

Présence locale, force **NATIONALE**



Les dépanneurs au Canada

Un survol de l'industrie – Sommaire
Février 2009



Association canadienne des dépanneurs en alimentation

En collaboration avec :



Presque tous les Canadiens fréquentent un dépanneur, leur dépanneur. On s'y arrête sur le trajet entre la maison et le travail ou l'école. On s'y rend aussi à pied ou en bicyclette. Les 23 500 dépanneurs canadiens (11 % de tous les points de vente du commerce de détail ou plus de 75 % des points de vente en alimentation) reçoivent ainsi 10,4 millions de visiteurs chaque jour de l'année. C'est donc une extraordinaire vitrine offerte aux fabricants de produits de consommation courante.

Du simple « magasin du coin », le dépanneur a évolué, au cours des années, au gré des changements de notre société. Ses heures d'ouverture se sont allongées et sa gamme de produits s'est élargie. Mais toujours il demeure proche, dans son quartier, dans sa communauté.

Le petit dépanneur du coin est devenu grand, s'associant à une chaîne pour certains, permettant aux clients de se restaurer pour d'autres, offrant souvent de l'essence, un guichet automatique ou même la location de films et de jeux vidéo, et cela, toujours en ayant la préoccupation d'offrir un service personnalisé et amical. Chaque dépanneur sert une population moyenne de 1 400 personnes, la moitié de la clientèle servie par un supermarché ou une pharmacie. Souvent, il s'agit aussi du dernier commerce de proximité dans une communauté.

Cependant, qu'il soit au cœur de sa communauté ou près d'une autoroute, qu'il fasse partie d'une grande chaîne ou qu'il soit indépendant, ou qu'il offre aussi de l'essence ou un comptoir alimentaire, le dépanneur nous ouvre la porte sur une activité essentielle à l'économie canadienne. L'industrie des dépanneurs joue un rôle crucial dans la chaîne de distribution entre les fabricants et les distributeurs de produits et services de toutes sortes et leurs consommateurs. Le dépanneur a un impact majeur sur les revenus des gouvernements par les taxes sur les achats qui y sont faits, les impôts qu'il paye et la vente de produits contrôlés comme les boissons alcoolisées, le tabac et la loterie. De plus, l'industrie fournit de l'emploi à un nombre important de concitoyens, souvent des jeunes et des immigrants. Également

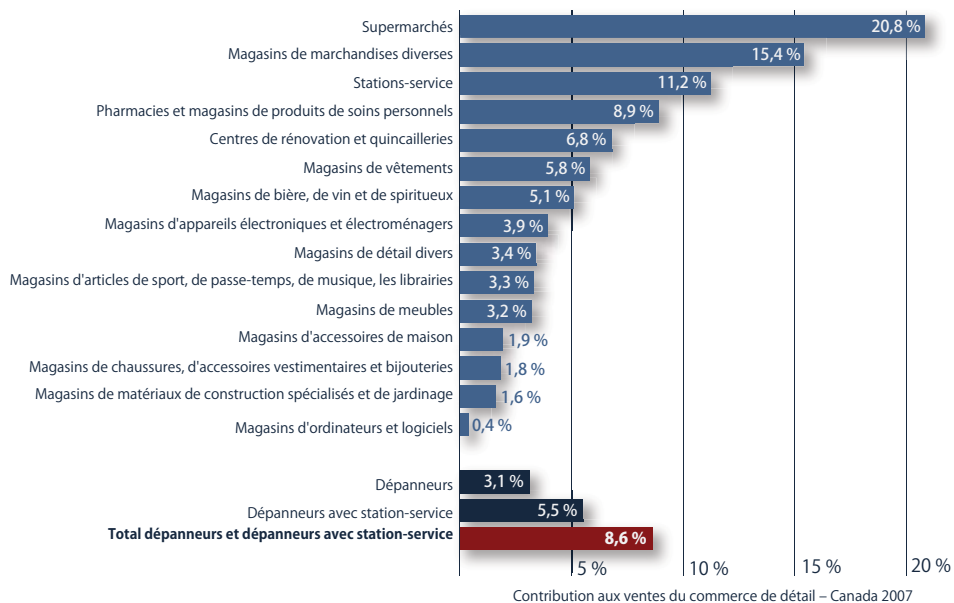
pour plusieurs Canadiens, il s'agit de l'achat ou la création d'une première entreprise, souvent transmise ensuite d'une génération à une autre. Pour plusieurs immigrants, il s'agit d'un moyen privilégié pour s'intégrer à leur société d'accueil.

