

# Correspondance aux élu.e.s

Quatrième trimestre - Octobre à décembre  
2024

---

Mon  
Quartier  
de Lévis

Découvrir. Développer. Animer.

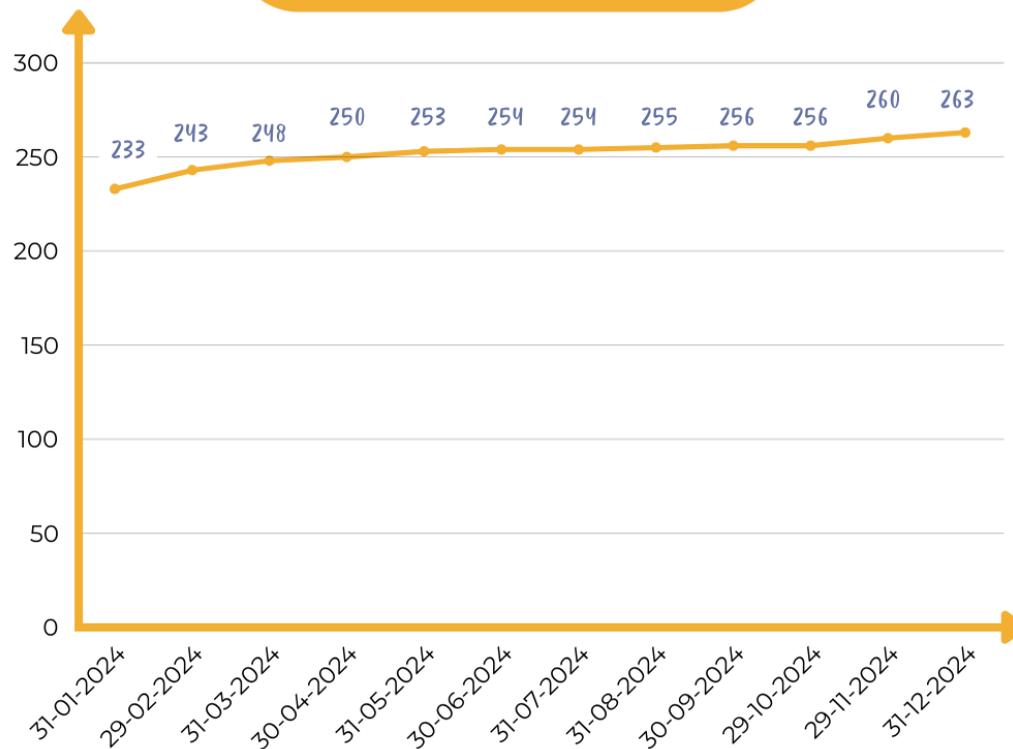


1 Centrer ses activités sur le développement commercial et plus particulièrement sur la prospection de nouveaux commerces sur rue et l'animation commerciale impliquant la participation des commerçants des secteurs visés.

