

VOTRE EXPÉRIENCE LOCALE

# trouvailles

## Acheter local en quelques clics

DIFFÉRENCIER LES  
PLATEFORMES D'ACHAT  
LOCAL EN LIGNE

PAGE 5

5 CONSEILS AVANT  
D'EFFECTUER VOTRE  
COMMANDE EN LIGNE

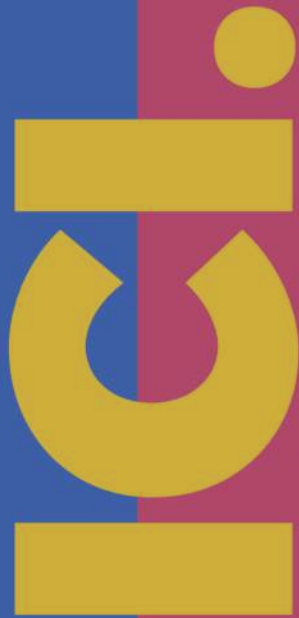
PAGE 13

TOP 10 PRODUITS ET  
DOUCEURS RÉCONFOR-  
TANTS POUR PROFITER  
DES SOIRÉES D'AUTOMNE

PAGE 23

ccitb.

FAUBOURG  
BOISBRIAND



POUR  
TOUT

*trouver*



ICIFAUBOURGBOISBRIAND.COM

2<sup>E</sup> ÉDITION

## Acheter local en quelques clics

4. LES COUPS  
DE CŒUR  
DE L'ÉQUIPE 

16. ÉLÉMENTS À CON-  
SIDÉRER AVANT DE  
VOUS LANCER VERS  
LA VENTE EN LIGNE

13. 5 CONSEILS AVANT  
D'EFFECTUER VOTRE  
COMMANDE EN  
LIGNE

18. LE COMMERCE EN  
LIGNE, PLUS PRÉSENT  
QUÉ JAMAIS!

5. DIFFÉRENCIER  
LES PLATEFORMES  
D'ACHAT LOCAL  
EN LIGNE

15. POUR  
UNE MAI-  
SON BIEN  
RANGÉE!

top  
5

9. ACHATS PRATIQUES POUR LES LUNCHS  
ET LES REPAS

23. PRODUITS ET DOUCEURS  
RÉCONFORTANTS POUR PROFITER  
DES SOIRÉES D'AUTOMNE

27. ACTIVITÉS ET PRODUITS ANTISTRESS

top  
10

33. LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
THÉRÈSE-DE BLAINVILLE C'EST...

### PORTRAITS D'ENTREPRENEURS

6. RÉGINE APOLLON,  
KAMÉLÉON ATELIER

10. MARINA DUBOIS,  
INÉDIT DU NORD

20. VALÉRIE FORGUES,  
CRÉATIVAL

24. GENEVIÈVE ET  
STÉPHANIE TREMBLAY,  
MOOV ACTIVEWEAR

28. KIM CLERMONT  
TREMBLAY, ÉVOILÀ5

Ne manquez pas les prochaines éditions du magazine  
Trouvailles! Abonnez-vous à la liste d'envoi »

m'inscrire à la liste d'envoi

# Les coups de cœur de l'équipe ♥



## DÉCATHLON

J'aime y magasiner des vêtements et articles de sport pour toute ma famille. Toujours de belles trouvailles à petits prix dans la section liquidation.

- MARIE-NOËL



## LES SAVONS DE LA BASTIDE

Le savon chasse-moustiques m'a été super utile cet été avec ma famille.

- CAROLINE



## MILLE ET UN CUPCAKE

Pour les délicieux petits gâteaux qui ont fait fureur à l'anniversaire de mon fils.

- ALEXANDRA



## TAILLON IMMOBILIER

Merci à Mathieu Taillon qui m'a aidé à choisir ma nouvelle maison.

- VALÉRIE



## DÉKAGYM

Félicitations pour vos 9 ans! Bravo pour la belle communauté que vous avez créée au fil des années.

- JESSY



## CLAIR OBSCUR MULTIMÉDIA

Pour leur capacité à se réinventer et être à l'écoute des besoins changeants de leur clientèle.

- VÉRONIQUE

# Différencier les plateformes d'achat local en ligne.

Plusieurs plateformes d'achat local en ligne sont disponibles, mais comment les différencier? Voici une liste de quelques plateformes et de leurs particularités pour bien orienter vos choix!

©Austin distel

## LE PANIER BLEU

Cette plateforme est issue d'une initiative gouvernementale qui a pour but de dynamiser l'achat local. C'est une vitrine pour les commerçants locaux. Ce répertoire Web permet de répertorier les produits d'ici ainsi que les entreprises de chez nous.



## MA ZONE QUÉBEC

Ce site Web est une plateforme transactionnelle qui permet d'acheter des produits et services d'ici. Les entreprises et les produits sont classés par catégories, ce qui facilite votre magasinage.



## JY TROUVE TOUT

Différentes catégories sont présentées afin de faciliter vos achats auprès d'un commerçant près de chez vous. Automobile, jeux, services, sports, alimentation, vêtements, et bien plus!



