

Si ce message ne s'affiche pas correctement, [cliquez ici](#)



### Meubles South Shore : un virage numérique qui rapporte

Dans une entrevue au journal Le Soleil, Jean Laflamme, président de [South Shore](#), confiait : « Le virage numérique s'est fait par nécessité. Dans les années 90 et 2000, on a estimé que le Web allait remplacer la vente par catalogue. »

Les années d'expérience et les nombreux investissements en numérique auront finalement porté fruits en 2020, car l'entreprise a été en mesure de faire face à la hausse des achats en ligne.

[Lire l'article et visionner l'entrevue](#)



### Investissement de 3 millions \$ pour Amisco



L'entreprise de L'Islet investira pour améliorer les installations et acquérir de nouveaux équipements technologiques pour Stema-Pro et Rembourrage-Pro, ses filiales situées à Shawinigan.

[Lire l'article](#)

### Cet automne, vaut mieux acheter québécois!

On l'a remarqué, plusieurs produits sont difficiles à trouver sur les tablettes des commerces cet automne. En effet, nombre de sites transactionnels affichent des produits en rupture de stock ou des délais de livraison exceptionnellement longs. Par contre, au rayon des meubles destinés au télétravail, les produits québécois font meilleure figure que leurs concurrents importés.

[Lire l'article](#)

### Interior Design's Best of Year Awards

Le prestigieux **Interior Design's Best of Year** récompense et honore le travail des designers, des architectes et des manufacturiers du monde entier. Les périodes pour soumettre une candidature et pour voter sont déjà terminées, mais les gagnants seront annoncés lors d'une cérémonie virtuelle le 6 novembre.

[Le Groupe Lacasse](#) participe d'ailleurs à la compétition avec ses écrans autoportants LUTI. Bonne chance à notre membre!

[Tous les détails](#)



### Des entreprises améliorées, mais plus endettées

Selon une étude menée par la BDC, malgré la perte de revenus et de profits occasionnée par la première vague de la pandémie, certaines entreprises canadiennes ont profité de la situation difficile pour investir en innovation et améliorer leur processus d'affaires.

Parmi les investissements en nouvelles technologies, notons la mise sur pied du télétravail et l'adaptation au commerce en ligne. En bref, beaucoup d'entreprises se sont endettées, pour s'améliorer.

[Lire l'article](#)

### Le Panier bleu – un impact sur les ventes difficile à mesurer

Si la plupart des détaillants n'ont pas vu leurs ventes augmenter à la suite du lancement du [Panier Bleu](#), tous sont quand même d'accord pour dire que l'initiative a remis sur les rails l'importance de l'achat local. Avec plus de 21 000 commerces inscrits et 2 millions de visites dès les premiers jours de sa création, Le Panier Bleu aura certainement contribué à augmenter la notoriété des détaillants locaux.

Alain Dumas, directeur général du Panier bleu, confirme que l'impact sur les ventes est difficile à mesurer, surtout que les clients ne disent pas automatiquement aux commerçants qu'ils ont consulté le site web. À suivre, surtout qu'on promet de nouvelles fonctionnalités sur la plateforme prochainement.



[Lire l'article](#)

### Le « nouvel » Investissement Québec a connu un exercice financier difficile



Tout a basculé à quelques semaines de la fin de l'exercice 2019-2020, clos le 31 mars. Partenaires financiers d'un grand nombre d'entreprises du Québec, [Investissement Québec](#) a connu des résultats qui ont reflété l'impact de la crise sur leurs situations financières.

Pour l'exercice, la perte nette s'est chiffrée à 179,6 millions contre un bénéfice de quelque 300 millions un an plus tôt. Pour répondre aux besoins des entreprises pendant la crise sanitaire, Investissement Québec a rapidement mis en place le programme d'action concertée temporaire pour les entreprises (PACTE) de concert avec le ministère de l'Économie et de l'Innovation et autorisé plusieurs financements spéciaux à même ses propres fonds au cours de l'exercice.

[Lire l'article](#)

### Meuble du Québec – La campagne

La campagne d'achat local **Meuble du Québec** a pris fin le 28 septembre et l'équipe de l'AFMQ est plus que satisfaite de la visibilité obtenue. Le réflexe de demander à voir les meubles québécois en premier lieu chez les détaillants n'est certes pas encore acquis complètement, mais cette campagne de notoriété aura sûrement fait avancer la cause dans la bonne direction! Évidemment, il s'agit d'un travail de longue haleine et il faudra enfoncer le clou encore de nombreuses fois pour que l'engouement pour l'achat local ne soit pas seulement une passade, mais une habitude bien ancrée dans la tête des consommateurs québécois.

Restez à l'affût car nous serons en mesure

de partager certains résultats dans la prochaine édition du Motbilier!

Aussi, nous souhaitons remercier ceux et celles qui ont pris le temps de répondre au sondage sur la campagne! Nous travaillons POUR VOUS et votre opinion est plus qu'importante pour guider nos actions et nos priorités.



### Les leaders de la croissance

Depuis 26 ans, le magazine **L'actualité** présente chaque année le palmarès des **Leaders de la croissance**, qui met en lumière les entreprises québécoises dont le chiffre d'affaires est en augmentation.

Cette année, loin de vouloir annuler la 27<sup>e</sup> édition, le magazine a plutôt voulu saluer la résilience et la persévérance des entreprises qui font avancer le Québec malgré la crise.

[Consulter le palmarès](#)

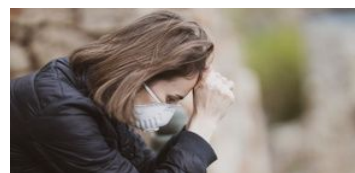


### Le grand paradoxe de la pandémie

S'il est vrai que la pandémie a permis à plus de travailleurs canadiens d'épargner (ceux qui touchent encore leur paye, bien entendu) ou du moins à ne pas vivre au-dessus de leurs moyens, elle a néanmoins entraîné une énorme incertitude quant à l'avenir de l'économie.

Comparé à l'an dernier, plus de travailleurs s'interrogent sur leur capacité à prendre leur retraite, et l'ensemble des travailleurs canadiens craignent davantage une récession qu'avant.

[Lire l'article](#)



### IKEA lance le programme Revendez-les!

En d'autres termes, IKEA rachètera et revendra les anciens meubles de ses clients (IKEA, bien entendu), à l'occasion du fameux *Black Friday*. Ainsi, entre le 24 novembre et le 3 décembre, les clients qui rapporteront un article recevront un bon d'achat allant jusqu'à 50 % du prix initial.

Les invendus seront recyclés ou donnés à des organismes pour aider les personnes les plus touchées par la pandémie de COVID-19. Un coup de marketing sociétal très fort, qui aidera le géant suédois à tenir sa promesse de devenir un acteur de l'économie circulaire d'ici 2030.

[Lire l'article](#)



SUIVEZ-NOUS



[Désinscription](#) | [Modifier mon profil](#) | [info@afmq.com](mailto:info@afmq.com)



Association  
des fabricants  
de meubles  
du Québec

101-1111, rue Saint-Urbain  
Montréal, QC H2Z 1Y6  
Tel. : 514 866-3631 | 1 800 363-6681  
[www.afmq.com](http://www.afmq.com)

Propulsé par SYMPLIFY