de certaines scieries pour réparation, le problème s'est aggravé à plusieurs endroits.

Le site web SupplyChainDive.com publiait en septembre un tableau démontrant l'augmentation de la demande pour les divers produits et matériaux. On y voit l'accroissement constaté immédiatement après le passage de Harvey et Irma. Jusqu'à 1100 % pour le béton, 1700 % pour l'acier structural, 400 % pour les cloisons sèches et 400 % pour le contreplaqué.

La main d'œuvre aussi se fait rare

«On s'apprête à vivre un énorme défi compte tenu de la frustration des gens qui souhaitent seulement retrouver leur vie normale», explique Scott Norman, directeur exécutif du Texas Association of Builders. Grosso modo, il y a 1,8 million d'unités de logements enregistré dans les données de la Houston and Beaumont Core Based Statistical Areas (CBSA) avec une estimation de valeur de remplacement totale de 474 milliards \$. Évidemment, ce n'est pas chacune des unités de logement qui nécessitera la reconstruction, mais le stock total de



résidences existantes fournit une bonne idée du potentiel de travaux à réaliser.

Par ailleurs, on s'inquiète vivement du manque de travailleurs pour la reconstruction. Pour le seul cas de l'ouragan Harvey, on parle d'un besoin de 10 000 à 20 000 travailleurs pour la région métropolitaine de Houston, selon la National Association of Home Builders.

L'ALENA: les désastres en toile de fond

Il faudra voir au cours des prochains jours et des prochaines semaines quelle sera la réaction de l'industrie de la construction et des matériaux face à ce désastre

appréhendé. Il serait étonnant que les manufacturiers canadiens proposent leur soutien «à rabais» aux distributeurs et aux bannières de grands centres de rénovations de nos voisins du sud.

Le ministre canadien des Ressources naturelles, Jim Carr, croit que la demande pour le bois d'œuvre, dans le contexte des efforts de reconstruction après le passage de deux ouragans dévastateurs aux États-Unis, mettra de la pression sur la Maison-Blanche pour qu'un accord soit conclu sur le commerce du bois avec le Canada. Selon lui, lorsque la demande grimpera pour la reconstruction suivant les dégâts, les forces du marché auront un impact sur la dispute en cours au sujet du bois d'œuvre.

NOUVEAU RÈGLEMENT SUR L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Le 13 septembre, l'ensemble du Règlement sur l'efficacité énergétique d'appareils fonctionnant à l'électricité ou aux hydrocarbures est entré en vigueur. Sont toutefois reportées au 1^{er} janvier 2019 les exigences visant certaines catégories d'appareils.

Rappelons que, par ce règlement, le Gouvernement du Québec vient ainsi harmoniser ses exigences réglementaires avec celles de ses principaux partenaires commerciaux.

Les catégories d'appareils visés par le report en 2019 sont les suivantes :

- les blocs d'alimentation externe ;
- les lampes fluorescentes standards ;
- les laveuses-sécheuses ;
- les sècheuses ;
- les téléviseurs et ;
- les ventilateurs de plafond.

Le règlement, qui a été publié dans la Gazette officielle du Québec le 13 septembre 2017, est entré en vigueur dès sa publication.

Objectifs et impacts du règlement

Il a été proposé de remplacer le Règlement sur l'efficacité énergétique d'appareils fonctionnant à l'électricité ou aux hydrocarbures (chapitre E-1.2, r. 1) dans le but de réduire et d'éliminer ces disparités. Cela implique d'harmoniser les exigences réglementaires du Québec avec celles de ses principaux partenaires commerciaux, tant en ce qui touche les catégories d'appareils couverts que les exigences de rendement énergétique minimales.

Cette harmonisation, selon le Gouvernement, profitera aux manufacturiers québécois sans toutefois leur imposer une charge administrative ou financière supplémentaire. Comme ils exportent pratiquement tous leurs

produits hors Québec, ils doivent déjà s'assurer de produire des appareils conformes aux exigences de rendement énergétique des autres provinces ou États.