Résultats finals attendus	Indicateur	Résultats au 31/10/2024	Résultats au 30/11/2024	Résultats au 31/12/2024
Utiliser l'aide financière aux seules fins mentionnées dans l'entente		Dépôt le 15 octobre 2024 des États Financiers au 30 septembre 2024 par courriel à Karine Marcoux de DEL	Dépôt le 11 novembre 2024 des États Financiers au 31 octobre 2024 par courriel à Karine Marcoux de DEL	
Maintenir en règle et en vigueur ses statuts corporatifs, ses règlements généraux et en particulier son statut de personne morale à but non lucratif				
	Suivi membership Mon Quartier de Lévis	Potentiel total - 5 quartiers : 446 <b>256 membres au 31 octobre 2024</b> Commerces pignon sur rue : Vieux-Lauzon : 63 Vieux-Lévis : 174 Vieux-Saint-Romuald : 88 Vieux-Charny : 91 Village Saint-Nicolas : 30	Potentiel total - 5 quartiers : 450 <b>260 membres au 30 novembre 2024</b> Commerces pignon sur rue : Vieux-Lauzon : 63 Vieux-Lévis : 177 Vieux-Saint-Romuald : 87 Vieux-Charny : 93 Village Saint-Nicolas : 30	Potentiel total - 5 quartiers : 453 <b>263 membres au 31 décembre 2024</b> Commerces pignon sur rue : Vieux-Lauzon : 64 Vieux-Lévis : 177 Vieux-Saint-Romuald : 89 Vieux-Charny : 93 Village Saint-Nicolas : 30
X actions de prospection et X nouveaux commerces	Accompagnement de nouveaux entrepreneurs	<b>3 octobre</b> - Céline et Martine rencontrent monsieur et madame Mercier, propriétaires de locaux commerciaux dans le Vieux-Lévis et de terrains dans le Vieux-Lauzon pour échanger sur l'importance de conserver le premier niveau commercial. <b>3 octobre</b> - Céline et Martine rencontrent Simon Ferland, pour évaluer les possibilités de rendre disponible un local commercial dans le Vieux-Lévis. <b>4 octobre</b> - Rencontre avec Érick Deschênes et Karine Turcotte pour établir un partenariat pour la propulsion des commerces membres de MQL. <b>7 octobre</b> - Céline a une discussion	<b>13 et 14 novembre 2024</b> - Visite terrain du Vieux-Lévis avec la direction de DEL, avec les élu.e.s, partenaires et commerçants. Cette visite terrain avait comme objectif de sensibiliser les acteurs responsables du développement commercial à l'importance du zonage et de l'attribution des permis puisqu'ils ont un impact direct sur la qualité et la pertinence d'une artère commerciale vivante et dynamique touristiquement. <b>Céline Benjamin et Martine Chagnon</b> - Rencontre de Sophie Brière et monsieur Dubé de Dubé Lagacé afin de les convaincre de conserver des portes dans deux de leurs bâtiments pour la location commerciale dans le Vieux-Lauzon. Le 236 et le 357, rue	<b>9 décembre 2024</b> - Offre de soutien lors de la négociation du bail entre Alexandra du Café Félin et Madame Emond pour le local à Charny.

		<p>pour aider madame Johanne Boa qui souhaite ouvrir un restaurant africain dans l'ancien local du restaurant Wilson. Un courriel avec des ressources précieuses pour l'aider lui a été aussi envoyé.</p> <p><b>22 octobre</b> - Céline offre de l'aide de soutien entrepreneurial à Émilie Côté de Collage déco trouvailles.</p>	<p>Saint-Joseph dans le Vieux-Lauzon resteront commerciaux au premier niveau (27 novembre 2024).</p>	
--	--	---	--	--

## Membres en règle



Élaborer et mettre en œuvre un plan d'action annuel mettant l'accent sur le développement de la fonction commerciale (diversification, complémentarité, dynamisme, etc.) ainsi que l'animation commerciale des quartiers traditionnels, en cohérence avec l'entente. Le plan d'action précisera les objectifs de l'année, les moyens et les activités à mettre en œuvre en cohérence avec les engagements et les obligations prévus à la clause 7 de l'entente.

Rappelons que l'ensemble des activités à mettre en œuvre doivent être réalisées par MQL et ne peuvent pas reposer sur une intervention des employés de la VILLE pour l'atteinte des résultats attendus.

