

## **Déjeuner des gens d'affaires du Vieux-Limoilou**

***Mercredi 2 septembre 2009  
de 7 h - 9 h***

***Le Centre de formation et de consultation en métiers d'art  
299, 3<sup>e</sup> Avenue, Québec, Québec, G1L 2V7***

### **Compte rendu**

#### **1. Accueil et remise des documents de travail**

M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc, agente de développement local, souhaite la bienvenue aux 35 commerçants présents et les remercie d'être venus en grand nombre. Elle souligne l'arrivée toute récente dans le quartier de nouveaux commerçants présents à l'activité : Hosaka Ya, Accomodation Bio Essence Santé Limoilou et Le Pouce Bleu. Grâce à un vote à main levée, il est établi qu'environ la moitié des participants étaient présents au dernier déjeuner d'affaires, au mois de mai 2009, et que l'autre moitié participe pour la première fois. Héloïse Leclerc souligne que plusieurs autres commerçants l'ont contactée pour faire part de leur intérêt pour l'activité, malgré l'impossibilité d'y prendre part. Elle remercie également ceux et celles qui ont contribué à paver la voie pour ce petit-déjeuner.

M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc explique ensuite le contexte du petit-déjeuner : suite à la rencontre du mois de mai, les participants ont établi l'importance de renforcer l'identité commerciale du Vieux-Limoilou et ont exprimé le désir de s'informer davantage sur le processus entourant la création d'une association de gens d'affaires. La présente rencontre a donc été précisément organisée afin de leur communiquer l'information, de répondre à leurs questions et de valider leur intérêt à se mobiliser pour démarrer un tel projet.

#### **2. Survol du calendrier et des opportunités d'affaires**

Dans un premier temps, M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc présente les documents remis aux gens d'affaires présents et traite tour à tour des opportunités d'affaires pour les prochains mois : la campagne de promotion commerciale dans le journal Voir, le bingo-bénéfice de Miracle sur la 3<sup>e</sup> Avenue, la poursuite des déjeuners d'affaires et, enfin, la 3<sup>e</sup> édition de Miracle sur la 3<sup>e</sup> Avenue. Chaque initiative comporte des façons de s'impliquer décrites dans les documents.

### **3. Présentation de M. Donald Perron, du Service de Soutien aux Commerçants Détaillants (SSCD)**

M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc procède à un bref résumé de l'historique associatif du quartier et rappelle que la Corporation de développement économique et communautaire de Québec (arrondissement de Limoilou), dont le « membership » s'étendait à l'ensemble de l'arrondissement, a été fondé au cours des années 80, mais a surtout été active au cours des années 90. Suite à l'échec de la création d'une SIDAC au début des années 2000, le conseil d'administration, qui ne sentait pas l'appui des commerçants et du milieu, s'est démobilisé, laissant le pas à diverses initiatives individuelles, de même que de la part du CLD de Québec.

M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc raconte avoir parcouru de la correspondance de 2006 traitant d'une convocation du regroupement informel d'alors pour discuter du développement d'une vision commune et d'un plan d'action, projet qui n'a pas abouti, faute de participation. Plus récemment, Franck et Steve d'ART-GO Création ont initié un projet de promotion commerciale dans le journal Voir, démontrant qu'il y avait un désir d'implication manifesté par les commerçants nouvellement arrivés dans le quartier. À main levée, seuls deux des commerçants ont déclaré avoir fait partie de l'ancienne association, témoignage éloquent des changements connus dans le Vieux-Limoilou.

M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc cède la parole à M. Donald Perron, agent de développement commercial pour le CLD de Québec. M. Perron se présente et explique qu'il a lui-même été commerçant et directeur d'une association de gens d'affaires, ce qui lui donne une connaissance étroite du dossier.

M. Donald Perron offre ensuite une présentation PowerPoint divisée en deux parties : la première concerne les facteurs qui permettent de créer une association forte, la deuxième a trait au processus de création de l'association à proprement parler.

#### **1<sup>ère</sup> partie**

Les facteurs clés pour avoir du succès :

- Avoir du leadership dans son milieu;
- Avoir une vision;
- Stimuler la participation des membres et partenaires (être une source de motivation et d'inspiration);
- Communiquer régulièrement ainsi qu'avoir de la transparence et de l'écoute;
- Favoriser la collaboration et le travail avec les autres organismes (le partage);
- Être capable d'influencer (être une voix importante et unifiée);
- Apprendre constamment (se garder à jour et innover).