En plus d'améliorer la compétitivité des entreprises manufacturières, cette révision réglementaire permet également :

- de réduire la demande énergétique, et ce, à un coût plus faible que celui associé au développement de nouvelles sources d'approvisionnement ;
- de prévenir la vente d'appareils inefficaces sur le territoire du Québec ;
- de stimuler l'innovation et l'amélioration des pratiques afin de favoriser le développement d'appareils plus efficaces ;
- de rattraper le retard en matière de réglementation et d'assumer le leadership souhaité par le Québec ;
- de diminuer la facture d'énergie des ménages québécois et des entreprises ;
- d'assurer la pérennité des retombées des mesures en efficacité énergétique pour les appareils fonctionnant à l'électricité ou aux hydrocarbures et ainsi de contribuer à l'atteinte des cibles que le Québec s'est fixées en matière d'économie d'énergie.



Pour plus de détails, consultez la page Rendement énergétique des appareils dans la section Clientèle affaires du site web de l'Agence de l'efficacité énergétique du Québec : transitionenergetique.gouv.qc.ca

VOICI LE NOUVEAU COMPOSÉ À JOINTS DE MARQUE CGC SHEETROCK^{MD} TOTAL^{MC}

La solution **TOTALE** de finition.



- Convient à toutes les étapes de finition de joints
- Jusqu'à 35% plus léger, facile à appliquer et poncer
- Adhérence supérieure et retrait minimal
- Idéal pour les outils mécaniques de finition

cgcinc.com

© 2017 CGC UNE SOCIÉTÉ DE USG et/ou de ses sociétés affiliées. Tous droits réservés. Les marques de commerce CGC, SHEETROCK, TOTAL, C'EST VOTRE MONDE. BÂTISSÉZ-LE., le logo CGC, les éléments de design et les couleurs ainsi que les marques connexes sont la propriété de la société USG Corporation ou de ses sociétés affiliées.

BP CANADA



PATRICK HÉBERT

Directeur régional des ventes,
Québec

- 514 364-8780
- phebert@bpcan.com

Jacques Hébert prend la relève de François Gauthier, maintenant à la retraite, en qualité de vice-président, ventes et marketing chez BP Canada.

M. Hébert s'est joint à la Cie Matériaux de Construction BP Canada le 21 août dernier et ses principales responsabilités seront de gérer l'équipe de ventes du Québec ainsi que les comptes majeurs régionaux. Il vient occuper une place laissée vacante avec le départ à la retraite de François Gauthier, qui a rempli ces fonctions pendant de nombreuses années.

Détenteur d'un MBA de l'Université de Sherbrooke ainsi qu'un baccalauréat en gestion des affaires des HEC, Patrick Hébert a à son actif plusieurs années en gestion des ventes auprès de compagnies bien connues et son expérience sera un atout précieux pour l'entreprise.

CERTAINTEED



MARK RAYFIELD

Président et chef de la direction

Depuis le début octobre, Mark Rayfield dirige la famille de produits CertainTeed qui inclut les plafonds, l'isolation, le gypse, les toitures et les parements. Également chef de la direction de Saint-Gobain produits de construction pour l'Amérique du Nord, il succède à Benoit Bazin nommé en début d'année. Ce dernier demeure président et chef de la direction de Produits de construction Saint-Gobain, et vice-président de Corporation Saint-Gobain.

Depuis 2013, M. Rayfield occupait le poste de chef de la direction de Saint-Gobain produits de construction pour le Royaume-Uni et l'Irlande. Il avait débuté sa carrière chez Saint-Gobain en 1999 dans le secteur des ventes de la section Abrasifs Amérique du Nord.

GOODFELLOW



LUC DIGNARD

Vice-président aux ventes – bois et
matériaux de construction (Québec)

- ldignard@goodfellowinc.com
- 450 635-6511, poste 2222

Luc Dignard a été promu vice-président aux ventes – bois et matériaux de construction, Québec.

M. Dignard occupait jusqu'à récemment le poste de Directeur des ventes – Québec pour l'entreprise qui l'emploie depuis 23 ans. Il sera toujours sous la responsabilité directe du président, en plus de travailler de près avec Jeff Morrison, le vice-président – comptes nationaux.