Résultats finals attendus	Indicateur	Résultats au 31/10/2024	Résultats au 30/11/2024	Résultats au 31/12/2024
Fournir un plan d'action en cohérence avec les attentes significatives	Déposer le budget 2024-2025 d'MQL ainsi qu'un plan d'action détaillant l'ensemble des projets.		Remise par courriel à Karine Marcoux, le mercredi 27 novembre 2024, du budget FINAL de 2025 et 2026 aux responsables de DEL afin d'appuyer une demande de financement sur 2 ans pour MQL.	
	Formations pertinentes à la bonification des services aux membres pour l'équipe d'MQL		<b>Catherine Côté</b> - Formation « Communication, le trio gagnant : question, écoute, silence » offerte par le Cégep de La Pocatière, les 1 <sup>er</sup> et 8 décembre 2024 pour un total de 7 h. <b>Céline Benjamin</b> - Formation « Montage vidéo destiné aux médias sociaux - débutant ». Formation de 15 heures offerte par Mastera, la formation continue du Cégep de Jonquière.	<b>Céline Benjamin</b> - Formation « Montage vidéo destiné aux médias sociaux - débutant. » Formation de 15 heures offerte par Mastera, la formation continue du Cégep de Jonquière. Fin le 12 décembre 2024.
	Représentations ciblées et appuyant le développement de la fonction commerciale ainsi que l'animation commerciale des quartiers patrimoniaux.	<b>Martine Chagnon et Alicia Chabot</b> - Participation à la rencontre PAIRS organisée par Rues Principales (9 et 10 octobre 2024) <b>Céline Benjamin et Alicia Chabot</b> - Participation à l'événement annuel de la Ruche Chaudière-Appalaches (10 octobre 2024) <b>Martine Chagnon</b> - Commissaire sur la Commission de développement social et communautaire de Lévis pour le comité de gouvernance (10 octobre 2024) <b>Céline Benjamin</b> - Participe à la Grande	<b>Martine Chagnon</b> - Participation à la journée de réflexion pour la Communauté Nourricière (5 novembre 2024) <b>Martine Chagnon</b> - Rencontre travail sur une offensive commerciale pour l'événement PARKING DAY en septembre 2025 (7 novembre 2024) <b>Martine Chagnon</b> - Processus collectif en itinérance. Représentation des intérêts des commerçants (8 novembre 2024) <b>Martine Chagnon</b> - Comité de gouvernance à la Commission	<b>Céline Benjamin</b> - Présence au Comité consultatif régional de la Traverse Québec-Lévis (3 décembre 2024) <b>Martine Chagnon</b> - Commissaire sur la Commission de développement social et communautaire de Lévis pour le comité de gouvernance (5 décembre 2024) <b>Martine Chagnon</b> - Comité de gouvernance à la Commission consultative de développement

		<p>tournée du Détails organisée par la CCIGL (17 octobre 2024)  <b>Martine Chagnon et Alicia Chabot</b> - Participation au lancement de l'appel de projets de FADM de Desjardins (17 octobre 2024)  <b>Martine Chagnon</b> - Comité de gouvernance à la Commission consultative de développement social et communautaire (18 octobre 2024)  <b>Martine Chagnon</b> - Présence lors de la rencontre du Comité Touristique de Lévis organisée par la Ville de Lévis (DEL) et Tourisme Chaudière Appalaches (22 octobre 2024)  <b>Martine Chagnon</b> - Présentation du projet d'incubateur entrepreneurial 2.0 aux membres de la Table régionale (22 octobre 2024)  <b>Martine Chagnon et Alicia Chabot</b> - Présence et représentation lors du lancement de l'application mobile du Journal de Lévis (22 octobre 2024)  <b>Martine Chagnon et Céline Benjamin</b> - Inauguration de l'atelier de Michèle Audet, joaillière, 3e anniversaire de Plein La Tête et Dévoilement Tapis Rouge de la vidéo de la CDC de Faire danser le communautaire (24 octobre 2024)  <b>Martine Chagnon</b> - Lancement de la programmation de la saison de La Vie Agricole. Représentation pour le Chemin de la Fraîcheur.  <b>Martine Chagnon</b> - Étude de paysage du territoire de Lévis (29 octobre 2024)</p>	<p>consultative de développement social et communautaire (14 et 29 novembre 2024)  <b>Martine Chagnon et Alicia Chabot</b> - Présence à la conférence de presse concernant le réaménagement de la Côte des Bûches qui aura un impact IMPORTANT sur le développement commercial du Vieux-Lévis (22 novembre 2024)  <b>Martine Chagnon</b> - Présence AGA du Lévisium avec qui MQL organise un rallye commercial visant à unir le bas et le haut du Vieux-Lévis (25 novembre 2024)  <b>Céline Benjamin et Catherine Côté</b> - Présence au Flash Café de la CCIGL chez Ressources-Naissances (27 novembre 2024)  <b>Martine Chagnon, Céline Benjamin, Catherine Côté et Alicia Chabot</b> - Présence à l'AGA de DEL (28 novembre 2024)</p>	<p>social et communautaire (17 décembre 2024)</p>
	<p>Recherche et sollicitation pour l'obtention de revenus autonomes</p>		<p><b>Député.e.s Martine Biron et Bernard Drainville</b> - Confirmation d'un financement de 2500 \$ à titre de partenaires pour le projet des Sculptures sur glace - 3<sup>e</sup> édition les 21, 22 et 23 février 2025</p>	<p>Dépôt d'une demande de financement auprès de DESJARDIN pour le FADM avec thématique distincte pour un Projet à 5 partenaires (EMJM-L'Anglicane-VBP-ECQSN et MQL) - 25 000 \$ pour un projet culturel et</p>

