Saint-Jean-sur-Richelieu

ZONE AFFAIRES

Bulletin d'informations d'affaires des gens d'ici



NEXDEV

Division secteur commercial

Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu

Novembre 2026



DOSSIER SPÉCIAL : REPRENEURIAT

Statistiques de repreneuriat pour le Haut-Richelieu

Basé sur l'étude de l'ORTEQ (Observatoire sur le repreneuriat et le transfert d'entreprise du Québec) parue en 2025, on estime le nombre d'intentions de transfert au Québec à 50 000 pour la période entre 2025 et 2029.

En prenant en compte la proportion de la population de la MRC du Haut-Richelieu par rapport à celle du Québec et aussi à son PIB (produit intérieur brut), on estime à 125 intentions de transfert par année dans le Haut-Richelieu durant cette période.

Accompagnement pour les repreneurs et les cédants de la région

NexDev accompagne les entrepreneurs en contexte de repreneuriat de plusieurs façons. Que vous soyez repreneurs ou cédants, nous pouvons vous accompagner dans votre démarche et vous conseiller tout au long du processus de transfert d'entreprise. Conseils, orientations, préparation, maillage, financement et références d'experts locaux ne sont que quelques exemples d'accompagnement dont vous pourrez bénéficier en vous adressant à NexDev.

De plus, nous disposons d'une banque de candidatures de repreneurs touchant les principaux secteurs de notre économie régionale tant industrielle que commerciale ainsi que d'un éventail d'entreprises à vendre dans un horizon à court, moyen et long terme.

Pour bénéficier de ce service, contactez Denis Ellefsen, conseiller – services aux entreprises, 450 359-9999, poste 4229.

Rendez-vous repreneurs 2026

Destiné aux repreneurs intéressés par la région du Haut-Richelieu, NexDev – Développement Économique du Haut-Richelieu vous invite à son Rendez-vous repreneurs 2026 sous forme d'un 5 à 7 réseautage et témoignage.

26 NOVEMBRE 2026
Maison de l'économie, Espace Tourisme Haut-Richelieu, 100, rue Richelieu

Programme :
Témoignage d'un transfert réussi
Financement pour les repreneurs – Banque de Montréal
Réseautage entre les participants

Entrée gratuite
Confirmez votre présence à **info@nexdev.ca**

Portrait d'une repreneuse



Andréanne Chouinard
Propriétaire de la boutique
Le Petit Cocon

238, rue Richelieu

Une relève qui fait grandir notre centre-ville

Fondée en 2014, cette boutique spécialisée pour bébés et jeunes enfants offre une sélection de jouets en bois, peluches, livres, vêtements et accessoires de puériculture. Une nouvelle page de son histoire s'est écrite en mars 2026 lorsque Mme Chouinard en a fait l'acquisition, assurant ainsi la continuité de ce commerce apprécié des familles et une adresse incontournable du Vieux-Saint-Jean.

01 Parlez-nous de votre cheminement et de ce qui vous a menée vers l'entrepreneuriat?

Mon parcours professionnel a toujours été lié aux achats et au développement de produits. J'ai commencé chez Aubainerie, au siège social, comme assistante acheteuse, avant de devenir acheteuse pour la catégorie bébé-enfant. J'ai ensuite travaillé au Cirque du Soleil, d'abord en approvisionnement pour le département des costumes, puis au développement des collections vendues dans les boutiques associées aux spectacles en tournée. Chez Aubainerie, j'adorais voir une idée imaginée par l'équipe, portée par les tout-petits. C'était très gratifiant de voir nos idées prendre vie.

Lorsque la pandémie a entraîné la fermeture du Cirque du Soleil, j'ai ressenti un grand besoin de reconnecter avec ma créativité. J'ai donc lancé Chouiny, ma propre marque de produits pour bébés, que je vendais notamment en ligne et dans les marchés de Noël. Lorsque l'occasion de reprendre Le Petit Cocon s'est présentée, j'y ai vu une suite logique à mon parcours : une occasion de réunir mon expérience en achats, mon amour des produits et mon envie de créer quelque chose qui me ressemble.

« *Je ne pouvais juste pas laisser aller Le Petit Cocon.* »

Andréanne Chouinard

02 **Pourquoi avez-vous choisi de reprendre une entreprise existante plutôt que de démarrer un nouveau commerce ?**

L'occasion s'est présentée un peu par hasard. La mère d'une amie, qui est entrepreneure dans la région, avait visité Le Petit Cocon et avait appris que la propriétaire souhaitait vendre la boutique pour passer à un nouveau projet. J'avais toujours eu envie d'avoir mon propre commerce, mais démarrer de zéro représentait un investissement important, notamment pour aménager un espace à mon image et constituer un inventaire suffisamment complet.