MANUFACTURIERS ET EXPORTATEURS DU QUÉBEC



VÉRONIQUE PROULX

Présidente-directrice générale

- veronique.proulx@meq.ca
- 514 866-7774

Véronique Proulx devient la première femme à occuper la plus haute fonction chez Manufacturiers et Exportateurs du Québec (MEQ). Elle succède à Éric Tétrault, devenu tristement célèbre pour avoir dû démissionner comme candidat libéral dans Louis-Hébert.

Véronique Proulx s'est jointe à l'équipe des MEQ en mars 2015 à titre de directrice des communications, affaires publiques et stratégie. En 2016, elle a été nommée vice-présidente affaires corporatives et stratégie. En juillet 2017, elle est ensuite devenue vice-présidente Québec. Dans ses fonctions, elle était notamment responsable du développement et du déploiement de la stratégie d'affaires.

Véronique Proulx possède une vaste expertise dans le domaine de l'exportation et de l'économie manufacturière québécoise. Elle a œuvré pendant 14 ans au sein de Laval Technopole, où elle occupait le poste de directrice des affaires internationales. Véronique Proulx détient un MBA exécutif de l'université Paris-Dauphine et de l'UQAM.

ARTBOIS JLB

■ Membre depuis le 23 août 2017

L'entreprise ArtBois JLB, une entreprise manufacturière spécialisée dans la transformation du bois. À l'origine située aux États-Unis, l'entreprise familiale se relocalise dans l'Est canadien en 2015, à Métis-sur-mer au Québec, afin de développer l'accès à ses ressources principales: une main-d'œuvre qualifiée, des installations techniques haut de gamme et une matière première abondante.



L'entreprise offre un service de transformation du bois à l'échelle industrielle. Moulures et panneaux laminés sont parmi les solutions proposées et fabriquées à moindre coût, pour le bénéfice de ses clients. Artbois JLB propose le tremble comme alternative écologique et esthétique à d'autres essences de bois et matériaux : blanc et légèrement lustré, c'est une ressource canadienne abondante de qualité, à la fois renouvelable et économique.

Billy O'Connor

- Président-directeur général
- 418 318-6689
- b.oconnor@artboisjlb.com

DORKEN SYSTEMS

■ Membre depuis le 15 août 2017

Le fabricant de produits spécialisés pour l'étanchéité des bâtiments Dorken Systems, dont le siège social est en Allemagne, opère une usine de production à Beemsville en Ontario. Dorken Systems est une entreprise familiale fondée en 1892 à Herdeke, Allemagne par Ewald Doerken. L'entreprise a commencé modestement avec des produits de recouvrement et a élargi son offre avec toutes les composantes qui sont en lien avec la gestion de l'humidité. Dorken est bien implanté dans les marchés canadien et nord-américain depuis plus de 30 ans.



En 1991, l'entreprise a implanté une usine de fabrication basée à Beemsville en Ontario dans la région de Niagara où on y manufacture les membranes Delta MS pour les fondations ainsi que la Delta FL pour les planchers de sous-sols, notamment. L'usine fonctionne sur trois quarts de travail et ce 6 jours semaine. La compagnie est représentée au Québec pour le marché de la quincaillerie par les agences Davidson.

Patrick Lavoie

- Directeur des ventes
- 905 563-3255
- plavoie@dorken.com

ECO-FLAM

■ Membre depuis le 18 septembre 2017

Eco-Flam est une entreprise manufacturière qui se spécialise dans la fabrication d'allume-feu depuis 2006. Ses produits sont appréciés des consommateurs pour allumer tous types de feux: feux de camp, barbecue, poêles à bois, etc. Les produits sont distribués dans l'ensemble du Canada sous la marque Xtraflame dans la majorité des grandes chaînes de commerce de détail et occupent ainsi une pôle position sur le marché Canadien dans le domaine.



Les entrepreneurs copropriétaires Normand Chassé et Andrée Chassé ont mis sur pied l'entreprise familiale alliant ingéniosité et travail acharné pour construire les équipements nécessaires à la fabrication et pour développer le marché. L'entreprise projette maintenant d'étendre son marché et se dirige vers l'exportation aux États-Unis.