				commercial dans 4 quartiers patrimoniaux de Lévis.
Déploiement d'actions identifiées dans la Planification Stratégique d'MQL (2022-2025)	Structurer l'intelligence d'affaires	<b>Intégration dans Airtable</b> (automatisation) pour intégrer le formulaire de membres. Automatisation de l'envoi et de l'intégration des données.		
	Bonifier la position d'acteur privilégié et de proximité d'MQL dans l'écosystème entrepreneurial <b>1- Martine Chagnon est membres et bénévole du Club Rotary de Lévis</b> <b>2- Martine Chagnon est membres du CA (V-présidente et secrétaire) du Club FADOQ Christ-Roi de Lévis Inc.</b>	<b>Céline Benjamin</b> - Entrevue le 24 octobre à MATV à l'émission Zone Agricole et passage de Cédric Longchamp, chef des opérations chez Les Bleuets du Vire-Crêpes, à Zone Agricole le 31 octobre.	<b>Catherine Côté</b> - Entrevue radio CJMD 96.9 pour présenter le projet de la carte « Fidèle à Mon Quartier », notre aide aux commerçants pour décorer leur vitrine pour Noël et le programme de soutien financier pour l'implantation de nouveaux commerces dans le Vieux-Lauzon (11 novembre 2014).	

Faire une veille commerciale et identifier des opportunités permettant de bonifier l'offre commerciale existante des quartiers visés et réaliser des activités de prospection en étroite collaboration avec la Ville.

Résultats finals attendus	Indicateur	Résultats au 31/10/2024	Résultats au 30/11/2024	Résultats au 31/12/2024
Identifier deux initiatives commerciales porteuses pouvant être transposées dans un quartier traditionnel de la Ville de Lévis	<b>La boutique du QUARTIER</b>		<b>6e cohorte - Incubateur entrepreneurial en maillage</b> - Remise des bourses « L'Entrepreneur.e DESJARDINS » à MineralCharm et la Ferme Aquilon Bio	
	<b>Partenariat entre MQL et la CCIGL</b> - Permettant à nos commerçants membres de bénéficier de conférences, formations, activités de réseautage ou d'une adhésion à un réseau de gens d'affaires. Bonification du coffre à outils de nos commerçants.	<b>Investissement en octobre 2024 : 200 \$</b>	<b>Investissement en novembre 2024 : 0 \$</b>	<b>Investissement en décembre 2024 : 0 \$</b>
	<b>Décors de Noël et offensive collectives dans nos quartiers</b>		Les lutines ont visité 34 commerces, soit pour la distribution de décorations et l'installation des vitrines de Noël et, dans certains cas, l'installation des décorations des commerçants pour	Les lutines ont visité 7 commerces, soit pour la distribution de décorations et l'installation des vitrines de Noël et, dans certains cas, l'installation des décorations

			compléter leur vitrine, soit pour la livraison des vitrines de Noël MQL sans installation. Au total, les lutines y ont mis 58,75 heures (à deux).	des commerçants pour compléter leur vitrine, soit pour la livraison des vitrines de Noël MQL sans installation. Au total, les lutines y ont mis 12,5 heures (à deux).
Rencontrer deux fois par année le conseiller en prospection volet commercial de la Ville de Lévis		22 octobre - Rencontre entre Pierre Bernier de la Ville de Lévis et Céline afin de se coordonner concernant les locaux commerciaux vacants.		Collaboration fréquente via courriel entre Céline et Pierre Bernier afin de se coordonner pour les espaces commerciaux à louer dans les secteurs PPU.
Fournir deux fois par année une liste des locaux vacants et des espaces pouvant être utilisés à des fins commerciales, par zone de PPU.				
Taux de vacance locaux commerciaux (2 fois/an-mai et novembre)				<p><b>Taux de vacance global dans les quartiers PPU</b> (Toutes les entreprises et tous les types de locaux commerciaux dans les quartiers PPU)*</p> <p>Vieux-Lauzon : 16,13%</p> <p>Vieux-Lévis : 10,86%</p> <p>Vieux-Saint-Romuald : 11,49%</p> <p>Vieux-Charny : 4,40%</p> <p>Village Saint-Nicolas : 10,34%</p> <p>Total : 10,36%</p> <p>*Pour tous les détails, voir tableau ci-bas.</p>

