



Le 21 septembre 2004

Société de Développement Commercial Quartier Saint-Joseph - Journal d'information interne de septembre 2004

## ASSEMBLÉES GÉNÉRALES

LE 27 SEPTEMBRE 2004

**E**n vertu des dispositions de la Loi des cités et villes concernant les Sociétés de Développement Commercial (SDC), notre Société a l'obligation de tenir une assemblée une fois par année.

Veillez prendre note du présent avis de convocation pour assister à l'Assemblée générale annuelle à 17 h 00 ainsi que de l'Assemblée générale annuelle du budget à 18 h 00 de la Société de développement commercial Quartier Saint-Joseph. Cette assemblée se tiendra le lundi 27 septembre 2004 à l'Hôtel de Ville de Drummondville (415, rue Lindsay). Vous trouverez ci-dessous l'ordre du jour des assemblées. Les deux procès-verbaux des assemblées annuelles seront disponibles sur place.

### Ordre du jour de l'AGA

01. Ouverture de la séance.
02. Constatation du quorum.
03. Nomination d'un président et d'un secrétaire d'assemblée.
04. Lecture et adoption de l'ordre du jour budget.
05. Lecture et adoption du procès-verbal de la dernière AGA.
06. Rapport de la présidence.
07. Lecture et approbation des états financiers vérifiés au 31-12-03.
08. Nomination des vérificateurs.
09. Élections.
10. Varia.
11. Clôture de la séance.

### Ordre du jour de l'AGA du budget

01. Ouverture de la séance.
02. Constatation du quorum.
03. Nomination d'un président et d'un secrétaire d'assemblée.
04. Lecture et adoption de l'ordre du jour.
05. Lecture et adoption du procès-verbal de la dernière AGA du budget.
06. Lecture et adoption des prévisions budgétaires 2004.
07. Varia.
08. Clôture de la séance.

### Votre conseil d'administration

- M. Pierre Tremblay - Président - Bijouterie Lampron  
M. Richard DeBlois - Vice-président - Tim Horton  
Mme Marie-Josée Béland - Secrétaire-trésorière - Anny Fleuriste  
M. Pierre-Paul Pion - administrateur - Marché Public  
M. Réal Jean - administrateur - Conseiller municipal  
M. Guy Drouin - administrateur - Commissariat au commerce

Pierre Tremblay reçoit le prix de l'Ordre du Mérite du commerce de Détail

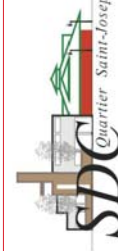


**M**ontréal, le 15 avril 2003 - Le Conseil québécois du commerce de détail (CQCD) a décerné le 15 avril 2003 l'Ordre du mérite du commerce de détail dans le cadre de la Semaine québécoise du commerce de détail. L'Ordre du mérite du commerce de détail vise à reconnaître des hommes et des femmes oeuvrant dans le milieu du commerce de détail qui se sont distingué(e) dans leur région respective, tant au niveau de leur implication au sein de leur communauté que par leur leadership.

Toutes nos félicitations à Pierre Tremblay...

Pour information :

Franck Delannoy  
SDC Quartier St-Joseph  
C.P. 751, Drummondville, Québec, J2B 6X1  
Tél : (819) 474-1766 Fax (819) 478-0981  
fdelannoy@ville.drummondville.qc.ca



LANCEMENT OFFICIEL DU SITE INTERNET [www.PORTAILDRUMMOND.COM](http://www.PORTAILDRUMMOND.COM)

**D**rummondville, le 3 avril 2003 - C'est lors d'une conférence de presse tenue le 3 avril dernier à l'hôtel de ville de Drummondville qu'a été effectué le lancement officiel du site internet [www.portaildrummond.com](http://www.portaildrummond.com). Ce site internet regroupe tous les commerces et professionnels de la ville et de la région drummondvilloise. Les coordonnées de chaque commerce y sont inscrites ainsi que les types de produits et de services offerts. Ce portail a été conçu dans le but de faciliter la recherche, pour les

consommateurs d'ici et de l'extérieur, d'entreprises commerciales situées sur le territoire drummondvillois en plus de permettre aux petites entreprises d'avoir une ouverture sur le Web facilement accessible et à un prix abordable.

Ce site vient répondre à un besoin des consommateurs de Drummondville, de la région et même de l'extérieur qui désirent connaître les entreprises commerciales de la région. Ce projet favorise le développement commercial en faisant la promotion des secteurs commerciaux de la ville. Un outil indispensable qui vient soutenir la croissance économique de la municipalité en plus de permettre à deux entreprises de la région de prendre de l'expansion et de créer de nouveaux emplois.

La presse de Montréal - Mercredi 9 avril 2003

Le petit magasin et le centre-ville gagnent en popularité

**L**e consommateur plus âgé opte de plus en plus pour le petit magasin et le centre-ville, pour faire ses achats, au moment où, paradoxalement, les promoteurs de mégacentres (power centres) et les détaillants avec des magasins de grande surface promettent au Québec une vague de construction.

**Jacques Nantel\***, signale que dès l'âge de 40 ans, le client est davantage attiré par la boutique que par le magasin de grande surface. De 55 à 65 ans, l'attrait de la grande surface chute en vrille : l'intention de fréquentation passe de 70 % à 54 % chez les clients de cet âge.

Toutefois, d'après **Ken Jones\*\*** il faut mettre des bémols sur cette perte d'intérêt des baby-boomers et des retraités pour la grande surface. La majorité de ces consommateurs continuent de surveiller les prix, souvent plus bas dans les grandes surfaces, et plusieurs, surtout par temps froid ou pluvieux, négligent le centre-ville à cause de son accès plus difficile.

La majorité des consommateurs continuent d'avoir l'in-

tention de fréquenter les grandes surfaces et même 54 % des retraités, insiste **Jacques Nantel**. Les petits détaillants et les gestionnaires des artères commerciales trouvent cependant des occasions d'affaires dans le vieillissement de la population, "une menace" pour les grandes surfaces. Les plus âgés misent davantage sur la qualité des produits et le service personnalisé des détaillants.

**La prochaine bataille du commerce de détail portera sur le service, la valeur ajoutée, l'atmosphère des locaux et l'identité de marque des magasins et des artères commerciales**, affirme **J. Nantel**. La boutique affiliée à une bannière ou à une artère commerciale dynamique a de l'avenir, dit-il, contrairement à l'indépendante. Il y a un retour au commerce du centre-ville au Canada et au Québec, beaucoup plus qu'aux États-Unis où "le trou de beigne" reste difficile à remplir.

\***Jacques Nantel**, professeur et titulaire de la chaîne de commerce électronique de HEC Montréal.

\*\***Ken Jones**, directeur du Centre d'études sur les activités commerciales et de la chaire sur le commerce de détail de l'Université Ryerson à Toronto.