## SIGNÉ LOCAL

Cette plateforme offre une expérience simplifiée qui permet de découvrir des créateurs et producteurs qui fabriquent leurs produits ici même. Ce site Web permet de soutenir les entrepreneurs québécois. Une vitrine du fait au Québec!



## LAURENTIDES J'ACHÈTE

Un magasin général des temps modernes qui permet de créer une proximité avec les producteurs, artistes et fermiers de votre région. Il est possible d'y acheter des produits locaux, comme des viandes, des volailles, des produits de l'épicerie et des créations d'artisans, tout en découvrant les gens de cœur qui vendent ces produits.



# Une boutique en ligne : un beau complément à une boutique physique!

**Régine Apollon, Kaméléon Atelier**

Régine Apollon est designer d'intérieur depuis 15 ans. Elle a toujours désiré une salle d'exposition pour les produits qu'elle représente. C'est pourquoi, il y a de cela deux ans, elle décide de se lancer vers une toute nouvelle aventure. C'est donc en 2018 qu'elle ouvre la salle d'exposition et une petite boutique où l'on peut trouver des accessoires de maison et de vie : Kaméléon Atelier MRKT.

Il y a 6 ans, cette entrepreneure aménage son bureau au village de Sainte-Thérèse. Habitant dans la ville depuis 22 ans, son sentiment d'appartenance y est si grand, qu'elle ne pouvait s'imaginer s'installer ailleurs.

La boutique en ligne voit ensuite le jour. Plusieurs produits sont des exclusivités Web et d'autres sont

seulement offerts à l'Atelier. En ligne, on retrouve de la décoration de maison, des luminaires, tapis et de la vaisselle. Mais surtout, on retrouve des produits que l'on ne voit pas ailleurs, faisant de Kaméléon Atelier une boutique unique!

Régine essaie de privilégier les compagnies canadiennes, que ce soit fait ici ou ailleurs. Elle essaie de travailler avec des gens du Québec et du Canada, considérant qu'il y a beaucoup de belles entreprises dynamiques qui

**Mais surtout, on retrouve des produits que l'on ne trouve pas ailleurs, faisant de Kaméléon Atelier une boutique unique!**

## Restaurants pour emporter



PORTRAIT D'ENTREPRENEUR

Ton meilleur achat local en ligne?

ÈSE-DE

RÉ D

> jouez la vidéo

créent des produits pour la maison.

L'un des défis de la vente en ligne pour Kaméléon Atelier est la compétition des grandes surfaces, plus précisément des grands acteurs de la vente en ligne. Régine croit que les boutiques en ligne représentent le futur. Elle croit aussi que les boutiques physiques ainsi que les boutiques de quartier ajoutent de la personnalisation. Ses clients apprécient voir et toucher les produits avant d'acheter. Ils veulent voir la grosseur, les proportions et les couleurs pour ainsi mieux visualiser le produit dans leur propre décor. C'est ainsi que la boutique physique complète à merveille la boutique en ligne et procure un avantage considérable à Kaméléon Atelier.

Bien que Régine définisse le commerce en ligne comme étant nécessaire et incontournable, l'ajout de la boutique physique crée un complément parfait. C'est un bel équilibre qui mène au succès!



visitez le site Web



# LA MER GOÛTE LE CIEL

C'est le temps des huîtres chez IGA!  
Découvrez notre grande variété.



**Le meilleur choix**  
*Depuis 1983*



HUÎTRES COOKE'S



HUÎTRES SOUTH LAKE



HUÎTRES TRÉSOR DES ÎLES

Trucs et  
recettes  
en magasin



HUÎTRES BLUE POINT



HUÎTRES MALPÈQUE



HUÎTRES RASPBERRY POINT



HUÎTRES BEAUSOLEIL

**Visitez-nous**  
**au [igadaigle.com](http://igadaigle.com)**  
**et faites de belles**  
**découvertes!**

**SAINTE-THÉRÈSE**  
450, rue Blainville Est  
220, rue Saint-Charles

**BOISBRIAND**  
25, boul. des Entreprises  
2605, rue d'Annemasse

top  
10

# Achats pratiques pour les lunches et les repas.

©Louis hansel



**1.**  
Soupes,  
smoothies  
et jus organiques

La Station Organique

**2.**  
Mets  
cuisinés

Les aliments  
M&M



**3.**  
Boîtes à lunch

Mère Hélène



**4.**  
Bols  
énergisants

Copper Branch

**5.**  
Plats  
préparés

Confidences  
Chocolats



**6.**  
Menus économiques

Marché Blainville



**7.**  
Plats  
cuisinés

Leblanc  
Traiteur

**8.**  
Sacs à  
collation

Mode Choc



**9.**  
Repas  
prêts-à-  
manger

Steakhouse  
St-Charles



**10.**  
Menu du jour

Resto Pop



# La vente en ligne était le futur, maintenant c'est bien présent!



## Marina Dubois, Inédit du Nord

Marina Dubois a débuté des études en design de mode au cégep avant de poursuivre au niveau universitaire en administration des affaires. Durant ses études au certificat, Marina s'est impliquée au sein du club FEU (Futurs entrepreneurs universitaires) de l'Université du Québec en Outaouais au campus de Saint-Jérôme. C'est de cette façon qu'elle a fait la découverte du monde de l'entrepreneuriat. Tout cela l'a allumée et lui a fait réaliser qu'elle était elle-même une entrepreneure!

