

Publié le 21 juin 2013 à 08h33 | Mis à jour le 21 juin 2013 à 08h33

## Priorité Sherbrooke exporté à Laval et Lévis



Jérôme Gaudreault, directeur général de la Chambre de commerce de Lévis, a annoncé que le programme Priorité Sherbrooke allait être mis en place dans sa région. On reconnaît à droite Annie Lessard, présidente de la Chambre de commerce de Sherbrooke, et Serge Audet, fondateur de ce concept de fidélisation.  
Imacom, Jessica Garneau

### Charles Beaudoin

La Tribune (SHERBROOKE) Le projet Priorité Sherbrooke entamé il y a un an et demi commence à faire des petits. La Chambre de commerce de Sherbrooke était fière d'annoncer jeudi matin que son concept d'achat local allait être exporté vers les villes de Laval et de Lévis.

Rappelons que la carte Priorité Sherbrooke est un programme de fidélisation qui permet aux consommateurs d'accumuler des dollars pour chaque achat qu'ils effectuent chez les marchands participants au programme. Ces dollars peuvent ensuite être utilisés chez ces derniers pour se procurer d'autres produits.

Le directeur général de la Chambre de commerce de Lévis, Jérôme Gaudreault, mentionnait que les dépenses des Lévisiens à Québec avoisinent les 260 millions de dollars. Il espère donc que la carte

Priorité Lévis permettra de colmater en partie la fuite des consommateurs vers la capitale nationale.

À Laval, le concept servira Saveurs de Laval et permettra aux entreprises agroalimentaires de mettre en valeur leurs produits et services.

### **Une source d'informations**

L'utilisation de la carte permet également d'accumuler de l'information fiable sur le marché local. Depuis la mise en place du système de fidélisation par la Chambre de commerce de Sherbrooke, 30 000 cartes ont été distribuées. La Chambre a pu enregistrer par le biais de celles-ci plus de 150 000 transactions d'une valeur moyenne de 50 \$. Ce qui représente des dépenses de plus de 7 500 000 dollars parmi les 107 points de vente de la municipalité, des données nécessaires si l'on en croit Serge Audet, fondateur du concept de fidélisation pour l'achat local,

« Souvent on entend parler de la fuite commerciale. Quand on a lancé ce programme-là, c'était ça. On veut être en mesure de montrer l'impact que si les gens achètent local, ils sauvent des jobs, explique-t-il. On ne demande pas aux gens de dépenser plus que d'habitude. On leur demande, s'ils ont 100 dollars à dépenser, de le faire ici. On les incite à le dépenser chez nous, chez nos marchands locaux, et pour les remercier on leur donne une ristourne. »

Le concept est appelé à voyager davantage au cours des prochains mois. M. Audet confirme qu'il entretient beaucoup de pourparlers avec différentes chambres de commerce de la province, mais aussi avec des chambres chez nos voisins ontariens.

« Ça commence à se parler. J'ai eu une demande de Rouyn-Noranda, une de Chicoutimi et une de Trois-Rivières. Je pense que d'ici la fin de l'année, on devrait avoir une ou deux autres chambres. On a aussi une chambre de commerce en Ontario qui est en train d'implanter le programme », confirme-t-il.