4 règles :

- Avoir un bon gestionnaire (CA et/ou DG);
- Se doter d'une vision;
- Traduire la vision en plan d'action;
- Assurer la mise en œuvre efficace du plan d'action.

En résumé :

- Le fait de faire du porte-à-porte ou du « one to one » et de bien connaître ses membres : gagner la confiance des membres;
- Le renouvellement et l'amélioration constante des services offerts aux membres;
- Un conseil d'administration représentatif des membres;

- Sa capacité à démontrer l'impact du regroupement, la valeur de la cotisation en services rendus, en visibilité, etc.;
- L'importance accordée au développement économique du secteur (avoir plus d'achalandage, implanter de nouveaux commerces, être dynamique, etc.);
- Être à l'affût des tendances;
- Des réunions fréquentes et constantes de même que des communications régulières aux membres.

Les plus gros défis :

- Mobiliser les membres ainsi que générer de la participation, de la satisfaction et de la proactivité de la part des membres;
- Identifier des événements porteurs qui créent un « happening »;
- Ne pas se limiter aux activités traditionnelles, innover et se renouveler.

## **2<sup>e</sup> partie**

Réflexion sur les raisons qui motivent la mise en place d'un regroupement de gens d'affaires :

- Pourquoi?;
- Avantages;
- Délimitation du territoire;
- Coût de son fonctionnement (revenus et dépenses);
- Services.

Invitation à l'ensemble des gens d'affaires du secteur pour une rencontre d'information :

- Objectifs;
- Modalités de fonctionnement;
- Délimitation du territoire;
- Montant de la cotisation;
- Services.

Formation d'un comité provisoire dont le mandat sera de :

- Élaborer un plan d'action;
- Recruter des membres;
- Veiller aux aspects légaux (Registraire des entreprises);
- Établir les règlements généraux.

Assemblée constitutive :

- Élection des administrateurs;
- Élection des dirigeants;
- Adoption des règlements généraux;
- Nomination d'un vérificateur.

Obligations :

- Assemblée générale annuelle;
- Rapport d'activités;
- Rapport financier;
- Rapport au registraire;
- Services aux membres;
- Gestion financière régulière.

Supports accessibles aux regroupements de gens d'affaires :

- *Ville de Québec : Programme de soutien aux regroupements de gens d'affaires :*
  - Volet I : Soutien à l'animation des artères commerciales;
  - Volet II: Soutien financier aux regroupements de gens d'affaires;
- *CLD – Services spécialisés aux commerçants détaillants :*
  - Soutien administratif;
  - Facturation (« membership » et autre);
  - Tenue de livre;
  - Émission de chèques;
  - Rapport TPS/TVQ;
  - Assemblée générale annuelle;
  - Rédaction de rapports;
  - Convocations, procès-verbal du conseil d'administration et autres réunions;
  - Mise à jour des places d'affaires et liste des membres;
  - Soutien aux demandes de subventions.

#### **4. Période de questions**

*Q : Combien d'associations formelles de gens d'affaires se trouvent dans cet arrondissement? (M<sup>me</sup> Micheline Boucher)*

R : La Cité comporte sept regroupements formels.

*Q : Pourquoi est-ce que la Ville veut créer des associations de gens d'affaires? (M. Donald Fillion)*

R : Bien que la Ville apprécie la présence d'associations de gens d'affaires, car cela crée un interlocuteur sur le plan commercial (une personne à qui demander et aussi à qui communiquer de l'information), elle n'est pas la première bénéficiaire.

*Q : Quels sont les critères que l'association doit rencontrer pour être éligible à la subvention Volet 2 du service du développement économique? (M. Steve Blanchet)*

R : Il y a d'abord des critères administratifs : il faut que l'association comporte 50% + 1 membre sur le territoire défini de l'artère commerciale au cœur du projet, un montant minimum de 45 000 \$ doit transiter dans le compte en banque de l'association en lien avec ses divers projets (cotisation, événements, promotion, etc.) et l'association doit être dotée des plans nécessaires (d'affaires et marketing.) Il est à noter que des projets comme Miracle sur la 3<sup>e</sup> Avenue et le projet de promotion commerciale dans le journal Voir compteraient dans les transactions de l'association.