Avec Le Petit Cocon, il y avait déjà une belle notoriété, une clientèle fidèle et une place bien établie dans la région. Je trouvais intéressant de pouvoir m'appuyer sur ces fondations tout en apportant mes propres idées. Pour moi, reprendre une entreprise existante permettait donc de poursuivre quelque chose qui avait déjà de la valeur, tout en lui donnant une nouvelle direction. Je ne pouvais juste pas laisser aller Le Petit Cocon.

03 **Quel a été le plus grand défi rencontré lors de la transition et comment l'avez-vous surmonté?**

Je pense que mon plus grand défi a été de réaliser à quel point chaque facette de l'entreprise demande beaucoup de temps. Je savais que je devrais toucher à tout : la comptabilité, les achats, la gestion des inventaires, les livraisons, le service à la clientèle, m'occuper d'un local et le marketing. Ce à quoi je m'attendais le moins, c'est au temps que chacune de ces responsabilités exige au quotidien. Chaque chapeau pourrait presque représenter un emploi à temps plein!

Depuis la reprise, nous avons bonifié l'inventaire pour combler des manques importants. Tout cela se fait progressivement, en parallèle des opérations quotidiennes. Il faut apprendre à prioriser et accepter que certains projets prennent plus de temps que prévu. Pour la suite, je souhaite aussi m'entourer davantage afin de pouvoir déléguer certaines responsabilités. Cela me permettra de consacrer plus de temps à mes forces, notamment les achats, le développement de produits et la vision commerciale de la boutique.

04 **Comment avez-vous réussi à préserver l'identité de l'entreprise tout en y apportant votre propre vision?**

Je pense qu'il faut d'abord comprendre ce qui fait qu'une entreprise est appréciée avant de vouloir la faire évoluer. Le Petit Cocon était déjà connu et aimé dans la région. Je voulais conserver ce côté boutique indépendante, avec une sélection de produits faite avec soin, tout en apportant ma propre sensibilité. J'aimerais que Le Petit Cocon continue d'être une boutique considérée pour sa sélection et son expérience, tout en devenant un lieu où les familles peuvent découvrir de belles choses, trouver des produits qui leur ressemblent et profiter d'une offre qui évolue avec leurs besoins.

Un projet d'affaires à financer? NexDev peut vous aider!

Vous souhaitez démarrer une entreprise, développer vos activités, améliorer votre productivité ou assurer la relève d'une entreprise existante? NexDev met à votre disposition différentes solutions de financement pour vous aider à concrétiser vos projets!

Le Fonds local d'investissement (FLI) offre des possibilités de financement pour soutenir le démarrage, la croissance et la relève d'entreprises du Haut-Richelieu. Le Fonds local de solidarité (FLS) vient compléter cette offre de financement pour accompagner les entreprises dans la réalisation de leurs projets. Ensemble, les fonds FLI et FLS permettent d'offrir du financement pouvant atteindre 250 000 $.

Le Fonds productivité et innovation durable (FPID), développé en partenariat avec la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu, vient compléter ces solutions de financement en offrant des subventions pour soutenir les projets admissibles des entreprises industrielles du territoire. Ce fonds vise notamment à améliorer la productivité des entreprises manufacturières en soutenant l'automatisation, l'adoption de technologies numériques, l'intégration de l'intelligence artificielle et les démarches d'innovation, tout en favorisant un développement plus durable.

Secteur commercial : les entreprises peuvent également bénéficier de certaines de ces solutions de financement, selon leur admissibilité. Que ce soit pour soutenir leur croissance, concrétiser un investissement ou développer de nouvelles activités, notre équipe peut les accompagner dans l'évaluation des possibilités qui s'offrent à elles.

Vous avez un projet en tête? Notre équipe est là pour vous accompagner, évaluer vos besoins et vous orienter vers les solutions de financement adaptées à votre réalité. Découvrez nos incitatifs financiers et nos services d'accompagnement : **nexdev.ca/incitatifs-financiers**

FONDS IMPACT
SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU

Soutien financier pour le repreneuriat et la relève familiale

La Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu, en partenariat avec le CAE Haute-Montérégie, met à la disposition des entrepreneurs un fonds de 1 million de dollars pour des projets de repreneuriat. Le montant du soutien financier peut varier entre 10 000 $ et 75 000 $.