## TAUX DE VACANCE GLOBAL DANS LES QUARTIERS PPU

Toutes les entreprises et tous les types de locaux commerciaux dans les quartiers PPU

	ENTREPRISES EN OPÉRATON	LOCAUX VACANTS	TAUX DE VACANCE %
Vieux-Lauzon	62	10	16.13
Vieux-Lévis	175	19	10.86
Vieux-Saint-Romuald	87	10	11.49
Vieux-Charny	91	4	4.40
Village Saint-Nicolas	29	3	10.34
Total	444	46	10.36

2 Assurer l'animation commerciale et la promotion des quartiers traditionnels en concertation avec les commerçants et les institutions de chacun des quartiers.

Résultats finals attendus	Indicateur	Résultats au 31/10/2024	Résultats au 30/11/2024	Résultats au 31/12/2024
Organiser six (6) animations commerciales* (par exemple une vente de trottoir, une campagne d'achat local, etc.), notamment lors de fêtes thématiques commerciales (Pâques, St-Valentin, St-Patrick, St-Jean-Baptiste, Confédération, Black Friday, Noël, etc.) *Au besoin, voir le glossaire			<b>Salon Les Trouvailles de Noël organisé par J'M Événement</b> - Dans le but de répondre à un besoin des commerçants, nous avons offert un financement de 175 \$ par kiosque à nos membres présents à l'événement. 7 commerces ont profité de ce remboursement, pour un total de 1050 \$ investi par MQL auprès de ses membres.	
Un montant minimum de 85 000 \$/an utilisé pour des activités d'animations commerciales et de promotion		<b>Campagne d'achat local bonifié - BUDGET 15K + + budget de diffusion et frais Paypal</b> <b>Fidèle à Mon Quartier</b> - Lancement de la carte « Fidèle à Mon Quartier ». 2718 cartes ont été mises en circulation par 47 commerçants de nos cinq quartiers. BUDGET 3K	<b>Fidèle à Mon Quartier</b> - 20 chèques cadeaux payés auprès de 14 commerçants : Traiteur La Courtisane (1), Café La Mosaïque (1), Bidon Rempli (2), Magasin Général de Lévis (1), Centre de couture Fernand Olivier (1), Café du Marché (3), Dépanneur Tout Près (1), Service d'Entraide de Charny (1), Les Bleuets du Vire-Crêpes (1), Service d'Entraide Bernières (1), Centre Chiropratique de St-Romuald (2), Chez Grognon (3), Chez Henri et cie (1), Librairie H. Fournier (1)	<b>Fidèle à Mon Quartier</b> - 20 chèques cadeaux payés auprès de 10 commerçants : Accommodation de la Traverse (1), L'Intimiste (2), Pickleball Lévis (1), Chez Henri et cie (6), Café du Marché (3), Café du quartier (3), Bidon Rempli (1), Poterie Terre & Biscuit (1), Boutique Josée Gagnon (1), Librairie H. Fournier (1)