Normand Chassé

- Propriétaire
- 450 577-5746
- eco-flam@hotmail.com

FONDS DE SOLIDARITÉ FTQ

■ Membre depuis le 28 septembre 2017

Créé en juin 1983, le Fonds de solidarité FTQ est une société de capital de développement qui fait appel à l'épargne et à la solidarité de l'ensemble de la population québécoise. Sa mission principale consiste à contribuer à la croissance économique du Québec en créant, en maintenant ou en sauvegardant des emplois au moyen d'investissements dans les entreprises de l'ensemble des secteurs d'activité de l'économie québécoise.



Depuis sa création, le Fonds de solidarité FTQ a investi plus de 800 millions de dollars dans le secteur de la construction et des matériaux de construction. Il met son capital patient à la disposition des entreprises de l'industrie pour soutenir leurs projets de croissance et d'acquisitions, de même que tout projet visant l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. Ses professionnels dédiés comprennent bien les enjeux du secteur et peuvent proposer des modes de financement adaptés.

Mario Levesque, MBA

- Directeur de portefeuille, Ressources humaines, construction et matériaux de construction
- 514 383-2561
- mario.levesque@fondsftq.com

MALGRÉ TRUMP, DES MESURES SONT ADOPTÉES

POUR MIEUX PROTÉGER LES TRAVAILLEURS EXPOSÉS À LA POUSSIÈRE DE SILICE

Depuis le 23 octobre, chez nos voisins du Sud, l'exposition permise pour la silice cristalline respirable est plafonnée à 50 microgrammes par mètre cube d'air pendant un quart de travail de 8 heures. Cette limite est cinq fois plus sévère que la précédente.

Le renforcement des nouvelles règles sur la poussière de silice (notamment celle émanant du sablage des composés à joint des panneaux de gypse) et à laquelle les travailleurs sont souvent exposés alors qu'ils coupent, percent ou meulent des matériaux comme le béton, le granite et le mortier, devait entrer en vigueur le 23 juin dernier. Toutefois, l'administration Trump y a accordé un délai de quatre mois.

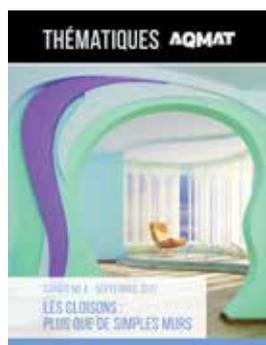
L'OSHA, équivalent en quelque sorte de la CNESST ici, estime que les nouveaux standards préviendront 642 décès et 918 cas de maladies reliées au silice chaque année. Reconnue comme une source cancérigène, la poussière de silice peut nuire à la respiration et causer des problèmes pulmonaires lorsque inhalée, en plus d'avoir été identifiée comme source de cancer du rein.

Dans son Cahier thématique sur les cloisons, paru en septembre, l'AQMAT propose une analyse de cette

problématique et expose les dangers d'une telle exposition à la silice.

Pour l'instant, aucune réglementation du genre n'est prévue pour l'industrie canadienne. Toutefois, la Commission des normes, de l'équité de la santé et de la sécurité du travail (CNESST) au Québec publie un document sur la prévention face à la poussière de silice.

On peut le commander gratuitement sur le site web de l'organisme : www.cnesst.gouv.qc.ca



Tout ce qu'il vous faut.



C'est parce que nous innovons des produits jusqu'à la distribution que nous sommes les leaders de notre industrie.

taiga
produits de bâtiment
taigabuilding.com/fr

LES RÉGIMES VOLONTAIRES D'ÉPARGNE RETRAITE:

POUR SE DÉMARQUER DES AUTRES EMPLOYEURS

Votre entreprise emploie 10 employés ou plus ? Vous êtes concerné par la Loi sur les régimes volontaires d'épargne retraite (RVER).



Olivier Hodgson

Directeur de comptes

SAGE Assurances et rentes collectives

ohodgson@sagedecision.com

1 877 622-8550, poste 3281

Collaboration spéciale

La nouvelle législation oblige plusieurs employeurs québécois d'offrir un régime de retraite collectif à leurs employés en respectant certaines conditions. Avec le taux de chômage du Québec qui se trouve à un plancher historique ainsi que plusieurs études démontrant que la majorité des employés croient que leur employeur a une part de responsabilité dans leur plan de retraite, il faut agir.

Tant qu'à être conforme à la loi, aussi bien offrir un programme alléchant aux employés, susceptible de les fidéliser à l'entreprise et pouvant favoriser le recrutement des meilleurs talents.