En matière de ventes au détail (excluant la vente de véhicules neufs ou de plaisance) au Canada, l'industrie des dépanneurs se positionne au cinquième rang, devant les centres de rénovation, les magasins de vêtements, les magasins d'appareils électroniques et électroménagers, entre autres. Si on exclut les ventes d'essence faites par les dépanneurs avec station-service, l'industrie se situe au huitième rang.

Contribution des dépanneurs en 2008

32,1 G\$	Ventes
26,8 G\$	Valeur des achats
165 000	Emplois
2,0 G\$	Salaires
11,3 G\$	Taxes perçues (tabac, essence, boissons alcoolisées)
4,5 G\$	Ventes de produits (loterie et vins)

Les dépanneurs dans le commerce de détail en 2007

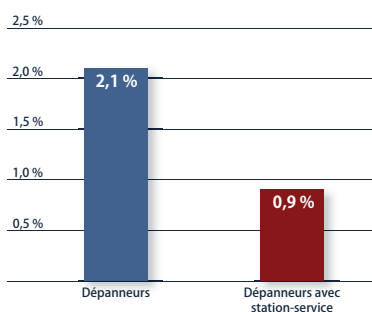


Les dépanneurs comptent aussi pour 9,3 % des ventes de la grande distribution alimentaire.

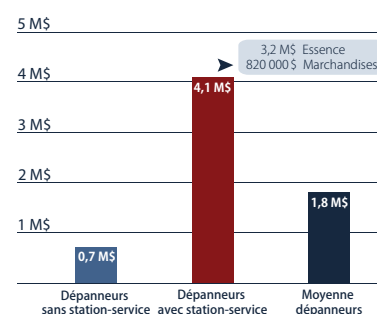
Les ventes annuelles moyennes par dépanneur et les marges de rentabilité nettes varient grandement si on y vend de l'essence ou non :