Après son parcours universitaire, la jeune femme a occupé un emploi en design de mode. Simultanément, elle a commencé à développer son projet entrepreneurial. De fil en aiguille, Marina a été en mesure de recevoir de l'aide financière ainsi que l'accès à diverses ressources pour réaliser son projet.

Chez Inédit du Nord, 85 % des produits sont des produits du Québec. Pour le reste, des produits canadiens sont offerts ainsi que quelques produits d'un fournisseur étranger qui représente les mêmes valeurs de la boutique.

Lorsque Marina a découvert un local à son goût dans le village de Sainte-Thérèse, tout s'est fait extrêmement rapidement. Elle a alors pu ouvrir une boutique physique, elle qui faisait déjà de la vente en ligne depuis quelques mois. Un vrai signe du destin! La boutique Inédit du Nord est ouverte depuis maintenant deux ans et une deuxième bou-

**Chez Inédit du Nord, 85 % des produits sont des produits du Québec.**



Qu'est ce que ça a changé pour ton entreprise?

> jouez la vidéo

tique ouvrira ses portes à Saint-Sauveur très bientôt. Elle croit que la vente en ligne reste un réel atout!

Dans les débuts, les défis de la vente en ligne pour Inédit du Nord étaient surtout axés sur les frais de livraison. Cela s'explique notamment par le fait que les gens ont parfois tendance à abandonner leur panier lorsque les frais de livraison sont trop élevés ou lorsque la livraison n'est pas gratuite. L'entrepreneure a fait des recherches concernant des services de postes pour trouver le modèle le plus avantageux. Elle a donc décidé d'inclure son entreprise dans un regroupement de plusieurs entreprises afin d'être en mesure d'avoir un prix de volume. Cela a permis de réduire considérablement les frais de livraison pour les commandes en ligne. Malgré les aspects négatifs de la vente en

ligne, elle est toujours en mesure de surmonter les défis qui peuvent y être associés.

Marina croit que les ressources humaines, matérielles et financières à investir pour être présent en ligne valent le coup d'être investies. Aujourd'hui, il faut être en ligne!



visitez le site Web

# LES MEILLEURS DE LA CONSTRUCTION RÉCOMPENSÉS

## PRIX CONSTRUIRE – LAURÉAT 2020



**Maxime Champagne**, vice-président et directeur – aménagement paysager  
et **Sylvie Dion**, vice-présidente et directrice adjointe – aménagement paysager,  
Jardin Dion.

« C'est toujours un réel plaisir de souligner tout le travail accompli par un membre de l'ACQ. Le trophée Construire a pour but de mettre en lumière toute l'équipe derrière une entreprise qui a su se démarquer dans l'industrie et de saluer ses efforts de gestion et d'implication dans la communauté. Ce sont les bâtisseurs de notre économie, la relève de demain. Félicitations à Jardin Dion! »

**Marie Claude Fournier**,  
Directrice générale  
ACQ Laval/Laurentides

« Nous sommes fiers de souligner le travail de Jardin Dion. Une entreprise familiale qui a su relever les défis de la relève et qui s'est imposée comme un leader dans son domaine en faisant rayonner notre belle région! »

**Simon Levasseur**,  
Président du comité exécutif  
ACQ Laval/Laurentides

### Qu'est-ce que ce prix représente pour vous ?

Une grande satisfaction de nous être démarqués parmi toutes les entreprises renommées de la région. Lorsque nous remportons un prix comme celui-ci, nous avons une très grande fierté et ça nous donne le goût de toujours en faire plus et de continuer puisque nos efforts sont reconnus.

### De quelle façon l'ACQ Laval/Laurentides contribue à l'essor de votre entreprise ?

L'ACQ nous permet d'obtenir un support fait par des gens compétents et proactifs selon nos demandes et selon ce que nous pourrions avoir de besoin pour continuer à avancer. Le professionnalisme de l'ACQ nous permet de nous concentrer dans notre domaine en sachant que nous sommes entourés d'un organisme de confiance.

# 5 conseils avant d'effectuer votre commande en ligne.

Pour des achats en ligne sans soucis, voici quelques conseils pour bien choisir et être satisfait.

## Vérifier l'identité du commerçant. 1.

Les informations sur le vendeur doivent être accessibles lors du processus d'achat en ligne. Les coordonnées peuvent inclure : nom de l'entreprise, adresse courriel générale, numéro de téléphone, adresse, noms de personnes-ressources, etc. Vous pouvez aussi faire des recherches sur le commerçant en consultant des avis de consommateurs disponibles en ligne, par exemple. Il est également possible de consulter le [Registiaire des entreprises du Québec](#).

## 2. Protéger vos renseignements personnels.

Ne divulguer que vos renseignements personnels et bancaires nécessaires à la transaction, comme si vous achetiez en boutique! Rien de superflu. Il vous est aussi possible de communiquer avec le commerçant afin de connaître leur politique de protection de vos renseignements personnels, si jamais ceux-ci ne sont pas clairement présentés sur le site Web.

## 3. Connaître les modalités de paiement.



Cartes de crédit, cartes de débit, chèques? Le seul moment où un commerçant peut vous demander de payer avant de recevoir un bien ou un service est lorsque vous payez par carte de crédit.