De plus en plus, les régimes de retraite sont valorisés dans le calcul de la rémunération globale des employés

puisque ces derniers réalisent qu'ils ne peuvent se fier uniquement aux programmes gouvernementaux (RRQ, Sécurité de la vieillesse, supplément de revenu garanti) combinés à un léger montant d'épargne accumulée dans les 10 dernières années de leur carrière.

L'impact sur la productivité se fera également sentir du fait qu'un employé ayant des soucis financiers passera plus de temps à régler ses problèmes sur son temps de travail.

L'application de la loi s'est faite de manière progressive:

- *20 employés et plus, vous êtes en retard: vous aviez jusqu'au 31 décembre 2016 pour vous conformer. Il n'y a pas de panique à avoir, mais démarrez rapidement vos démarches pour éviter toute pénalité par la CNESST.*
- *Si votre entreprise compte entre 10 et 19 employés, faites vite, vous avez jusqu'au 31 décembre 2017 pour vous conformer.*

Quels produits devez-vous offrir?

Plusieurs produits sont disponibles sur le marché afin de répondre aux besoins de chaque organisation.

Le REER collectif s'avère le régime de retraite le plus fréquemment utilisé

ainsi que le plus simple à administrer pour l'employeur.

Pour une entreprise désireuse de contribuer en tant qu'employeur et économiser au niveau des charges sociales, l'ajout d'un RPDB au REER collectif permettra de contribuer tout en ne payant aucune charge sociale, sans oublier la possibilité de retenir les contributions employeur pour une période maximale de deux ans ainsi que l'option de ne pas contribuer si jamais l'entreprise ne réalise pas de bénéfice.

Si on préfère que les cotisations versées servent exclusivement à la retraite, le RRS est un régime à privilégier.

Finalement, le RVER est un régime avec des frais de gestion très bas, mais il est plus restrictif. Il saura répondre aux besoins de certains employeurs qui ne répondent pas aux critères des autres programmes.

Quels sont les avantages d'instaurer un régime de retraite performant?

En tant qu'employeur, il est possible de contribuer financièrement au régime de retraite collectif des employés tout en conservant la même enveloppe budgétaire accordée à votre rémunération globale. Il suffit de discuter des différentes alternatives avec les conseillers partenaires de l'AQMAT.

Ci-dessous, un exemple de contribution à un régime de traite comparativement à un ajustement salarial.

Salaire 40 000\$	Ajustement salaire (3%)	Contribution RPDB ou RRS (3%)
Montant	1 200 \$	1 200 \$
Charges sociales annuelles de l'employeur (CNEST, AE, RRQ, RQAP, FSS, Vacances)	202,98 \$	S.O.
Retenues salariales annuelles employés (RRQ, AE, RQAP, IMPÔT) Hypothèse impôt 30 %	446,62 \$	S.O.
Sommes dépensées par l'employeur	1 402,98 \$	1 200 \$
Sommes reçues par l'employé	753,38 \$	1 200 \$

Quels sont les avantages pour vos employés?

Le caractère collectif d'un régime de retraite fait bénéficier les employés de plusieurs avantages qu'ils ne seraient pas en mesure de se procurer individuellement.

En effet, dans la grande majorité des régimes de retraite collectifs, les frais de gestion sont réduits par rapport à ce qui est habituellement offert par les institutions financières.

De plus, les employés auront accès à un plus vaste choix de placement dont ils auront le contrôle. Ils seront également en mesure de contribuer directement

sur leur paie, leur permettant ainsi d'atteindre plus facilement leurs objectifs financiers.

Enfin, ils pourront bénéficier de l'économie d'impôt directement sur leur paie au lieu de patienter au remboursement d'impôt fait lors de leur déclaration de revenu annuel.

