

FORUM DES ENTREPRENEURS

Description du forum

Dans le contexte de la stratégie de développement endogène appliquée au Saguenay–Lac-Saint-Jean depuis plus de deux décennies, l'entrepreneuriat représente un enjeu tout à fait crucial. Plusieurs interventions publiques et collectives furent effectuées afin de stimuler ce ressort important du développement. Signalons notamment le soutien au démarrage, l'incubation industrielle, les conseils techniques, le financement des initiatives, le dépistage de talents, la veille informationnelle, la formation, le mentorat, l'aide à la planification, le réseautage, etc.

Les résultats de ces interventions sont certes au rendez-vous. Néanmoins, les objectifs élevés fixés en fonction des besoins importants de la structure économique en nécessaire recomposition ne furent certes pas atteints. L'entrepreneuriat illustre, à l'évidence, des contraintes importantes à son plein épanouissement sous la forme d'activités de production à Ville de Saguenay et au Saguenay–Lac-Saint-Jean.

À titre d'exemple, entre 1998 et 2002, la croissance totale du nombre d'entreprises n'a été que de 5,1 % sur le territoire de l'agglomération urbaine de Saguenay, ce qui représente le dernier rang de ce ratio parmi les 25 régions métropolitaines de recensement au Canada.

Quelles sont les perspectives futures pour l'entrepreneuriat au Saguenay–Lac-Saint-Jean? Alors que les efforts de soutien au développement s'avèrent de plus en plus ciblés, la question devient pertinente. Quelles conditions sont nécessaires pour soutenir encore plus adéquatement cette dynamique entrepreneuriale?

Panélistes :

Régis Labaume, Fondation de l'entrepreneurship
Éric Dufour, Conférence des chambres de commerce du Saguenay-Lac-Saint-Jean
André Poulin, Remac Innovateurs Industriels

Compte-rendu du forum

Diagnostic

- La Fondation en entrepreneurship, qu'est-ce que ça fait? Ça l'a pour mission de poser un paquet de gestes pour créer un environnement au Québec pour convaincre des humains, des individus, d'embrasser la carrière d'entrepreneur et que ça devienne pour eux une alternative à leur carrière. C'est financé à 70 % par l'entreprise privée et par nos propres opérations. On a des partenaires comme Cascades, Hydro-Québec, etc. Et il y a des liens très étroits entre la Fondation et la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean tout d'abord parce que la Fondation est née ici grâce à un don de la succession de Jacques Gagnon qui était à l'époque président des Caisses d'entraide. Et il y a des mauvaises langues qui disent que la Fondation c'est contrôlé par la mafia du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Je ne comprends pas pourquoi ils disent cela, probablement parce que le fondateur, Paul-Émile Fortin, était directeur du Cégep de Jonquière, que son successeur était Germain Desbiens de Desbiens à l'époque et que c'est moi qui a pris la succession et je suis de Roberval. Mais ils ont bien raison et on n'a pas envie de lâcher cela. Qu'est-ce qu'on fait essentiellement? Nous on a développé le plus gros réseau de mentorat au Canada. Il y a 550 individus au Québec, partout sur le territoire, qui parrainent 450 jeunes entreprises, des entreprises de cinq ans et moins, ces individus le font bénévolement, ce sont des gens qui sont à la retraite ou des gens qui sont actifs et qui aident des jeunes à développer leur entreprise. Et on sait que, statistiquement, lorsque des entreprises sont mentorées, elles ont deux fois plus de chances de survivre à l'intérieur d'une période de cinq ans. On travaille énormément aussi pour faire en sorte que les entrepreneurs et le système scolaire s'assoient ensemble et développent

des façons de convaincre les jeunes d'embrasser cette carrière-là. On a un gros projet actuellement qui a été annoncé par le Premier ministre du Québec il y a un mois, le projet entrepreneuriat-études que l'on veut calquer sur le modèle sport-études et on veut faire en sorte que dans les 600 écoles secondaires du Québec, il y ait 20 000 jeunes qui entreprennent un itinéraire d'entrepreneuriat-études où ils pourront découvrir ce qu'est l'entrepreneurship, l'entrepreneuriat, l'entreprise et on pense que ça peut avoir beaucoup d'effets sur le décrochage scolaire et on pense aussi que des 20 000 par année, on pourrait en rescaper et faire en sorte que ces gens-là deviennent entrepreneurs. On fait beaucoup de choses dont la création d'un centre de vigie international, ça peut intéresser les gens d'ici, qui sera d'ailleurs dirigé par Madame Nathaly Riverin de Saguenay. Un centre de vigie qui fera en sorte que l'on pourra connaître toutes les pratiques entrepreneuriales qui se font dans tous les pays de l'OCDE et on va importer ça au Québec et on va faire en sorte de distribuer l'information aux élus des régions pour leur expliquer ce qui se fait ailleurs, on n'a jamais trop d'idées, et nous on va faire en sorte que ce centre, qui va être canadien, puisse informer, outiller, les élus locaux, les élus provinciaux et leur donner un paquet de nouvelles façons de procéder pour développer l'entrepreneurship chez-eux.