## 4. Vous informer sur les conditions relatives aux échanges et aux remboursements.

Les commerçants sont libres de décider de leur propre politique d'échange et de remboursement. Il est important de les connaître avant de procéder à l'achat pour éviter les déceptions, dans le cas où l'article commandé ne vous convient pas.

## Vérifier la sécurité du site. 5.

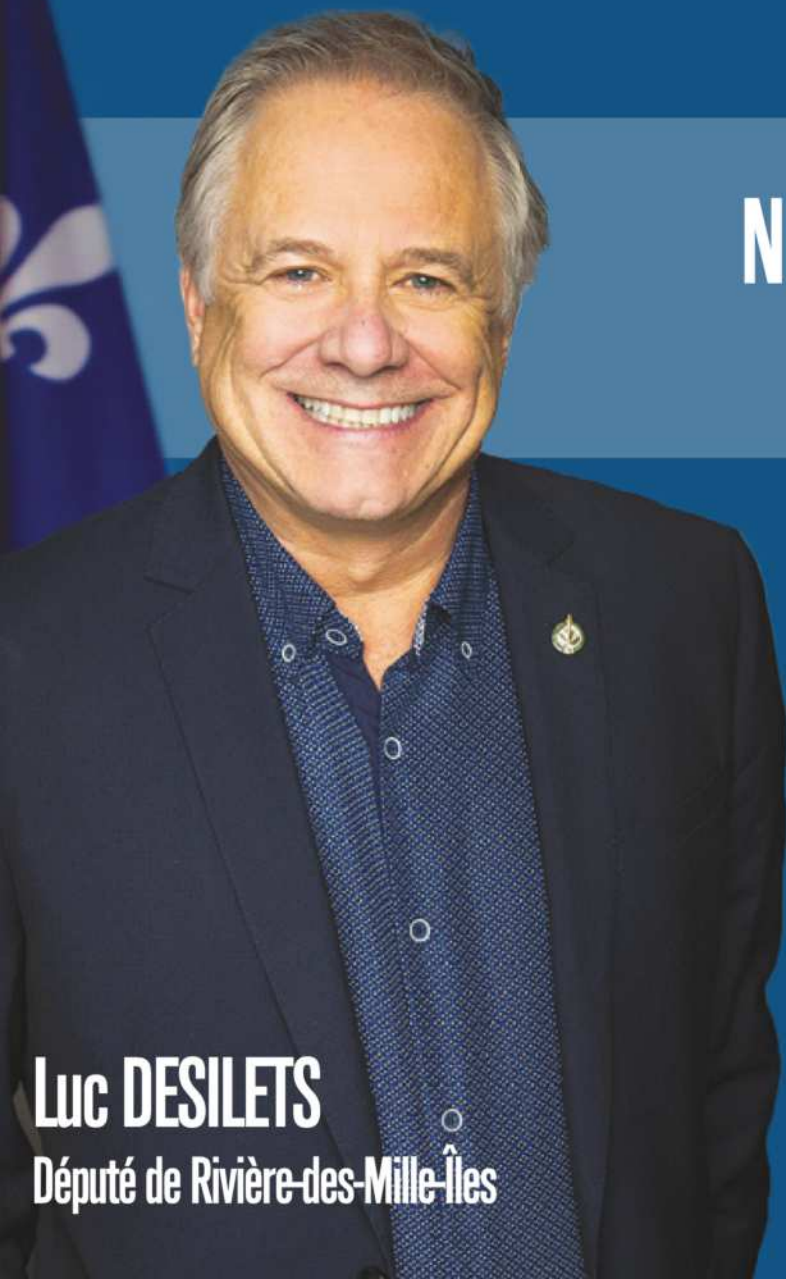
Vous devez porter attention au petit cadenas à gauche dans la barre de recherche.

-  Le site est sécurisé et la connexion est sécuritaire.
-  La connexion n'est pas nécessairement sécuritaire et il peut être déconseillé de saisir des informations privées sur ce site.

Enfin, fiez-vous à votre instinct! Si vous doutez de quoi que ce soit, n'hésitez pas à contacter le vendeur directement ou consultez des avis d'autres consommateurs.

# Ensemble pour favoriser l'achat local

Présents pour votre relance économique



Nous sommes là pour vous,  
contactez-nous !

450 623-3335

45, rue Grignon  
Saint-Eustache (Québec) J7P 4X1

**Luc DESILETS**  
Député de Rivière-des-Mille-Îles

[luc.desilets@parl.gc.ca](mailto:luc.desilets@parl.gc.ca)

top  
5

# Pour une maison bien rangée!

1.

## PAPETERIE ET CIE.

Pour toutes les fournitures de bureau et les fournitures scolaires, et pour bien les organiser!



2.

## DÉCOR DE VIE DESIGN

Pour des espaces de travail bien pensés et agréables, que ce soit au bureau ou à la maison!



3.

## EMBLM

Pour de l'ameublement de bureau et des aménagements adaptés à vos besoins!



4.

## AMEUBLEMENT BRANDSOURCE DESROCHERS

Pour des meubles et électroménagers pour toutes les pièces, de la cuisine au salon!



5.

## GARDE-ROBE GAGNON

Pour des solutions de rangements développés sur mesure, pour vous!