Pour connaître les principales modalités du fonds et le processus d'accompagnement offert par l'équipe du CAE Haute-Montérégie sur le Fonds IMPACT, consultez tous les détails **ICI**.

Le coup de pouce nécessaire pour stimuler vos affaires



COMMERÇANTS :

NexDev est maintenant votre porte d'entrée!



Un seul endroit pour vous accompagner dans vos projets et soutenir le développement de vos affaires.

Les services auparavant offerts par la Division Développement économique de la Ville sont désormais intégrés à NexDev | Développement économique Haut-Richelieu avec la création de la nouvelle **Division secteur commercial** dédiée exclusivement aux commerces et entrepreneurs de Saint-Jean-sur-Richelieu.

Ce changement réunit au sein d'une même organisation les expertises en développement commercial, industriel et touristique. L'objectif est de simplifier vos démarches, de faciliter l'accès aux ressources et d'offrir un accompagnement mieux coordonné, adapté à vos besoins.

CONCRÈTEMENT, COMMENT POUVONS-NOUS VOUS AIDER?

Que vous souhaitiez ouvrir un commerce, relocaliser votre entreprise, développer vos activités, réaliser un projet de rénovations ou d'investissements, notre équipe peut discuter de vos besoins et vous orienter vers les ressources appropriées.

- **DÉMARRER OU S'ÉTABLIR**
  Explorer un projet d'implantation commerciale ou de relocalisation et les ressources disponibles. Venez nous parler avant de commencer vos démarches.
- **DÉVELOPPER SES AFFAIRES**
  Échanger sur vos projets de croissance et trouver des pistes d'accompagnement, entre autres des prêts et des subventions locales.
- **REPRENDRE UNE ENTREPRISE**
  Nous pouvons vous aider dans la reprise d'une entreprise existante et déjà en activité.
- **TROUVER LES BONNES RESSOURCES**
  Être dirigé vers les services et les partenaires qui répondent à vos besoins. La Maison de l'économie réunie NexDev, le CAE Haute-Montérégie et le Conseil national de recherches Canada.

ABONNEZ-VOUS À NOTRE INFOLETTRE!

Notre équipe demeure engagée auprès des commerçants de Saint-Jean-sur-Richelieu. Ensemble, nous voulons soutenir la vitalité de nos artères commerciales, favoriser la croissance des entreprises et contribuer au dynamisme économique de notre milieu. Dans le contexte de ces évolutions, nous vous invitons à vous abonner à l'**infolettre NexDev** pour continuer à recevoir les nouvelles, opportunités et informations économiques de notre territoire et à suivre les réseaux sociaux sur les pages LinkedIn et Facebook. Le bulletin Zone Affaires de novembre marquera la dernière édition réalisée par la Division, ouvrant la voie à de nouvelles façons de vous informer et de rester connectés à l'écosystème économique local.

Vous avez un projet de développement économique?

Certaines dates sont à mettre à votre agenda!



La Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu est actuellement en processus de révision de son plan d'urbanisme. Son adoption est prévue en novembre 2026 et des mesures transitoires seront mises en place jusqu'à l'entrée en vigueur des nouveaux règlements.

Cette période de transition pourrait avoir une incidence sur la planification de certains projets résidentiels, **commerciaux**, industriels et institutionnels.

Trois échéances sont particulièrement importantes à retenir :

23 décembre 2026 :
date limite pour déposer une demande complète afin qu'elle soit analysée selon la réglementation actuelle pour les plans d'aménagement d'ensemble (PAE), les MRU et PPCMOI ainsi que les constructions prévues en 2027.

31 mars 2027 :
date limite pour les demandes complètes de dérogations mineures, les plans d'implantation et d'intégration architecturale (PIIA) et les usages conditionnels.

Fin août 2027 :
date à retenir pour les permis, certificats et déclarations de travaux. Les demandes demeureront possibles par la suite, mais devront respecter un principe de double conformité, soit être conformes à la réglementation en vigueur ainsi qu'à celle projetée.

Vous avez un projet en tête? Il est important de planifier votre calendrier de réalisation en fonction de ces dates. Cette transition réglementaire pourrait avoir des répercussions sur vos décisions d'investissement, vos échéanciers et la planification de votre projet.

