

# L'ÉCHO L'ÉCHO

## DU COMMERCE



CORPORATION DE  
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL  
DE SAINT-HYACINTHE

*C'est pour vous !*

*Tout en détail!*

Nous désirons vous faire parvenir un bulletin d'information sur le développement commercial.

Ce bulletin s'adresse :

- aux agents immobiliers qui rencontrent des commerçants à la recherche d'un site,
- aux propriétaires d'immeubles à vocation commerciale qui désirent louer leurs locaux vacants,
- aux promoteurs qui désirent implanter un projet commercial en sol maskoutain,
- et à tous les intervenants reliés et intéressés au monde commercial.

Deux fois par année, ce bulletin vous informera sur les commerces recherchés, les récents mouvements, les nouvelles règles municipales, des outils disponibles et autres dans le but de faciliter les projets des commerces actuels et potentiels.

### *Notre Rôle*

Nous pouvons collaborer à l'implantation de nouveaux commerces ou à la relocalisation d'un commerce existant à Saint-Hyacinthe.

Nous pouvons collaborer avec les propriétaires, les promoteurs ainsi que les agents immobiliers pour cibler des commerces manquants et leur fournir les informations utiles à la prise de décision du commerçant dans le but de l'aider à concrétiser son implantation.

En faisant équipe, nous pourrons plus facilement guider un commerçant potentiel à s'implanter localement !

***Un support unique pour tout projet commercial !***

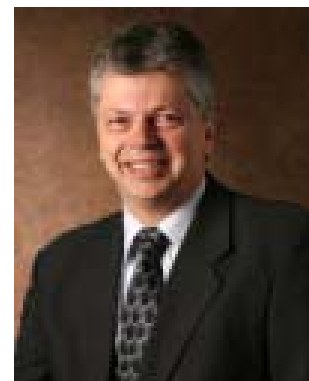
• Pour toute personne qui désire se lancer en affaires dans le secteur du commerce de détail ;

- Pour tout commerçant qui désire s'implanter à Saint-Hyacinthe, s'y relocaliser ou ouvrir une nouvelle succursale sur le territoire ;
- Pour tout commerçant à la recherche de conseils généraux de marketing.

***Avec égards, nous pouvons :***

- Vous orienter dans votre recherche d'information (analyse de la concurrence, évaluation du marché potentiel et autres) et dans l'élaboration de votre plan d'affaires.
- Vous conseiller dans vos projets d'affaires.
- Vous aider dans la recherche d'un local ou d'un terrain commercial.
- Vous informer sur les projets à venir sur le territoire et sur les particularités des différents pôles commerciaux.

- Faciliter la démarche d'intégration du nouveau commerçant (demande de permis, ouverture officielle, contacts d'affaires, etc.).



Sylvain Gervais    Directeur général



## Les nouveautés

### De nouveaux goûts à découvrir...

- Ça vaut le détour, ouvrira à nouveau ses portes durant la saison estivale. Une crèmerie qui offre des saveurs « santé » dans l'Allée du Marché.
- Le Sixième Continent s'installe sur la rue des Cascades pour offrir une grande variété de marques de bière provenant de différentes micro-brasseries québécoises.
- L'épicerie du Goût du Monde sur l'avenue Mondor se veut un marché méditerranéen offrant des baklavas, noix et fruits secs, olives en vrac, etc.
- Les Passions de Manon sur la rue des Cascades est une épicerie fine qui fait vivre un véritable voyage de saveurs en provenance de différents pays.



### Un service d'antan :

- Au Fil Endiablé, voisin de Laflamme Fourrure, fait vos altérations et vos vêtements sur mesure.
- Comm'un-Tricot est plus qu'une boutique vendant des produits pour le tricot, c'est un lieu de rassemblement pour les passionnés de ce hobby sur l'avenue Hôtel-Dieu.

### Pour vous épanouir ...

- Le centre d'entraînement pour femme Swann s'installe à côté de Dollorama sur Casavant Ouest.
- Une nouvelle école de musique s'installe au 2<sup>e</sup> étage de la Cabottine, au centre-ville.
- Une visite à la nouvelle boutique médiévale l'Épopée aux Galeries, vous surprendra !