# Quelques éléments à considérer avant de vous lancer vers la vente en ligne

Débuter la vente en ligne peut représenter un pas immense pour votre entreprise. Avant de faire ce saut, certains éléments sont à considérer. Voici des pistes de réflexion pour vous guider dans cette nouvelle aventure.

## DÉFINIR VOS OBJECTIFS AFIN DE BIEN CHOISIR VOTRE PLATEFORME

Pourquoi désirez-vous vendre en ligne? Que ce soit pour atteindre de nouveaux clients, les fidéliser, augmenter la visibilité de vos produits ou votre notoriété, plusieurs raisons peuvent expliquer votre désir de vous lancer vers le cybercommerce. Différentes options de vente en ligne sont offertes telles que votre site Web, des plateformes et applications d'achat local, vos réseaux sociaux, des places de marchés et bien plus. Selon vos objectifs, vous devez choisir la plateforme qui est la mieux adaptée aux besoins de votre entreprise.

# 1

## CHOISIR VOTRE CLIENTÈLE CIBLE EN LIGNE ET LEURS ATTENTES.

Quelle est votre clientèle cible en ligne et est-ce la même que pour votre boutique physique? Il est essentiel d'analyser votre clientèle cible ainsi que leurs attentes concernant l'achat en ligne. Les données d'analyses peuvent être inspirées des catégories suivantes : données démographiques, données psychologiques et données comportementales. Quelques outils existent pour bien comprendre votre clientèle cible : création de personas, de parcours client et d'un modèle de proposition de valeur.

# 2

L'analyse du parcours d'achat permet de comprendre les actions et les attitudes de votre clientèle cible avant, pendant et après l'achat.

SOURCE : MATÉRIEL DE FORMATION DU PARCOURS MISE EN PLACE D'UNE BOUTIQUE EN LIGNE PRÉSENTÉ PAR ABSOLUNET

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
THÉRÈSE-DE BLAINVILLE

# 3

## **ANALYSER LE PARCOURS D'ACHAT DE VOTRE CLIENTÈLE CIBLE**

Le parcours d'achat de votre clientèle cible peut vous en apprendre beaucoup sur ce que les clients recherchent. Il permet de comprendre et d'analyser les actions et les attitudes de votre clientèle cible avant, pendant et après l'achat. Ainsi, vous serez en mesure de mieux identifier et saisir les opportunités qui s'offrent à vous.

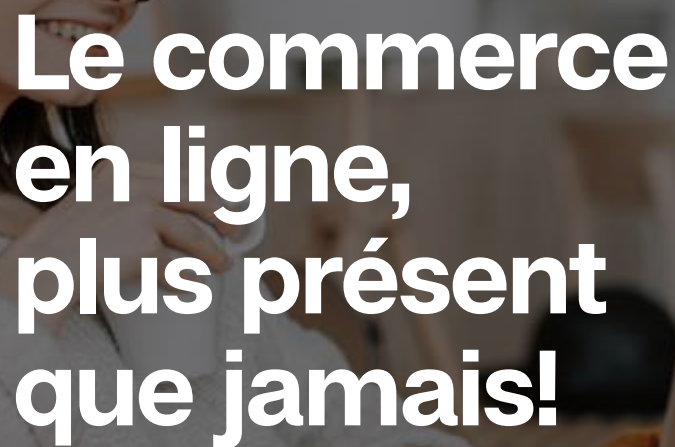
## **BIEN COMPRENDRE LES ENJEUX OPÉRATIONNELS LIÉS AU COMMERCE EN LIGNE**

Pour terminer, vous devez comprendre et tenir compte des différents enjeux opérationnels du commerce en ligne. Ces enjeux peuvent toucher la gestion des paiements, des commandes, de l'inventaire, de l'expédition et des retours, échanges et remboursements.

# 4

La CCITB offre un parcours pour la mise en place d'une boutique en ligne. Renseignez-vous sur les prochaines cohortes »

» Plus d'informations



# Le commerce en ligne, plus présent que jamais!

Depuis le mois de mars 2020, le commerce en ligne est omniprésent. Le cybercommerce est d'ailleurs devenu une nécessité pour certaines entreprises. L'année 2020 a nettement eu un impact sur le marché de la vente en ligne. Voici un bref portrait de la situation.

## #COMMERCEENLIGNE

Le cybercommerce est en plein essor. C'est suite aux mouvements #restezalamaison et #sensortirsanssortir que le marché du commerce en ligne s'est avéré plus nécessaire que jamais. Durant les derniers mois, le nombre de commandes effectuées sur le Web par les Québécois est exponentiel. Les habitudes d'achat de la population ont bien évolué, en quelques mois à peine.

## CONSUMMATEURS PRÊTS À CLIQUER

Durant les derniers mois, les besoins des consommateurs se sont métamorphosés. Les clients ont exprimé des attentes bien précises : la livraison gratuite, des retours faciles ainsi que des méthodes de livraison sans contact. Suite à ces demandes, les entreprises ont adapté certaines de leurs stratégies. Une option s'est avérée bien populaire, soit l'achat en ligne avec un ramassage sur les lieux physiques de l'entreprise. C'est une manière efficace de profiter de l'achat en ligne tout en étant assuré d'obtenir ses achats rapidement!