Ventes annuelles moyennes et marges nettes

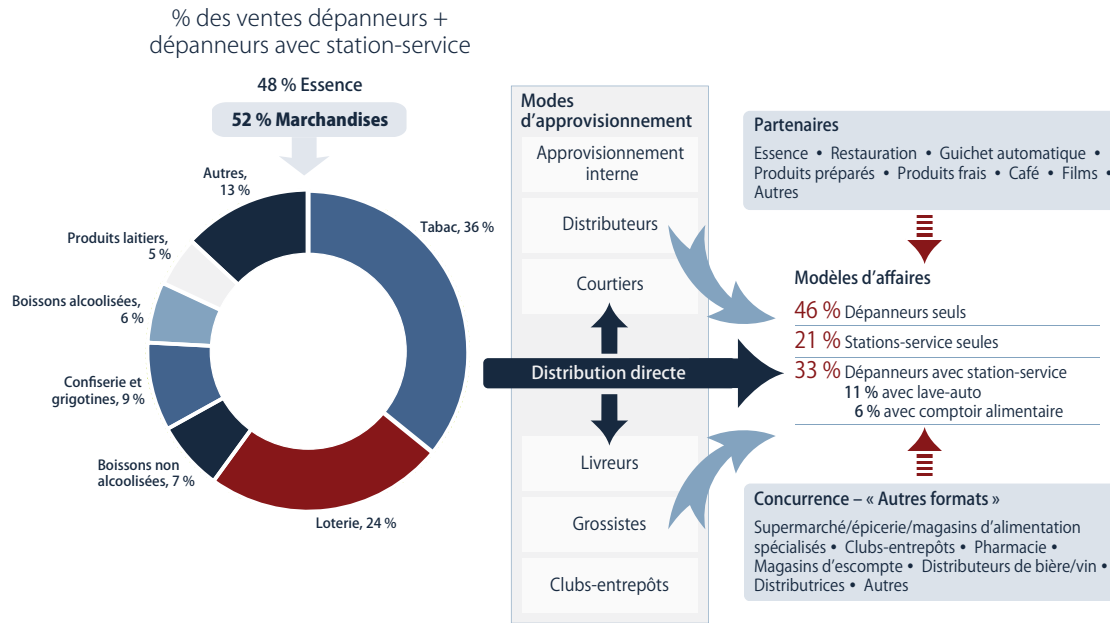
Marge nette (% des ventes) – 2008



Ventes annuelles moyennes par dépanneur – 2008



Plusieurs intervenants dans la chaîne de valeur du dépanneur



De nouveaux concepts ou aménagements émergent constamment afin de mieux répondre aux besoins et aux attentes des consommateurs.

Dans un contexte international, le dépanneur canadien est tout aussi productif et efficace que les dépanneurs établis dans plusieurs pays occidentaux, sauf en ce qui a trait à la vente de produits de type « prêts à manger » où quelques lois canadiennes restreignent l'offre de certains produits. Le modèle d'affaires du dépanneur de chez nous répond tellement bien aux attentes des consommateurs et des entreprises voulant les servir, qu'il a été importé par plusieurs autres pays.

Plusieurs modèles et des ramifications multiples

L'univers des dépanneurs est aussi complexe et comprend autant de ramifications que celui du commerce de détail en général. On y retrouve des organisations impliquées en amont qui fournissent directement ou par l'entremise de distributeurs des produits aux dépanneurs. Au cours des dernières années, plusieurs partenariats ont également permis d'élargir l'offre de produits aux consommateurs.

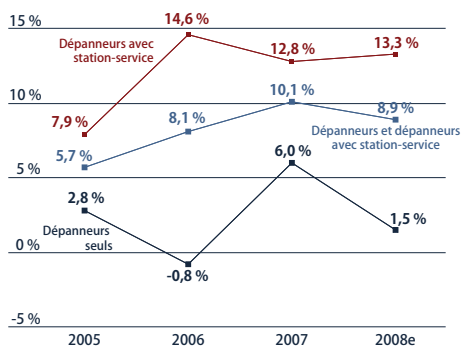
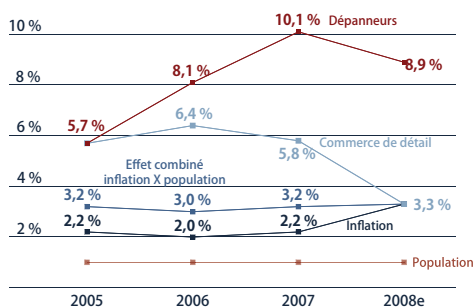
De nouveaux concepts ou aménagements émergent constamment afin de mieux répondre aux besoins et aux attentes des consommateurs.

Une performance qui reflète son milieu

Bien ancrés dans leur milieu, les dépanneurs connaissent une évolution qui suit de très près la croissance de la population, les changements de prix (inflation) des produits qu'ils distribuent et bien entendu la croissance économique en général. Ainsi, on remarque que la croissance des ventes dans les dépanneurs dépasse légèrement l'effet croisé de la hausse des prix et de la population. Les catégories en croissance comme les services alimentaires, les produits saisonniers, les produits laitiers et la crème glacée, les produits surgelés et les grigotines commencent lentement à remplacer le tabac, la loterie et les boissons alcoolisées comme moteurs de la croissance et de la rentabilité des dépanneurs. La croissance des ventes des dépanneurs est supérieure à la croissance des ventes du commerce de détail en général. Cette performance s'explique par la vente d'essence et surtout par les prix de l'essence, car les quantités vendues sont, quant à elles, en forte décroissance.

Toutefois, la **contrebande du tabac** compromet grandement le potentiel de croissance de nos dépanneurs. En effet, on estime que les pertes directes de revenus pour les dépanneurs sont de l'ordre de 2 G\$ (260 M\$ en pertes de profits) et pour les gouvernements, de 1,3 G\$ en pertes de taxes de toutes sortes. En ventes indirectes, c'est-à-dire les autres produits qu'achètent les fumeurs lors de leurs visites au dépanneur, les pertes peuvent grimper jusqu'à 600 M\$ annuellement. Les conséquences sont énormes pour tous les propriétaires de dépanneurs, mais également pour les gouvernements et pour la société en général.