## Profitez de la crise !

En dépit du contexte économique, plusieurs commerçants nous confirment que les consommateurs sont toujours au rendez-vous, parlant même de croissance des ventes et se demandant encore quand la récession frappera ! Le pouvoir d'achat est toujours présent si vous n'êtes pas directement affecté par une perte d'emploi. Rien n'a changé, exception faite du fond de pension possiblement... Malgré tout, les consommateurs risquent de devenir de plus en plus prudents dans leur processus d'achats.

Nous avons toujours des cas de commerces qui rencontrent des difficultés, mais cela demeure des cas isolés et non une tendance significative. Dès les premiers signes d'une telle crise, les commerçants devraient profiter de l'occasion pour initier des actions pouvant générer des résultats positifs :

- Baisser les inventaires en vendant à rabais des produits moins populaires. Cette liquidité additionnelle permettrait d'acheter des produits plus demandés !
- Déplacer les produits en étalage dans le commerce pour les faire redécouvrir aux clients.
- Consulter vos employés ou des spécialistes pour générer des idées marketing sur les façons de diminuer les dépenses, sans affecter l'image ou le service aux clients !
- En période plus tranquille dans le commerce, contactez des « multiplicateurs » (des gens qui représentent plusieurs clients potentiels). Par exemple, un fleuriste peut contacter des directeurs de ressources humaines pour leur offrir ses paniers cadeaux pour une fête d'employés. Un volet à développer !

**Encourageons nos commerçants à passer à l'action !**

## À surveiller en 2009...

Les accès à Saint-Hyacinthe subiront des transformations en 2009. L'accès 133 prendra vie davantage.... L'accès 130 risque de subir certaines rénovations.... L'échangeur Pinard devrait débiter en 2009 .... L'impact sera à surveiller sur le commerce de détail !

Le commerce de bureaux subira également des transformations dans les prochaines années.

Les travaux sur les sites du Complexe « M » et des Galeries laisseront paraître un dynamisme enviable chez nous. Profitez-en pour mousser vos locaux et la région !

## Un outil disponible

Un guide « **Informations utiles aux nouveaux commerces** » est disponible à nos bureaux et oriente les promoteurs dans leur démarche avant d'ouvrir leur nouveau commerce. Pour en savoir davantage sur les permis à obtenir, les règles et démarches reliées à l'affichage, les taxes, les organismes d'aide et autres, procurez-vous ce guide!



## Commerces recherchés !

Nous croyons que certains secteurs d'activités sont sous représentés dans le milieu commercial à Saint-Hyacinthe et que l'implantation d'un commerce dans un de ces secteurs aiderait à répondre à la demande.

- \* Boutique de chaussures et de vêtements incluant les tailles petites et grandes.
- \* Une boutique de vêtement de cuir .
- \* Commerce de manteaux pour la famille.
- \* Commerce de meuble spécialisé (rotin, osier, etc.).
- \* Restaurant spécialisé (fruits de mer, champêtre, ...).
- \* Électronique grande surface.
- \* Produits pour artistes.
- \* Concept de café - boutique.

### Au centre-ville

- Plus particulièrement au centre-ville, les secteurs identifiés sont :
- \* Un Bed & Breakfast, entre 10 et 20 chambres, spécialisé pour gens d'affaires et offrant les services de cuisinière, réfrigérateur, table de travail.
  - \* Un magasin à rayons de moyenne surface offrant une grande variété de produits de nécessité.
  - \* Une quincaillerie de dépannage.
  - \* Une boutique de hobby.

### Investisseurs recherchés

Nous avons différents projets pouvant être intéressants pour des investisseurs actifs ou passifs. Certains plans d'affaires sont déjà amorcés. Si vous avez un intérêt pour tout projet commercial potentiel, veuillez nous contacter afin de prendre connaissance des différentes alternatives.

**955, rue Morison**  
**Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 8T7**  
**Tél. : 450 778-8334**  
**[www.commerces-st-hyacinthe.qc.ca](http://www.commerces-st-hyacinthe.qc.ca)**  
**[cdc@commerces-st-hyacinthe.qc.ca](mailto:cdc@commerces-st-hyacinthe.qc.ca)**