## ENTREPRISES EN MODE ADAPTATION

Pour certaines entreprises, le commerce en ligne fut l'une des seules options possibles dans les débuts de la crise sanitaire. Tandis que le cybercommerce était tout nouveau pour certains, pour d'autres, la vente en ligne était déjà bien établie. Pour plusieurs entreprises, les investissements numériques ont été en hausse durant les derniers mois afin de répondre aux besoins des consommateurs et pour tirer leur part du marché.

Quelques défis ont fait leur apparition avec l'augmentation de la popularité du cybercommerce comme la gestion des livraisons et les enjeux qui y sont associés. Un tel engouement a allongé les délais de livraison et le service à la clientèle a pris tout son sens.



AU  
**DELÀ**  
**DE L'IMAGE**

Il y a l'émotion, une émotion qui nous inspire et nous passionne!

**PHOTOGRAPHIES  
PROFESSIONNELLES**

Portraits  
Architecture  
Culinaire  
Évènements

**PRODUCTION  
VIDÉO**

Vidéo corporatif  
Promotionnel  
Web série promotionnel  
Service de web diffusion

*Parlez-nous de votre projet !*

# Le commerce en ligne et ses possibilités infinies!



CHAMP

## Valérie Forgues, Créatival

Le parcours entrepreneurial de Valérie Forgues a débuté lorsqu'elle était au secondaire. Elle confectionnait des bijoux avec sa mère profitant de ce beau moment mère-fille. C'est ainsi que Valérie a commencé à confectionner ses propres bijoux. Les gens de son entourage ont par la suite commencé à l'encourager en achetant ses créations et c'est de cette façon qu'elle fait ses premières ventes dès son tout jeune âge! Après ses études collégiales en gestion de commerce, elle s'inscrit à l'université en administration des affaires, profil marketing et enregistre officiellement son entreprise en 2014 à l'âge de 20 ans. C'est en réalisant le potentiel de vente de ses bijoux qu'elle a décidé de se partir en affaires et a profité de sa maîtrise en marketing pour propulser son projet Créatival.

À la fin de sa maîtrise, elle se sentait prête à se lancer et à s'investir entièrement à son entreprise. En 2017, Valérie incorpore donc Créatival et fait son apparition à l'émission Dans l'œil du dragon. Pour couronner le tout, l'entrepreneure ouvre sa propre boutique pignon sur rue et c'est ainsi que Créatival à Blainville voit le jour en 2019!

Déjà, Valérie est une passionnée du commerce électronique! Elle a toujours eu un intérêt pour ce

**C'est pourquoi elle a rapidement développé son site Web et est devenue une pionnière de la vente sur Facebook.**



BRE D  
MERCERCE

> jouez la vidéo

qui est en lien aux réseaux sociaux et au numérique. C'est pourquoi elle a rapidement développé son site Web et est devenue une pionnière de la vente sur Facebook. Elle a rapidement cerné le potentiel de la vente en ligne. En effet, passant du temps où les clients pouvaient passer des commandes en commentant des albums avec des numéros de photos en 2015, l'entreprise a maintenant un site Web transactionnel des plus populaires.

Ce sont les ventes en ligne qui ont permis à cette entrepreneure de rapidement développer sa marque. En effet, ce fut un avantage concurrentiel pour Créatival d'être présente sur le Web. Afin de surmonter les défis technologiques et techniques, Valérie s'est entourée des bonnes ressources, mais elle croit aussi qu'il est important d'être

débrouillard et agile afin d'être en mesure de développer ses compétences.

Selon elle, le commerce en ligne représente l'avenir. Par différentes techniques et stratégies, l'expérience client peut être très intéressante dès la visite sur le site Web jusqu'à la réception de la commande. Pour Créatival, le commerce en ligne permet un beau potentiel; il n'y a aucune limite!

*Créatival*

visitez le site Web

# En télétravail?

Offrez à votre équipe la **téléphonie IP**,  
celle qui vous suit partout,  
en tout temps.

*Fier fournisseur des services de téléphonie IP de la CCITB*

Depuis plus de 25 ans, nous offrons aux PME de la Rive-Nord des solutions de téléphonie d'affaires novatrices  
qui vous aideront à rester productifs et connectés en toutes circonstances !

## VOS AVANTAGES

- Augmentation de l'efficacité du traitement des appels
- Existence d'un plan de relève performant de vos communications
- Permet le télétravail et favorise la conciliation travail-famille
- Accessibilité et disponibilité accrue pour vos clients et collaborateurs

**VOCALYS**  
2020 | 25 ans  
d'expertise  
en téléphonie d'affaires

Offre promotionnelle  
aux entreprises

Jusqu'à

**40%**

d'économie  
Aucun contrat\*

\*Certaines conditions s'appliquent | Demandez une analyse gratuite dès maintenant  
vocalys.com | 450-433-2222



top  
10

# Produits et douceurs **réconfortants** pour profiter des soirées d'automne.



1.

## Mélange velouté

Café chèvres dansantes



2.

## Bières pour emporter

Brasserie artisanale  
Le Saint-Graal



3.

## Jetées Marshmallow

Kaméléon Atelier



4.

## Vestes et gilets pour hommes et femmes

Boutique Option

5.