Au-delà de ces critères, il y a aussi d'autres facteurs, comme le temps. L'association qui espère obtenir du financement dans le cadre du Volet 2 (en avril) doit normalement annoncer ses couleurs au 15 septembre de l'année précédente. Par ailleurs, aucune association nouvellement constituée n'a reçu de financement de la part du Service de développement économique, ce qui fait qu'il n'y a pas de précédent.

Même si les critères administratifs ne sont pas rencontrés pour le Volet 2, l'association devrait tendre à obtenir une bonne représentativité de son milieu, car l'association pourra alors militer pour faire connaître ses besoins et bénéficier d'une bonne crédibilité.

*Q : Si le projet associatif est lancé sans perspective d'avoir accès à la subvention du Volet 2 pour engager une ressource, est-ce qu'il n'y a pas un risque d'essoufflement du côté des gens d'affaires mobilisés? (M<sup>me</sup> Céline Dubord)*

R : M. Donald Perron explique que l'obtention d'une ressource ne devrait pas être un objectif en soi, car il se peut que cet objectif ne soit pas atteint à court terme et c'est là que repose le véritable risque de démobilité. Il souligne que sur les 22 associations existantes, seulement sept bénéficient d'une subvention à l'heure actuelle, dont une seule à l'extérieur de l'arrondissement de La Cité. Pourtant, plusieurs associations sans ressource se portent très bien et offrent de bons services aux membres.

Par ailleurs, c'est dans l'optique de supporter au maximum les associations dans leur processus de concertation que le SSCD offre un ensemble de services administratifs. La seule chose que le SSCD ne prend pas en charge, c'est le contact entre commerçants (ex : collecte du « membership ».)

*Q : Est-ce que les travailleurs autonomes, comme la plupart des artistes et artisans, pourront faire partie du regroupement? (M<sup>me</sup> Micheline Boucher)*

R : Il appartient au comité provisoire de formuler une proposition de règlements généraux à être adoptée par les membres. La zone visée, le type d'entreprises visées par le projet associatif ainsi que les montants des cotisations (et avantages associés) sont à être déterminés selon les objectifs associatifs. Il peut être considéré comme place d'affaires tout espace non résidentiel. Il faut cependant s'assurer qu'une majorité de commerçants et de professionnels de la 3<sup>e</sup> Avenue (l'artère commerciale principale) constitue le « membership » de l'association à proprement parler.

*Q : Est-ce que le fait que l'arrondissement de La Cité comporte plusieurs associations financées peut servir de levier pour inciter au financement de l'association de Limoilou? (M<sup>me</sup> Micheline Boucher)*

R : Non, il ne s'agit pas d'un facteur déterminant.

*Q : Advenant que l'association des gens d'affaires du Vieux-Limoilou réponde aux critères administratifs du Volet 2, est-ce qu'il est réaliste d'espérer une subvention salariale à moyen terme, par exemple, en avril 2011? (M. Steve Blanchet)*

R : À moins que des changements interviennent dans ce programme de subvention, il n'y a pas de raison de croire que l'association des gens d'affaires du Vieux-Limoilou ne pourra pas en bénéficier.

M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc intervient pour apporter des précisions aux diverses questions posées.

À propos des avantages que la Ville tire de l'existence des associations, M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc explique les bénéfices des commerçants, en ce qui a trait, notamment, au développement d'une vision commune. Elle cite à titre d'exemple le graphisme créé par l'équipe de M. Arnaud Bertrand pour la campagne de promotion commerciale. En l'absence d'un logo et d'une ligne graphique, le nom de la 3<sup>e</sup> Avenue a été mis en valeur avec une palette de verts, mais il serait pertinent de se demander si ce choix – bien qu'esthétique – représente le Vieux-Limoilou en tant que secteur commercial. En l'absence d'une association, personne n'est en mesure de faire des choix réfléchis et à long terme pour le quartier, alors qu'on sait qu'en marketing, il faut taper sur le même clou pendant très longtemps pour inscrire un message dans la tête du grand public.