**3** Animer les comités aviseurs (anciennement comité de vitalité), lesquels sont composés de commerçants uniquement.

Résultats finals attendus	Indicateur	Résultats au 31/10/2024	Résultats au 30/11/2024	Résultats au 31/12/2024
<p>Fournir une fois par année la liste des participants des comités de cocréation (composition revue et en adéquation aux attentes signifiées par la Ville). Indiquer les dates auxquelles la liste a été fournie.</p>		<p><b>21 octobre 2024</b> - Rencontre de commerçants au Vieux Bureau de Poste où 22 commerçants et l'équipe de MQL, ainsi que Karine Marcoux et Marc-Antoine Claveau de DEL ont participé. Un panel constitué de 5 commerçants a mis la table sur 5 sujets qui touchent la réalité des entrepreneurs leur permettant d'échanger et de partager leur expérience respective. Dans les sondages effectués auprès des participants à la suite de cette rencontre, 100 % d'entre eux étaient satisfaits de cette rencontre. Tous les participants affirment être repartis avec des apprentissages concrets en lien avec leur entreprise en plus d'avoir réseauté. Du côté des 5 panélistes, 100 % d'entre eux sont satisfaits de l'événement et de leur participation. L'élément majeur qui ressort des 2 sondages est le soutien qu'apporte le partage d'expériences entre entrepreneurs.</p>		
<p>Suivi de sondage post événement</p>		<p><b>Campagne d'achat local bonifié (2 octobre)</b> - 71 commerces participants et 37 réponses au sondage. 91,9 % des commerçants sont très satisfaits (64,9 %) ou satisfaits (27 %) à la suite de leur participation à cette campagne. Elle était d'ailleurs claire et simple pour 100 % des commerçants. 83,8 % ont utilisé les réseaux sociaux pour en faire la promotion, 78,4 % ont également fait du bouche à oreille et 21,6 % en ont parlé à leurs clients par courriel ou dans</p>		<p><b>Fidèle à Mon Quartier</b> - Réponses préliminaires (Les réponses ne sont pas encore toutes entrées) 18 répondants sur 47 avant la relance : 77,7 % des répondants sont très satisfaits (44,4 %) ou satisfaits (33,3 %) de cette nouvelle promotion. Le fonctionnement était clair et simple pour 100 % des répondants. 38,9 % des répondants affirment que cette promotion a permis la fidélisation de la clientèle,</p>

		<p>une infolettre. Cette campagne est profitable pour 83,8 % des commerces participants. 94,6 % des commerçants souhaitent participer à nouveau en mars prochain. Nous avons demandé aux commerçants la part de clients réguliers, occasionnels et nouveaux générée par cette campagne. Voici les résultats : « Sur 21 clients, il y a environ 6 réguliers, 11 occasionnels et 4 nouveaux » ; « Je dirais 4 nouveaux, 5 occasionnels et 4 réguliers » ; « Je dirais 50 % réguliers et 50 % occasionnel » ; « Je dirais 75 % réguliers et 25 % nouveau » ; « 100 % régulier » ; « 60% réguliers, 30% occasionnels et 10% nouveaux » ; « 7 nouveaux, 7 occasionnels, 8 réguliers ».</p> <p>Nous leur avons également demandé en quoi cette campagne est profitable à leur commerce : « Incite à venir régulièrement, bonne entrée d'argent tout d'un coup, bonne façon de rembourser des dettes de démarrage, permet de se sortir la tête de l'eau et de penser à l'embauche d'une nouvelle employée, renforce les liens avec les clients occasionnels, renforcement de la vie de quartier et de l'achat local, forme de fidélisation des clients, aucun coût pour l'entreprise, aller chercher de nouveaux clients, les achats des clients dépassent 40 \$ soit le montant du bon d'achat, amène des ventes garanties, stimule la régularité de notre clientèle, création d'habitude de consommation, nous faire découvrir, l'argent est déposé dans notre compte rapidement. »</p>		<p>22,2 % ont remarqué une augmentation du nombre de nouveaux clients, 16,7 % ont remarqué une augmentation du nombre de clients réguliers. Commentaires des clients : heureux de cette initiative, une fois le concept compris, il y a eu un engouement pour remplir la carte et soutenir l'achat de proximité, affirment que c'est une belle façon de les remercier davantage, contents qu'il y ait un "petit plus" à magasiner dans les quartiers. Certains n'étaient pas intéressés ou étaient indifférents. Si la carte faisait un retour 2 fois par an (mars et octobre) 77,8 % des répondants souhaiteraient participer à nouveau. Pour les autres, c'est le manque d'engouement et de résultat qui les freine.</p> <p><b>« Opération : Lutines de N.O.È.L. »</b> - La désinstallation et le ramassage des décorations auront lieu les 8 et 9 janvier 2025. Les résultats du sondage seront donc présentés en janvier 2025.</p>
--	--	--	--	--

4 Inviter un représentant de la direction du Développement économique et de la promotion de la Ville à chacune des rencontres des comités de vitalité.