## Préparation pour brownie intense

Juliette et chocolat  
Boisbriand



7.

## Arrangements et bouquets d'automne

Jardin Dion



10.

## Coussin à motifs gris Arold

Brunelli



6.

## Coupe-vents et manteaux de pluie

Sports Experts Rosemère

8.

## Chocolat chaud

Café Dépôt



9.

## Location de guitare classique

La Boîte Musicale



# Une boutique en ligne : un outil essentiel!



## Geneviève et Stéphanie Tremblay, MOOV Activewear

Le parcours entrepreneurial de Geneviève et Stéphanie Tremblay a débuté en 2013 à la croisée des chemins de leur vie et de leur carrière. Elles avaient toutes deux un emploi dans des domaines différents et ont décidé de joindre leurs forces et de fonder le Studio MOOV. Il s'agit d'un centre d'activité physique pour toute la famille qui offre plus précisément des cours en groupes spécialisés pour le prénatal, le postnatal, la famille et les adultes. Un bel ajout cette année : une plateforme virtuelle qui permet de s'entraîner à la maison, MOOV en ligne.

Au cours des dernières années, ces deux entrepreneures ont doublé la superficie de leur studio. Elles ont vite remarqué que le marché du vêtement athlétique ne répondait pas aux besoins des utilisateurs, plus précisément le legging d'entraînement chez la femme. L'opportunité était là!

Geneviève et Stéphanie ont constaté que les femmes qui s'entraînaient au studio portaient des pantalons d'entraînement de diverses marques internationales. Elles analysaient et notaient ce qui était bon et moins bon en termes de soutien, de coupe et de confort de leggings. Leur but : offrir des leggings qui tiennent bien et faits dans une matière première qui conserve la symbiose entre l'élasticité et le gainage.

C'est suite à ce désir de perfectionner les leggings d'entraînement féminins qu'est née la branche MOOV Activewear en 2017, marque de vêtements de sport féminins. Dans les débuts, la marque proposait des leggings, des capris et des shorts. Rapidement, l'offre de MOOV Activewear s'est diversifiée en y ajoutant d'autres vêtements athlétiques : camisoles, cotons ouatés et vestes. Aussi, tous les vêtements sont faits entièrement à Montréal.



**Stéphanie Tremblay**

Propriétaire Moov Activewear

**Geneviève Tremblay**

Propriétaire Moov Activewear

Qu'est-ce qui te fait du bien?

> jouez la vidéo

C'est suite à ce désir de perfectionner les leggings d'entraînement féminins qu'est née la branche MOOV Activewear en 2017, marque de vêtements de sport féminins.

Les ventes de vêtements se font majoritairement en ligne, sur le site Web de MOOV Activewear. Selon Geneviève et Stéphanie, les achats en ligne sont gagnants et le commerce en ligne est l'endroit où les ventes sont les plus rentables. Elles pensent aussi que la vente en ligne et la vente en boutique vont de pairs et qu'elles sont complémentaires. Effectivement, en ligne, les clients ont accès à beaucoup d'information et peuvent lire sur l'entreprise et son histoire pour bien en saisir l'essence et les valeurs. Quant à la boutique physique, elle permet de vivre entièrement le produit et de répondre aux besoins des plus conservatrices.

Le défi pour MOOV Activewear : se faire voir de plus en plus grâce à d'importants budgets marketing en ligne. Geneviève et Stéphanie misent sur une stratégie très précise afin d'atteindre la bonne clientèle à l'aide de différents outils en ligne. Quoi qu'il en soit, le Web est la plateforme de vente et de communication par excellence pour les filles de MOOV Activewear.

**moov**  
ACTIVWEAR • MONTREAL

visitez le site Web



DOUCEURS POUR LA SEMAINE DES INFIRMIERS(ÈRES)



LIVRAISON POUR LES GENS DANS LE BESOIN



DES MOMENTS D'ÉCHANGE



DES MOMENTS D'ÉMOTION



PROGRAMMATION TÉLÉVISUELLE EXCLUSIVE



ACTIVITÉS DANS NOS RÉSIDENCES

**emo** **oatimo**  
CONSTRUCTION PROMOTEUR ET GESTIONNAIRE IMMOBILIER

# QUAND FAIRE LA DIFFÉRENCE DANS LA VIE DES GENS PREND TOUT SON SENS !

Soyez témoin de la suite sur [MACREATV.COM](https://www.macreatv.com) ou sur la page facebook [MACREATV](https://www.facebook.com/macreatv) !

top  
10

# Activités et produits antistress

1. Accessoires  
Beau Castor

Nous-vous-ils



2. Forfait Enchantement

Spa & Hôtel Le Finlandais

4. Soins  
énergétiques

Le Hêtre,  
Centre de santé  
intégrative

3. Produits  
pour le corps

Inédit du Nord

5. Acheter des livres  
d'auteurs québécois

Librairie Ste-Thérèse

7. Coiffure  
et soins  
esthétiques

Belle et Rebel

6. S'entraîner

Deka Gym

8. Pause café

Café de la  
Gare Rosemère

9. Bain moussant  
et sels de bain

Espace Zéro Déchet

10. Messages inspirants  
pour miroir

Motivop

# La vente en ligne et ses évolutions technologiques très pratiques!

**Kim Clermont Tremblay, évoilà5**

Kim Clermont Tremblay a débuté son parcours d'entrepreneure après des études en administration et un travail dans le domaine de l'alimentation. Pendant son congé de maternité, elle était cliente de la première boutique évoilà5 à Vaudreuil et a eu un énorme coup de cœur pour l'entreprise, si bien que Kim les a approchés afin d'obtenir une franchise. Ainsi, elle fait l'acquisition de sa première franchise évoilà5 à Rosemère, avant d'en ouvrir une deuxième à Terrebonne deux ans plus tard.