CENTURITY
COMMERCIAL

Plancher d'ingénierie en vinyle avec corps en particule de pierre

INSTALLATION FACILE, SANS AUCUN ADHÉSIF
Sous-couche en mousse de haute densité
Idéal pour salons de coiffure, restaurants, magasins ou hôtels
Surface hygiénique non poreuse facile à nettoyer



SURFACE COUVERTE

2.172 m² (23.38 ft²)

6.5 mm x 177.8 mm x 1220 mm

(0.26" x 7" x 48.03")

10 LAMES PAR PAQUET

GARANTIE À VIE RÉSIDENNELLE
17 YEAR COMMERCIAL WARRANTY

QualityCraft

Contactez-moi pour plus d'informations
ALAIN LIPPÉ Téléphone : 514-518-2961 Courriel : alippe@qualitycraft.com

RESPECT AUX MARCHANDS, SVP

Le proverbe français «On ne mange pas à tous les râteliers» que j'entendais parfois m'a un jour intrigué au point de vouloir en comprendre le sens. Alors, j'ai fouillé. Le râtelier est cette structure métallique où les bêtes vont manger leur foin. Chaque animal dispose de son espace. Mais il arrive que certains aillent picosser dans l'auge du voisin. Si la paisible bête laisse faire l'autre, avant longtemps, elle n'aura plus rien à manger pour elle...

Assez de métaphores, je veux parler d'un problème qui semble croître aux yeux de plusieurs marchands, dont les miens : la tendance de certains manufacturiers ou distributeurs à vendre directement aux entrepreneurs en construction, voire aux consommateurs.

C'est déroutant de voir un représentant, après lui avoir placé une commande, stopper son véhicule à un chantier plus loin et offrir directement ses produits.

Nos bannières semblent relativement peu actives sur la question alors

qu'elles disposent d'un pouvoir certain pour mettre fin à ce genre de pratique contre-productive et peu éthique.

Les fabricants et les distributeurs qui ne versent pas dans ce genre de comportement et qui se font, au contraire, un point d'honneur de respecter l'intégrité de leurs réseaux de vente – les commerces de détail – sont aussi trop silencieux, selon moi.

Le pire, c'est que sans les nommer, vous savez tous de quelles entreprises je parle. Elles ne sont qu'une quinzaine à agir ainsi sans vergogne et à la barbe des bannières, de leurs concurrents et de nous, marchands captifs, ainsi privés de volume. Et sans volume, dites-moi, quel avenir y a-t-il pour une quincaillerie ou un centre de rénovation, nos marges étant devenues si petites...

Juste à imaginer le pouvoir des ventes directes par Internet, tentantes pour ces mêmes compagnies profiteuses, j'ai des frissons quant au futur des marchands tels qu'on les connaît.

On a vu récemment comment les femmes ont réussi à faire cesser des abuseurs grâce à la campagne #moiaussi ou #metoo. Il faudrait peut-être que nous menions, nous aussi, des actions collectives pour forcer tout manufacturier ou distributeur à se contenter de promouvoir ses marques auprès des entrepreneurs et des consommateurs, mais à ne pas leur vendre directement. À défaut, tenons-nous, et envisageons de ne plus tenir leurs produits dans nos inventaires!



Nicolas Couture
Président du conseil d'administration de l'AQMAT

Gestionnaire de la relève, Couture TIMBER MART

819 826-3777 ■ nicolas.couture@gabrielcouture.ca

Nouveauté

Ensembles de douche Hana



Hana Néo-angle

38x38x75 po et 40x40x75 po

► Présenté avec ensemble de murs en acrylique



Hana Rectangulaire

42x34x75 po

► Présenté avec fini bronze foncé



- Repousse les taches d'eau calcaire et de savon
- Facilite le nettoyage de votre porte
- Accroît la résistance à l'usure face à l'utilisation quotidienne

Offerts en 3 finis de cadre :



Chrome



Nichel brossé



Bronze foncé

www.maax.com



MAAX[®]
Vivez l'expérience

Je suis **castle**

« **En tant qu'entrepreneur, j'accorde beaucoup d'importance à la liberté.** »

Certains groupements d'achat cherchent à nous contraindre, ce qui ne me plaît pas. Le modèle de fonctionnement de Castle me convient parfaitement. Avec Castle, on est bien épaulés. Ils sont à l'écoute et s'assurent que nos prix sont compétitifs.



Robert Boyer
Matériaux Robert Boyer
Ste-Anne-des-Lacs



Informez-vous – jesuiscastle.ca

Castle appartient à ses membres et est dirigé par eux à 100 %.

Robert Legault, Directeur du développement des affaires 514-208-4158 rlegault@castle.ca