

Une plateforme transactionnelle en ligne J'achète Le Haut

par Fay POIRIER

Le Centre local de développement (CLD) du Haut-Saint-François annonce la mise en place d'une toute nouvelle plateforme transactionnelle d'achat local. Cela permettra aux entreprises de la région de développer leur marché.

Bernard Ricard, directeur adjoint du CLD, s'est inspiré d'autres MRC. « C'est une plateforme de vente en ligne. Il y a déjà les groupes Facebook qui font la promotion d'achat local. Nous, on a

décidé d'y aller avec une idée qui a été développée par la MRC de Memphrémagog qui est vraiment un site sur lequel les entreprises peuvent s'inscrire pour faire de la vente en ligne, donc afficher leurs produits et avoir un paiement transactionnel. » Cet outil permettra aux entreprises du Haut-Saint-François d'augmenter leurs ventes et leur visibilité contribuant ainsi au renforcement de l'achat local. Selon M. Ricard, cela amènera également le renforcement des liens entre les entreprises

et la communauté. Comme le mentionne Robert Roy, préfet de la MRC du HSF et président du CLD, « acheter localement, c'est permettre le démarrage et le succès d'entreprises ici au profit des gens d'ici; acheter localement, c'est obtenir un conseil, un service durant et après la vente. C'est aussi créer de l'emploi chez nous. Quand la pandémie sera terminée, il faut faire en sorte que les habitudes d'achat local se poursuivent, pour le bénéfice de tous, et ce tout autant pour les produits alimentaires que tous les autres de proximité. »

Toutes les entreprises ayant la possibilité de vendre en ligne pourront s'inscrire sur la plateforme. Suite à l'inscription, les concepteurs du site Web entreront en contact avec les entrepreneurs pour une partie apprentissage. « Ils vont leur montrer comment gérer un module de vente en ligne, mettre les photos, les prix et organiser tout le système transactionnel. Il y a un coaching et un accompagnement qui est offert à chaque entreprise », explique M. Ricard. Il tient à ce que les entrepreneurs intéressés comprennent

que cette opportunité amène une responsabilité puisqu'ils devront faire un suivi presque quotidiennement pour suivre les ventes.

Cette nouvelle plateforme a été acquise au coût de 12 000 \$ par le CLD. À cet investissement, il faut ajouter le travail des ressources humaines pour la mise en place et le suivi. Les frais d'inscription seront approximativement de 250 \$ par entreprise, mais pour les 50 premières à s'enregistrer, ils seront assumés par le CLD.

Les entreprises intéressées peuvent aller s'inscrire au jachetelehaut.com. Pour plus d'information, elles peuvent contacter directement le CLD au 819 560-8500.



Bernard Ricard, directeur adjoint au CLD du HSF, estime que la plateforme permettra aux entreprises d'ici d'augmenter leurs ventes et leur visibilité.

Soucieux du bien-être des citoyens

Sondage par le Continuum de services HSF

par Fay POIRIER

Le Continuum de services du Haut-Saint-François, appuyé par la cellule COVID-19, a récemment mis en ligne un sondage à l'attention de la population du HSF. Transmis par les réseaux sociaux et les différents partenaires, l'enquête a pour but de recueillir des

données actuelles en cette période de pandémie pour mieux réorienter l'aide aux citoyens.

Bien que le sondage n'ait été en ligne que pour quelques jours, les organisateurs sont plus que satisfaits de la réponse du public. Au total, il y a eu 376 réponses avec une marge d'erreur de

seulement 5 %. « On est quand même très fiers du nombre de répondants et de répondantes », exprime Jinny Mailhot, directrice de la Corporation de développement communautaire (CDC). Étant un sondage via Internet, la population âgée de plus de 75 ans a moins répondu, mais les gens

du Centre d'action bénévole (CAB) ont effectué des appels téléphoniques auprès de cette tranche d'âge afin d'obtenir leur opinion.

« Ce qui était vraiment important pour nous avec ce sondage maison, c'était de passer l'information pour les ressources disponibles dans le Haut-Saint-François », explique Mme Mailhot. Après chaque catégorie se trouvaient des liens pour rejoindre les différents organismes d'aide tels que Moisson HSF, la Relève ou le Centre de femmes La Passerelle.

Parmi les résultats obtenus, Mme Mailhot note une grande empathie chez les citoyens puisque la plupart d'entre eux craignent moins d'attraper le virus que de voir leurs proches en être atteints. Au niveau du travail, 25 % ont peur d'avoir une perte de revenu à long terme. Une donnée rassure toutefois les organisateurs, c'est que 97 % de la population affirme ne pas avoir de difficulté d'accès à la nourriture et aux médicaments. Parmi ceux qui répondent avoir un manque d'approvisionnement, ils ne sont pas concentrés dans les mêmes villes ou catégories sociales économiques, selon Mme Mailhot.