Chez évoilà5, les viandes et poissons proviennent exclusivement du Québec. En ce qui a trait aux légumes, l'équipe d'évoilà5 priorise les produits du

Québec. De cette façon, la majorité des produits offerts sont locaux.

évoilà5 a toujours été une boutique présente sur le Web et la boutique en ligne est en constante évolution. L'ajout de l'espace client fait en sorte que les gens ont de plus en plus tendance à effectuer leurs commandes en ligne plutôt que de se présenter à la boutique ou de téléphoner. Kim est d'avis que les changements apportés à la boutique en ligne dans les dernières années simplifient le processus tant pour l'entreprise que pour les clients. L'information est beaucoup plus accessible et les clients peuvent la consulter quand bon leur semble.

Nowabar



Ton meilleur achat local en ligne?

> jouez la vidéo

Toutefois, les systèmes de vente en ligne ne sont pas infaillibles. Il peut parfois y avoir des soucis techniques et c'est pourquoi Kim mentionne qu'il importe d'avoir un plan d'action si des problèmes surviennent. Cela permet de toujours pouvoir offrir un bon service aux clients.

Cette entrepreneure croit que le commerce en ligne est un outil génial qui apporte beaucoup. Par contre, au-delà du site Web, le contact client en

personne permet à l'équipe d'évoilà5 de remettre en mains propres les commandes et d'accompagner les clients dans leurs choix alimentaires. C'est d'ailleurs pourquoi Kim est présente en succursale pour offrir son aide à ses clients.



visitez le site Web

Kim est d'avis que les changements apportés à la boutique en ligne dans les dernières années simplifient le processus tant pour l'entreprise que pour les clients.

CHAMBRE DE COMMERCE ET

**PARTENAIRE  
PRESTIGE**



*Ali  
Mustafa*

PRÉSIDENT –  
DIRECTEUR GÉNÉRAL

**Ralik**

**Leader d'affaires  
reconnu pour  
sa gestion  
d'opportunités**

une série  
propulsée  
par :



**ccitb**

[Découvrez notre partenaire](#)

# ACHAT LOCAL : **ENCOURAGEONS** **LES COMMERÇANTS D'ICI !**

«**Ensemble, on peut  
faire une différence**»

**Louise Chabot**

Députée de Thérèse-De Blainville

 450-965-1188

 [louise.chabot@parl.gc.ca](mailto:louise.chabot@parl.gc.ca)

 8 Rue St-Charles  
Sainte-Thérèse, Qc, J7E 2A2





en français  
je consomme

Une édition spéciale qui portera sur des initiatives et des bons coups d'entreprises de chez nous en lien avec l'usage de la langue française.



## RECHERCHE DE CANDIDATURES

Les entreprises retenues seront contactées lors des prochaines semaines. Veuillez noter que seules les entreprises membres de la CCITB seront admissibles.

**Cela vous intéresse? Soumettez votre candidature dès maintenant!**

[Je soumetts ma candidature](#)

### POUR PLUS D'INFORMATIONS

Communiquez avec Rosemarie Gilbert par courriel à l'adresse suivante : [evenements@ccitb.ca](mailto:evenements@ccitb.ca)

DATE LIMITE POUR SOUMETTRE SA CANDIDATURE : 30 OCTOBRE 2020



# La ccitb. c'est:

ENTREPRISES

Un regroupement de près de **1 000 entreprises** de toutes sortes :

- commerces de détail
- restaurants
- fournisseurs de soins de beauté et de santé
- entreprises de services
- industries
- travailleurs autonomes

- Une **aile jeunesse** pour les jeunes de 35 ans et moins qui sont en affaires.

35 ANS ET MOIS

**aile jeunesse.**

- **Trois ailes locales** qui travaillent avec les commerçants locaux.

**rgab.** BOISBRIAND

**agar.** ROSEMÈRE

**gest.** SAINTE-THÉRÈSE

AILES



Une **équipe d'une douzaine de personnes** créatives et dynamiques qui travaillent à temps plein pour soutenir et valoriser les entreprises locales.

- Plus d'une centaine d'**activités** par année.
- De l'**accompagnement** pour les entreprises.
- De nombreux **programmes et formations** diversifiées.
- Avant tout une **communauté d'affaires** dynamique et régionale.
- La mise en place de plusieurs **projets** pour les entreprises et les citoyens, en **collaboration** avec les villes.

PARTENAIRES PRESTIGES



# Comptez sur vos experts en entreprise



Retrouvez chez Desjardins Entreprises, la gamme complète des solutions d'affaires, peu importe votre secteur d'activité, la taille de votre entreprise et son stade de développement.

 **Desjardins**  
Entreprises