- Je reviens sur des constats que Nathaly Riverin vous avait fait l'hiver dernier : 60 % des entreprises au Canada sont créées par des jeunes de 18 à 35 ans et les 18 à 35 ans quittent massivement la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Déjà là, il y a un gros problème. Vous le savez, Saguenay dans les régions métropolitaines de recensement vient en bas de la liste quant à la croissance du développement des entreprises, ça c'est un autre constat. Je vais en rajouter, je ne veux pas être triste mais au Québec, pour les jeunes de 18 à 35 ans, il y en a dix fois moins par rapport à l'Ontario et à l'Ouest canadien qui ont le désir de créer des entreprises. Je pense qu'on a un problème.

- Parce que, aux chambres de commerce, quand on a travaillé sur l'érosion de la main-d'œuvre, je vais vous apporter quelques statistiques qui font peur réellement : on parle de relève d'entreprise et on dit que 50 % de nos entrepreneurs d'ici dix ans prendront leur retraite et 1/5 de ceux-ci d'ici cinq ans. J'ai fait une proportion et ça équivaut à 8 635 propriétaires de PME au Saguenay-Lac-Saint-Jean et savez-vous combien d'emplois ça touche? C'est 79 000 emplois.
- Quand je parle de retard, que l'on essaie de rattraper des choses, on dit que 25 % de nos emplois stratégiques sont occupés par des gens qui ont plus de 50 ans et que le monde quitte la région. Donc, encore une fois on gère du retard.
- J'ai des gens qui m'ont ouvert des réseaux à travers le monde. Aujourd'hui, Remac vend dans plus de huit pays à travers le monde. On n'est pas bon, on n'est pas fin, on n'est pas intelligent, on a du monde qui nous ont entourés, qui nous ont aidés. Aujourd'hui, on vend en Australie, la prochaine fois qu'on vend plus loin ça va être sur une autre planète, on ne peut pas vendre plus loin que cela. On vend en Chine, on vend aux États-Unis, on vend en Allemagne et en France et on est une « binerie » de Jonquière secteur Arvida.
- Quand vous prenez votre maison que vous achetez à 100 000 \$, dans dix ans elle va en valoir 106 000 \$ au Saguenay-Lac-Saint-Jean. Si vous l'achetez à Montréal à 100 000 \$, elle va en valoir 178 000 \$ dans 10 ans. Ça c'est les chiffres réels du journal Les Affaires. Chez-nous ça augmente de 6 % par année.

Déterminants

- Hier en traversant le Parc, comme je viens de Roberval, il y avait des souvenirs qui me revenaient en mémoire. Le plus vif c'est probablement celui où quand j'avais sept ans, mon père a dû prendre la décision de quitter la région parce qu'il n'était plus capable de gagner sa vie ici. Il travaillait à l'époque comme mécanicien au garage Paul Dumas, il avait perdu son emploi, il avait fait un peu de syndicalisme et ça n'aide pas

évidemment. Tout cela pour dire qu'il en est venu à la conclusion qu'il n'y avait pas d'ouvrage pour lui dans la région et il a pris la décision de s'exiler sur la Côte-Nord. J'ai un souvenir très vif de cela, on a dû quitter nos amis, quitter nos familles et finalement ce gars-là avait à faire vivre sa famille et il n'y avait plus d'ouvrage dans la région. Quand je viens vous voir et que l'on discute de cela, inutile de vous dire qu'à quelque part ça me rejoint. La plupart de mes cousins et cousines qui sont scolarisés ne sont plus dans la région et performant ailleurs que dans la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean et ça c'est triste. J'ai des amis du Saguenay-Lac-Saint-Jean qui ne reviendront plus dans la région pour des raisons qui sont tristes, qui sont compréhensibles mais qui sont dures à admettre. C'est un constat qui est désagréable mais je pense que, vous le savez, on le sait, mais à un moment donné il va falloir se poser des questions et c'est exactement les questions que vous posez aujourd'hui.

- Vous savez, Vision Saguenay 2025, ça veut dire que l'on a un horizon de vingt ans. J'espère sincèrement de ne pas être invité au même colloque qui aurait le titre Vision Saguenay 2045 où on va se poser les mêmes questions, faire les mêmes constats.
- Il y a toutes sortes de solutions qui existent. Vous n'êtes pas la seule région, toutes les régions se les posent : Comment sortir du borbier? Comment développer notre économie? Tout le monde espère que la grande entreprise de l'extérieur viendra s'établir et créera beaucoup d'emplois. Toutes les régions du monde espèrent cela. Ça, ça veut dire attendre le messie pour contrôler son économie et ça je pense que ça n'a pas de bon sens. On peut espérer qu'il y aura des investissements publics massifs pour développer notre économie, c'est sûr que ça peut aider pour poser des gestes structurants mais dans l'état actuel des finances publiques je pense que l'on ne peut pas faire des miracles de ce côté-là.