Qui dit confinement, dit aussi isolement et c'est un point qui inquiète beaucoup les organismes. Les réponses démontrent que 5 % de la



Le Continuum de services du HSF a lancé un sondage pour mieux réorienter les besoins des citoyens.

population se sentent isolés. De ce nombre, 73 % parlent avec une personne de confiance tous les jours et 5 % affirment le faire moins d'une fois par semaine. Le fait que les organismes communautaires appellent leurs membres régulièrement amène une diminution du sentiment d'isolement, croit la directrice.

Concernant l'éducation des enfants et le bien-être familial, les réponses sont un peu plus inquiétantes selon elle. Seulement 43 % des parents sont en mesure d'aider les enfants dans leur éducation à la maison, 30 % sont capables de suivre les

activités scolaires proposées par les enseignants, 11 % affirment avoir une mauvaise connexion Internet et 8 % n'ont pas le matériel informatique nécessaire. La situation familiale en période de confinement peut être très difficile pour certaines personnes, mais 69 % considèrent que ça va bien, 28 % trouvent que c'est lourd, mais qu'ils arrivent à gérer, 13 % n'ont plus d'idées pour occuper les enfants et 9 % ne savent pas comment ils vont gérer le déconfinement. Le contexte peut amener plus de tensions dans certains foyers, 4 % des familles disent que celle-ci est de plus en plus insupportable et 1 % craignent pour la sécurité physique des enfants. Malgré tout, personne n'affirme vivre de violences conjugales, « mais quand il y en a qui craignent pour la sécurité de leurs enfants, nécessairement, ils vivent dans un contexte familial plus difficile », selon Mme Mailhot.

Des sondages comme celui-ci, le Continuum de services prévoit en faire d'autres, mais quelques modifications devront être apportées, explique la directrice. Les différentes communautés, telles qu'anglophone, LGBTQ2 et autres devront être mieux cernées pour bien connaître leurs besoins. La situation change rapidement ces temps-ci, les besoins varient également.

Le Continuum de services est un plan de lutte à la pauvreté. Regroupant plusieurs partenaires communautaires, la mission est d'amener un changement de culture dans l'ensemble du territoire et d'informer les organisations pour qu'elles soient capables de mieux rediriger leurs services.



**Jachetele
Haut.com**
#jacheteleHaut



Plateforme transactionnelle d'achat local pour le Haut !

Le Centre local de développement (CLD) et la MRC du Haut-Saint-François sont heureux de lancer cette nouvelle plateforme, accessible pour toutes les entreprises du Haut !

Elle vous permettra d'offrir vos produits « en ligne » à tous les consommateurs de la MRC, et même ceux d'ailleurs au Québec.

Pourquoi ?

- Pour rejoindre les clients locaux en cette période de pandémie;
- Pour offrir à vos clients une façon rapide et moderne de s'approvisionner chez vous;
- Pour rejoindre des clients de partout en Estrie, et même au Québec.

Pour qui ?

- Vous devez avoir votre principale place d'affaires dans la MRC du Haut-Saint-François;
- Vous devez avoir des produits pouvant être vendus en ligne : Commande + paiement + livraison ou ramassage.

Comment ?

- 1- Vous avez un site web transactionnel ?
Vous vous affichez sur notre plateforme, et pouvez y inscrire quelques produits vedettes; un lien amènera les clients directement sur votre site !
- 2- Vous avez un site web non transactionnel ?
Notre plateforme vous permettra d'avoir un espace promotionnel et un module de « vente en ligne », qui pourra aussi être installé sur votre site web.
- 3- Vous n'avez pas de site web ?
Votre espace sur notre plateforme devient un « mini » site transactionnel que vous pouvez utiliser dans votre publicité, ailleurs, dans une annonce ou sur les médias sociaux.

Comment ça fonctionne ?

- Allez directement vous inscrire sur la plateforme, à l'adresse : jacheteleHaut.com
- Un responsable technique vous contactera rapidement pour vous guider dans la conception de votre espace, et vous donnera une courte formation pour que vous deveniez un « AS » de la vente en ligne!

Et ça coûte combien ?

- La valeur pour chaque entreprise est de 250 \$, et comprend l'hébergement ainsi que la formation.
- L'inscription est pour les 50 premières entreprises, gracieuseté de votre CLD!

Pour plus d'information, contactez sans délai :
- Véronique Beaumont: vbeaumont.cld@hsfqc.ca
- Marc-Sylvain Pouliot: mcpouliot.cld@hsfqc.ca
- Ou encore, contactez le CLD au 819 560-8500

Erratum

Une erreur s'est produite dans le texte ayant pour titre *Changement de pneus La période devrait s'étirer jusqu'à la fin mai*, publié dans notre dernier numéro. Il était écrit Gaétan Ruel, propriétaire de Garage Perron. On aurait dû lire Réjean Ruel, propriétaire de Garage Perron.