

COMMUNIQUÉ

## Lancement d'un nouveau coupon d'œufs OLO possédant une valeur marchande

---

**Montréal, le 30 août 2010** - La Fondation OLO est fière d'annoncer le lancement de ses nouveaux coupons d'œufs. À compter d'aujourd'hui, les nouveaux coupons d'œufs OLO entreront en circulation sur l'ensemble du territoire québécois.

Ce changement fera toute la différence pour la Fondation OLO, ses membres, les mamans et les détaillants. En déchargeant les établissements de santé de la responsabilité de rembourser les détaillants, des procédures complexes inhérentes à l'ancien système seront éliminées. La Fondation estime que tous y gagneront un précieux temps et économiseront de l'argent ainsi que de l'énergie.



### Fonctionnement :

Les nouveaux coupons d'œufs posséderont une valeur marchande comme c'est le cas actuellement pour les coupons de lait et de jus d'orange. Sur proposition du comité d'attribution des fonds, le prix unitaire du coupon donnant droit à une douzaine d'œufs blancs calibre gros a été fixé à 2,75 \$. Les coupons pourront être commandés en ligne, par courriel ou par télécopieur et seront payables à la Fondation OLO comme c'est actuellement le cas pour les coupons de lait et de jus d'orange. Fait intéressant, les membres pourront utiliser les crédits de leur distribution annuelle pour se procurer des coupons d'œufs. Les membres de la région du Saguenay – Lac Saint-Jean continuent d'avoir accès aux coupons d'œufs émis par Nutrinor.

L'offre de ces nouveaux coupons est rendue possible grâce à un partenariat avec Redemco, entreprise québécoise spécialisée dans la gestion des promotions par coupons.

Pour décourager toute falsification, le coupon comporte un filigrane qui disparaît si le coupon est photocopié ou numérisé.

### **Avantages pour les membres :**

Le paiement des coupons d'œufs se réglera directement à la Fondation OLO. Les membres n'auront plus à traiter les réclamations des détaillants locaux ni à émettre les chèques pour rembourser la valeur de la marchandise. Les membres gagneront donc du temps, ce qui devrait impliquer une réduction importante de leurs frais de gestion.

### **Avantages pour les détaillants :**

Les détaillants enverront les coupons à un seul gestionnaire, soit Redemco auxquels ils font déjà parvenir les coupons de jus d'orange OLO ainsi qu'une multitude de coupons promotionnels en vigueur dans leur établissement. Cette nouvelle procédure permettra dans plusieurs cas un remboursement plus rapide des réclamations. Ce nouveau système devrait répondre aux attentes des détaillants qui ont exprimé le souhait de voir la gestion des coupons d'œufs centralisée.

### **Avantages pour les mamans :**

Les bénéficiaires du programme OLO pourront échanger les coupons d'œufs dans pratiquement tous les points de vente près de chez elles.

La mise en place de cette nouvelle méthode répond aux préoccupations d'équité entre les régions et d'accessibilité aux produits par la clientèle. Ainsi, le prix maximum a été fixé de façon à ce que les mamans qui s'approvisionnent dans de petits commerces ne se voient pas refuser les denrées. Parallèlement, cette méthode permet de comptabiliser les économies réalisées par les mamans qui se procurent leurs œufs dans les grandes surfaces, économies dont l'ensemble du programme pourra bénéficier.

### **Avantages pour la Fondation OLO :**

En instaurant ce système, la Fondation OLO intègre complètement le mécanisme de commande et d'expédition des coupons d'œufs au processus déjà en place pour les coupons de lait et de jus d'orange. La Fondation obtiendra ainsi de nombreux renseignements relatifs aux échanges et pourra cerner plus efficacement les enjeux liés à la distribution des œufs dans le cadre du programme OLO.

### **Impact sur la distribution annuelle aux membres :**

La différence entre les revenus perçus et les coûts sera incluse dans la distribution annuelle et retournera aux membres comme c'est le cas actuellement pour le jus d'orange.

Ainsi, pour chaque exercice financier, si le montant total des réclamations des détaillants pour les coupons d'œufs, incluant les frais de gestion désormais assumé par la Fondation OLO, est inférieur au revenu généré par la vente de coupons d'œufs aux membres, la différence s'ajoutera à la distribution annuelle et l'augmentera d'autant. À l'inverse, si le montant réclamé par les détaillants est supérieur au revenu de vente de coupons d'œufs aux membres, la différence diminuera la distribution annuelle.

- 30 -

Pour information :

Nancy Bourdages, Coordonnatrice du service aux membres  
[membres@fondationolo.ca](mailto:membres@fondationolo.ca) ou 1 888 OLO-MERCI