Croissance comparée des ventes des dépanneurs



Les provinces de l'Ouest présentent une croissance économique et démographique plus forte que ce que l'on retrouve dans le centre du pays et surtout dans les provinces de l'Atlantique. Les ventes moyennes par dépanneur y sont par conséquent plus élevées reflétant cette croissance accrue, mais également le fait que chacun d'entre eux y sert un bassin de clientèle plus important que dans l'est du pays (de 1 400 à 1 700 personnes par point de vente dans l'ouest comparativement à 1 000 dans les Maritimes).

Ventes annuelles et couverture régionale

	Ventes dépanneurs		Ventes au détail	Nombre d'établissements		Ventes dépanneurs
	2008e (en milliers de \$)	% du Canada	% du Canada	2008e	% du Canada	Ventes par établissement \$
Colombie-Britannique	4 052 375	12,6	13,4	2 613	11,1	1 985 126
Alberta	3 300 799	10,3	14,4	2 048	8,7	2 063 037
Saskatchewan	1 266 089	3,9	3,4	697	3,0	2 325 141
Manitoba	1 122 094	3,5	3,5	731	3,1	1 964 851
Yukon, Nunavut, T.N.-O.	100 943	0,3	0,4	151	0,6	855 692
Ontario	12 027 999	37,4	35,6	8 925	38,1	1 725 056
Québec	7 226 102	22,5	22,1	5 897	25,2	1 568 523
Terre-Neuve-et-Labrador	688 603	2,1	1,6	658	2,8	1 339 557
Île-du-Prince-Édouard	153 296	0,5	0,4	127	0,5	1 545 063
Nouvelle-Écosse	880 026	2,7	2,8	856	3,7	1 315 951
Nouveau-Brunswick	1 331 433	4,1	2,3	732	3,1	2 328 232
TOTAL CANADA	32 149 740 \$	100,0 %	100,0 %	23 435	100,0 %	1 756 024 \$

Conclusion : des défis à la mesure de son rôle

Les défis auxquels sont confrontés les dépanneurs sont à la mesure des 23 500 points de vente, 165 000 employés, 10,4 millions de visites par jour, 32,1 G\$ de ventes annuelles et 15,8 G\$ de retombées économiques annuelles pour les gouvernements.

Chaque année, la contrebande de tabac fait perdre aux dépanneurs 2,0 G\$ de ventes et de 260,0 M\$ de profits, et aux gouvernements, 1,3 G \$ de taxes de toutes sortes. Cette contrebande s'avère le fléau qui mine la croissance, la rentabilité et même la survie de plusieurs dépanneurs canadiens. Déjà, chaque jour, un dépanneur doit fermer ses portes au Canada.

L'hyperréglementation, à l'échelle nationale, mais également pour chacun

des treize provinces et territoires, régit l'ensemble des produits offerts et des activités conduites dans un dépanneur : heures d'ouverture, nombre d'employés, type de produits vendus, aménagement intérieur des points de vente, etc. Les frais d'exploitation, rappelons-le, augmentent chaque fois qu'une loi ou qu'un règlement modifie les règles du jeu.

La marge bénéficiaire, déjà faible et difficile à maintenir, est également influencée par les fluctuations des prix de l'essence, les investissements en technologies/sécurité/environnement, le vol d'essence et de marchandises, entre autres. Mais il ne faut pas négliger les répercussions extrêmement graves des frais de transactions par carte (crédit et débit) sur la capacité des dépanneurs à tirer des profits de leurs activités.

Les défis auxquels les dépanneurs ont à faire face sont déterminants pour leur avenir, que l'on pense aux variations économiques qui frappent leurs clients et leurs fournisseurs, à la contrebande de tabac et à la réglementation qui encadre toutes leurs activités. Ces organisations, chaînes ou indépendantes, ont su par leur innovation, la gestion serrée de leurs activités et par une très grande connaissance de leur clientèle relever ces défis. Les dépanneurs devront encore plus que par le passé faire preuve de créativité et de compétence pour améliorer la position de leur industrie.

Mais quels que soient ces défis, les consommateurs canadiens savent qu'ils pourront toujours compter sur leur dépanneur du coin!