À propos du démarchage à effectuer par l'association pour effectuer le contact entre commerçants (ex : collecter le « membership »), M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc souligne qu'il y a des modèles alternatifs à considérer. Même sans subvention de la Ville, il serait possible de donner un contrat à une personne qui serait chargée de réaliser ce travail, en lui dédiant une partie de la cotisation. Ainsi, l'implication des membres du conseil d'administration

demeurerait plus au niveau stratégique, pour orienter l'action de l'association, plutôt qu'au niveau administratif.

M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc spécifie également qu'une cotisation moyenne demandée aux commerçants pour faire partie de l'association s'élève à 175 \$, plus ou moins, selon la prestation de services offerte. M. Arnaud Bertrand demande s'il n'y aurait pas moyen de demander un montant de cotisation plus élevé afin d'inclure les événements de quartier et, ainsi, d'éviter aux organismes de faire « le tour » à chaque fois et aux commerçants d'être sollicités à répétition. M. Donald Perron explique que c'est une formule intéressante dans certains cas, mais qu'elle comporte certains risques auprès des professionnels qui ont l'impression de ne pas tirer d'avantages immédiats des événements de quartier et donc, qui ne sont pas intéressés à verser une cotisation plus élevée. M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc renchérit en faisant valoir que les gens qui ne contribuent pas à l'heure actuelle risquent d'être peu intéressés à payer une cotisation plus élevée pour rejoindre l'association. En revanche, elle explique qu'elle a commencé à réfléchir à un service que l'association pourrait offrir aux membres intéressés à contribuer : la possibilité de verser la commandite à l'association afin que cette dernière gère les dons en fonction des demandes et des priorités signifiées par l'entreprise.

M. Arnaud Bertrand demande si une cotisation inférieure pourrait être proposée aux membres « hors territoire » en fonction des limites définies sur la carte de la 3<sup>e</sup> Avenue. M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc explique que toutes les règles sont à être définies par le comité provisoire et, éventuellement, par l'assemblée constitutive, au cours de laquelle les règlements seront adoptés. Elle explique cependant qu'une approche plus novatrice consisterait à offrir différents tarifs, non en fonction du territoire, mais en fonction du niveau de services désiré.

M. Arnaud Bertrand demande également s'il ne serait pas plus avantageux de définir un territoire aussi restreint que possible et commencer par y assurer le « membership ». M. Donald Perron explique que puisqu'un minimum de 50 commerçants est requis, une diminution du territoire (et donc, du nombre de places d'affaires) signifie que le pourcentage des entreprises adhérant au projet doit être plus élevé, ce qui peut devenir difficile à faire.

## **5. Discussion dirigée et prise de décisions**

En fonction de l'information véhiculée, M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc explique aux gens d'affaires présents qu'il y a trois scénarios de base qui s'offrent à eux :

- 1- Démarrer le projet d'association lentement, mais sûrement, en vue d'être suffisamment structuré et rencontrer les critères administratifs pour le Volet 2 à moyenne échéance (ex : avril 2011).
- 2- Ne pas démarrer le projet d'association, car le projet n'est pas considéré comme pertinent dans les priorités des commerçants du Vieux-Limoilou à l'heure actuelle.
- 3- Démarrer le projet en toute vitesse, avec l'espoir d'obtenir du financement du Volet 2 dès avril 2010, mais avec toutes les réserves que cela comporte (ex : pas de garanties que ça va fonctionner, risque de démobilitation, car la mobilisation est réalisée plus sur la forme que sur le fonds).

Tandis que certains commerçants sont en faveur de démarches rapides pour valider l'intérêt du milieu, d'autres font valoir qu'il vaut mieux asseoir solidement les bases de l'association. M. Alain Slythe souligne l'importance de former un comité provisoire avant toute chose et de se moduler au rythme du comité provisoire pour établir les échéanciers du projet associatif. Sur sa proposition, les gens d'affaires procèdent à un premier vote, portant sur la volonté de se doter d'une association de gens d'affaires. M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc formule donc une

proposition pour la création d'une association. Cette proposition est adoptée à l'UNANIMITÉ par les gens d'affaires présents. M. Stéphane Mallette souligne que la pratique des déjeuners d'affaires est une bonne pratique de réseautage et que son attachement à Limoilou en tant que milieu (qui ne va pas sans rappeler le Plateau Mont-Royal) donne du sens à la participation à une association. Il souhaite donc la poursuite des déjeuners en plus du démarrage du processus associatif.