Contactez NexDev à **info@nexdev.ca**. L'équipe du service aux entreprises pourra vous accompagner et vous guider dans vos démarches. Il est également possible de vous adresser directement au Service de l'urbanisme en complétant le **formulaire** en ligne.

Expérience commerciale dans le Vieux-Saint-Jean

Du 9 au 24 novembre 2026, les Johannais sont invités à participer à un court **sondage** visant à mieux comprendre les habitudes de consommation des citoyens et à mettre en valeur le potentiel commercial du Vieux-Saint-Jean. Réalisée en amont d'un plan de redynamisation du secteur, cette démarche fournira des informations précieuses pour orienter les prochaines étapes et actions à mettre en œuvre.

Prenez quelques minutes pour y répondre en balayant ce code QR.

VOTRE AVIS COMPTE

Pour vous remercier de votre collaboration, vous serez admissible au tirage de l'une des dix cartes-cadeaux prépayées Soyons_local d'une valeur de 25 $.

Étude de l'expérience en magasin

Cet automne, la firme québécoise marketing Léger a dévoilé les résultats de la 16e édition de son étude **Wow sur l'expérience en magasin**. Pour les propriétaires et gestionnaires de commerces, l'expérience client représente un levier stratégique permettant de se démarquer tant auprès des consommateurs que de la concurrence.

Bien que plusieurs entreprises figurant au palmarès soient des bannières ou des chaînes soutenues par un siège social qui encadre les standards de service à la clientèle, cette étude demeure une source d'inspiration précieuse pour les commerces indépendants. Elle permet notamment d'identifier des pratiques gagnantes et de s'en inspirer afin d'améliorer différents aspects de l'expérience offerte à la clientèle.

Cette année, un nouveau volet intitulé *ShopperFlow* a été ajouté à l'étude. Cet outil permet de mieux comprendre les comportements de déplacement des consommateurs selon différents types de commerces ainsi que la durée moyenne de leurs visites. Les résultats sont basés sur l'analyse de données de géolocalisation recueillies lors de plus de 5,6 millions de visites.

L'expérience client se construit au quotidien, souvent grâce à des petits ajustements qui génèrent de grands résultats. Pourquoi ne pas profiter de ces données pour évaluer votre parcours client et identifier vos prochaines pistes d'améliorations?

Pour visionner la présentation des résultats par les experts de l'équipe de Léger, consultez le lien **Léger**.

Festivité du temps des Fêtes



Pensez à offrir les cartes-cadeaux prépayés Soyons_Local

À l'approche des festivités du temps des Fêtes, l'idée d'offrir une carte cadeau à ses employés, ses bénévoles et partenaires est bien souvent l'idée la plus pratique.



Disponible par tranche de 25 $, 50 $, 75 $ et 100 $, la carte prépayée permet au détenteur de choisir parmi plus de **60 commerces** de Saint-Jean-sur-Richelieu.

En tant qu'entrepreneur, vous posez un geste important pour l'achat local et faites découvrir les commerces locaux. Pour vous procurez des cartes-cadeaux, visitez le site Internet **Hello**.

Soyons_Local au Défilé du Père Noël

Pour une seconde année, un char allégorique à l'image de Soyons_Local sera présent lors du Défilé du Père Noël, le samedi 12 décembre.

Une quinzaine de commerçants participants à la campagne de la carte-cadeau Soyons_Local seront présents pour animer le char en distribuant des surprises.

Une occasion exceptionnelle de promouvoir son commerce auprès d'une clientèle familial. Pour connaître tous les détails du défilé incluant le parcours et l'animation sur le site, consultez le **site**.

Réseautage d'affaires

Le Cocktail des Fêtes est un événement rassembleur pour les entrepreneurs, gestionnaires et professionnels du Haut-Richelieu.

Au programme :
- Des rencontres avec les membres de la communauté d'affaires.
- Des échanges dans une ambiance conviviale et festive.
- Une consommation incluse.
- Des bouchées gourmandes.
- Une occasion de trinquer en bonne compagnie.

Mercredi, 2 décembre 2026
17 h à 19 h
Corporation du Fort St-Jean
Gratuit, sur réservation

Réservez votre place dès maintenant.
Places limitées à 2 représentants par entreprise.



NEXDEV

Division secteur commercial

Ville de
Saint-Jean-sur-Richelieu

Pour joindre la Division secteur commercial
100, rue Richelieu, bureau 100
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 6X3
450 359-9999 / info@nexdev.ca
nexdev.ca