Résultats finals attendus	Indicateur	Résultats au 31/10/2024	Résultats au 30/11/2024	Résultats au 31/12/2024
Présence d'un représentant de la Ville de Lévis à plus de 75 % des rencontres des différents comités de commerçants			Invitation envoyée et présence de Karine Marcoux et Daniel Dion pour la remise des bourses L'Entrepreneur.e DESJARDINS (6 novembre 2024).	

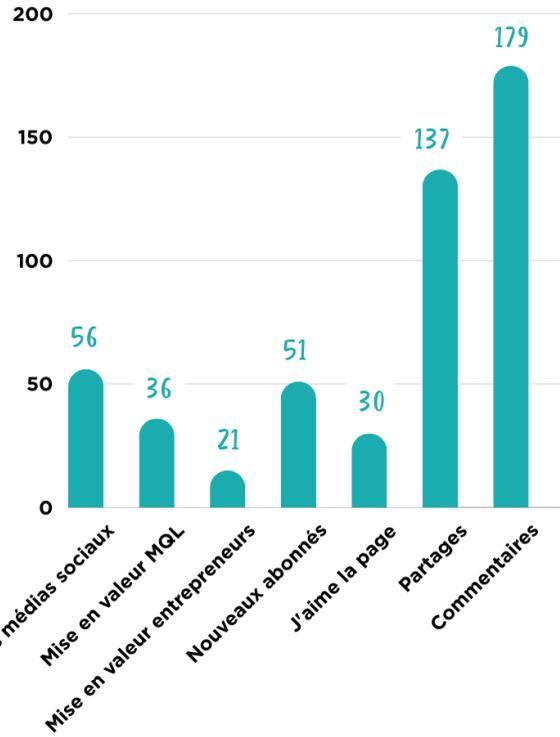
5 Assurer une communication constante avec la Direction du développement économique et de la promotion (DEV).

Résultats finals attendus	Indicateur	Résultats au 31/10/2024	Résultats au 30/11/2024	Résultats au 31/12/2024
Fournir le présent fichier de suivi dûment complété à chaque deux mois				
Présence d'un représentant de la Ville de Lévis aux rencontres du Conseil d'administration		Présence en virtuel de Karine Marcoux au CA du 15 octobre 2024.	Présence en virtuel de Karine Marcoux au CA du 12 novembre 2024.	
Rencontre mensuelle de suivi sur l'avancement des actions de MQL (suivi du plan d'action, reddition de compte annuelle, etc.)		Rencontre d'échange entre Karine Marcoux et Martine Chagnon le 28 octobre 2024.		

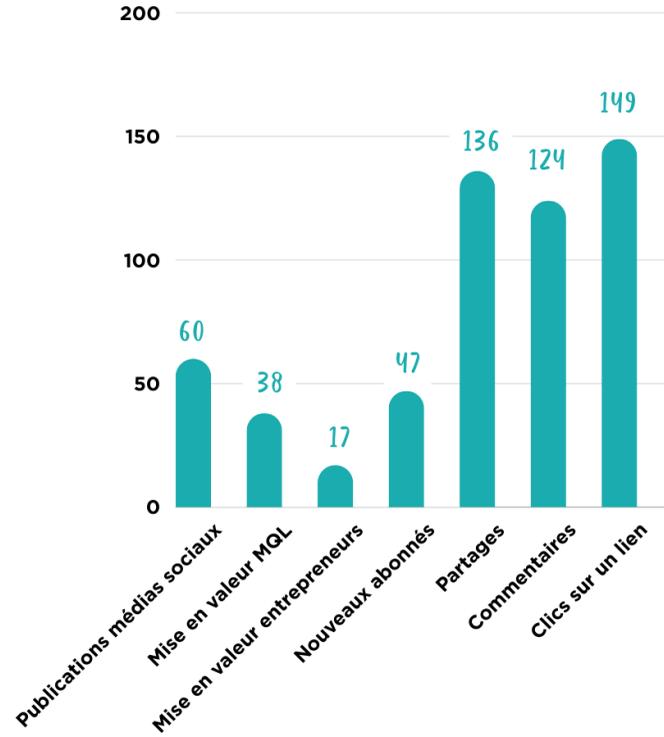
6 Promouvoir les quartiers traditionnels comme des milieux d'affaires dynamiques par des actions, notamment, de marketing territorial, de communications et de fidélisation favorisant le développement commercial de ces secteurs.