La discussion est à nouveau centrée sur la création du comité provisoire et sur les échéanciers en vue. M. Donald Fillion souligne que le projet repose sur un effort de mobilisation et que c'est en fonction des réponses que le reste va suivre. M<sup>me</sup> Charlotte Desbiens propose un modèle avec deux stratégies : un début rapide des démarches combiné à une progression pragmatique du projet associatif. M<sup>me</sup> Julie Cayer souligne qu'elle est intéressée à s'impliquer, mais qu'elle souhaite éviter un modèle trop rigide. M. Franck Basin propose que des volontaires commencent à aborder systématiquement les commerçants dès les prochains jours afin d'établir combien pourraient être intéressés par le projet. M<sup>me</sup> Héroïse Leclerc souligne qu'il y a encore de l'information à clarifier avant de faire du recrutement actif et que l'étape préalable est la mise sur pied du comité provisoire. M<sup>me</sup> Manon Landry se propose afin d'accomplir une partie du démarchage. M. Pierre Jobidon fait valoir que le projet ne devrait pas nécessairement reposer sur l'obtention d'une ressource à court terme.

Compte tenu de la diversité des approches, M<sup>me</sup> Céline Dubord propose qu'on procède à main levée afin d'établir deux types de profil : les gens d'affaires désirant faire partie du comité provisoire et ceux qui ont quelques heures de bénévolat à consacrer au projet associatif, mais qui ne désirent pas ce degré d'engagement.

À main levée, sept personnes d'affaires acceptent de se joindre au comité provisoire qui réfléchira à la mise sur pied de l'association. Il s'agit de : M. Franck Basin, M. Steve Blanchet, M. Alain Slythe, M. Martin Côté, M<sup>me</sup> Manon Landry, M<sup>me</sup> Nathalie Fillion et M<sup>me</sup> Charlotte Desbiens. Il est entendu que d'autres gens d'affaires, qui ne sont pas présents au déjeuner, mais intéressés par la question associative, seront approchés en vue de faire partie de ce comité. M<sup>me</sup> Héroïse Leclerc encourage les commerçants présents à approcher leurs « voisins commerciaux » ayant le profil pour ce mandat et à les référer à elle. Par ailleurs, M. Donald Perron spécifie que SSCD pourra accompagner le comité provisoire dès le début de ses démarches. Il est entendu que M<sup>me</sup> Héroïse Leclerc s'occupera de fixer une date de rencontre à brève échéance.

M. Arnaud Bertrand explique qu'à courte échéance, il pourrait développer un espace pour l'association de gens d'affaires directement sur [www.monlimoilou.com](http://www.monlimoilou.com). Ce blogue permettrait notamment aux membres du comité provisoire de communiquer entre eux et également, à tous les gens d'affaires intéressés par le projet associatif, de s'informer sur l'état de la situation.

À main levée, sept gens d'affaires manifestent qu'ils seraient prêts à consacrer quelques heures de bénévolat au projet d'association. Il s'agit de M<sup>me</sup> Céline Dubord, M<sup>me</sup> Julie Cayer, M<sup>me</sup> Danielle Giguère, M. Pierre Jobidon, M. Donald Fillion et M<sup>me</sup> Claire Fortier.

M<sup>me</sup> Micheline Boucher prend la parole pour féliciter l'assemblée d'avoir fait le premier geste pour se doter d'une association et ce mot positif est vivement applaudi.

## **6. Prochaine rencontre**

M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc souligne que les petits-déjeuners sont appelés à continuer et pourront même contribuer à apporter de l'eau au moulin pour la réalisation du plan d'action de l'association. Par exemple, il pourrait y avoir une réflexion autour de l'identité commerciale du Vieux-Limoilou : comment la définir, comment l'expliquer, comment traduire cela en stratégie marketing? M<sup>me</sup> Héloïse Leclerc invite ceux et celles qui auraient des propositions à faire pour les déjeuners à communiquer directement avec elle.

## **7. Clôture**

Le déjeuner est officiellement fermé à 8 h 45.