<i>Résultats finals attendus</i>	<i>Indicateur</i>	<i>Résultats au 31/10/2024</i>	<i>Résultats au 30/11/2024</i>	<i>Résultats au 31/12/2024</i>
		Publications médias sociaux : 56 a. Mise en valeur MQL : 36 + 3 (La Boutique) + 9 (Chemin de la Fraîcheur) b. Mise en valeur entrepreneurs : 15 c. Nouveaux abonnés : 51 d. J'aime la page : 30 e. Réactions : 1242 f. Commentaires : 179 g. Partages : 137 h. Vues de photo : 1148 i. Clics sur un lien : 437 Interactions : 8137 Couverture : 18 842 Abonnés : 3828 Infolettre : 1 octobre	Publications médias sociaux : 60 a. Mise en valeur MQL : 38 + 5 (La Boutique) + 3 (Chemin de la Fraîcheur) b. Mise en valeur entrepreneurs : 17 c. Nouveaux abonnés : 47 e. Réactions : 1 184 f. Commentaires : 124 g. Partages : 136 h. Clics sur un lien : 149 i. Vues de 3 secondes : 1 590 j. Vues de 1 minute : 25 k. Durée de visionnement : 10h53 Interactions : 1607 Couverture : 24 151 Abonnés : 3869 Infolettre : 5 novembre	Publications médias sociaux : 82 a. Mise en valeur MQL : 35 + 0 (La Boutique) + 3 (Chemin de la Fraîcheur) b. Mise en valeur entrepreneurs : 37 c. Nouveaux abonnés : 33 e. Réactions : 948 f. Commentaires : 112 g. Partages : 100 h. Clics sur un lien : 48 i. Vues de 3 secondes : 3 755 j. Vues de 1 minute : 237 k. Durée de visionnement : 19h13 Interactions : 972 Couverture : 9 755 Abonnés : 3 903 Infolettre : 2 décembre

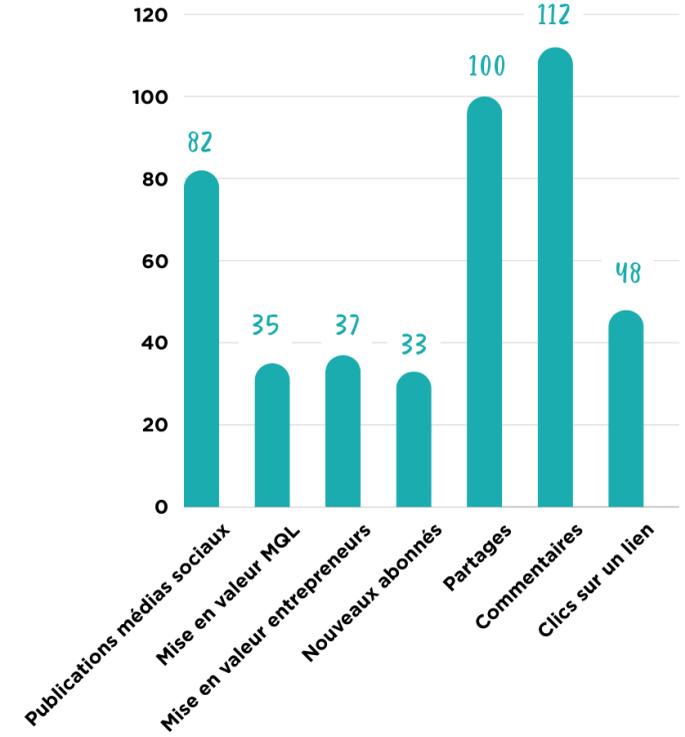
29 octobre 2024



29 novembre 2024



31 décembre 2024



1148 Vues de photo

437 Clics sur un lien

1242 Réactions

8137 Interactions

18 842 Couverture

3828 Abonnés

1590 Vues de 3 secondes

25 Vues de 1 minute

1 184 Réactions

1607 Interactions

24 151 Couverture

3869 Abonnés

3 755 Vues de 3 secondes

237 Vues de 1 minute

948 Réactions

972 Interactions

9 755 Couverture

3 903 Abonnés