- Entre autres, votre initiative de la Vallée de l'aluminium moi je trouve ça génial. Moi, j'ai créé la Cité de l'optique à Québec et les gens quand ils ont élaboré le projet de la Vallée de l'aluminium sont venus me voir et j'ai essayé de les aider et je trouve que ça c'est vraiment structurant.
- Qu'est-ce que c'est une ville entrepreneuriale? C'est de créer un environnement où, de façon structurée, on se crée un plan de développement de la culture entrepreneuriale parce que ce qui est documenté c'est que des jeunes décident de devenir entrepreneurs parce qu'ils sont en contact avec des entrepreneurs, ils visitent des entreprises, ça ne vient pas du Saint-Esprit ce goût-là d'entreprendre, ça se vit dans le quotidien, c'est une démarche psychologique. Ce que l'on veut vous dire nous c'est que l'on veut développer ça au Québec et on cherche un partenaire. C'est quoi développer une ville entrepreneuriale? C'est par exemple s'assurer que dans toutes les écoles secondaires de Saguenay, il y ait un partenariat entrepreneuriat-études, que dans les cégeps ici, il y ait des clubs entrepreneurs étudiants, qu'à l'Université, dans tous les départements, il y ait dans le curriculum un bout où tu as à développer un parcours entrepreneurial. Peut-être que tu ne deviendras pas entrepreneurial mais tu peux savoir que c'est une alternative. Est-ce que dans les bibliothèques de la région, il y a des livres sur l'entrepreneuriat? Moi je vous gage qu'il n'y en a pas beaucoup parce qu'il n'y en a pas nulle part au Québec de toute façon. Est-ce que vous connaissez vos jeunes entrepreneurs? Est-ce que vous connaissez vos travailleurs autonomes? Est-ce que la sous-traitance dans la région est organisée pour donner préférentiellement des contrats à ces gens-là? Ça s'organise ces affaires-là. Vous parliez de réseautage tantôt, nous on peut vous aider, ça s'articule un système de réseautage et ça fait partie des gestes homéopathiques pour créer une culture entrepreneuriale. C'est porteur d'avenir, ça n'amènera pas à manger sur la table demain matin, c'est sûr. Mais si on pense à l'avenir, si on ne veut pas se poser les mêmes questions dans vingt ans, il faut faire ce genre de gestes-là.

Moi, je garantis que ça donne et que ça va donner des résultats. Je pense sincèrement que ce n'est pas en attendant après le messie que l'on contrôle son développement.

- J'ai à chaque jour à accompagner des entrepreneurs en management stratégique sur tout le territoire du Saguenay-Lac-Saint-Jean et aussi la Côte-Nord et à travers tous les secteurs d'activités. Donc, je suis sur le terrain pour aller chercher le pouls de ce qu'ils ressentent présentement et je me considère également comme un entrepreneur. Souvent, les professionnels sont vus comme des fonctionnaires mais moi je me considère comme un entrepreneur; j'ai une équipe d'employés à gérer, j'ai du développement marketing à faire et j'ai également une rentabilité à obtenir et aussi le goût d'avancer et d'aller plus loin. Mais je vous dirais que je représente surtout ici ce midi, la Conférence des chambres de commerce parce que je suis président de ce réseau d'affaires. Ce que je voudrais vous amener c'est une réflexion qui est sur la table présentement. Je vous dirais que le Réseau des chambres de commerce est en gros bouleversements au niveau du leadership régional. Moi, ce que je constate dans cet événement d'aujourd'hui c'est que c'est un événement très heureux. Par contre, je pense que l'on travaille dans le retard et on gère du retard. C'est excellent, il fallait le faire. Mais ce qui se ressent sur le terrain, auprès des entrepreneurs c'est qu'ils sont inondés d'information présentement. Si on nommait les organisations, partons de la notre la Conférence des chambres de commerce qui a fait une étude sur l'érosion de la main-d'œuvre, chose que l'on aurait dû savoir il y a 25 ans, on prend les CLD, on prend toutes les structures, on a tous à se regarder dans le miroir, et on est en train de gérer du retard. Et ce n'est pas évident pour celui qui est sur le terrain. Moi, ma préoccupation la plus importante c'est que l'on sous-estime l'effort à accorder à l'entrepreneur existant. On parle d'entrepreneurship, de développer les jeunes, de développer leur entrepreneuriat mais analysez chacun des programmes qui existent et je vous dis que l'on

sous-estime vraiment l'apport et le support que l'on peut apporter aux entrepreneurs existants. Et ça c'est un constat que l'on a fait et que l'on essaie d'apporter sur la table des chambres de commerce que ce soit dans le management stratégique, que ce soit dans le marketing stratégique, que ce soit dans les ressources humaines, ça fait des années qu'on les néglige et ces gens entendent parler toujours de programme pour inciter à amener de nouveaux entrepreneurs, et ça c'est excellent il faut continuer à le faire mais je pense que l'on sous-estime l'effort qu'on doit leur apporter.

- Récemment, on était en réflexion avec un groupe de travail initié par mon collègue président de la Chambre de commerce de Chicoutimi sur des leaders d'affaires qui veulent se prendre en main et qui constate que, sur le plan de l'entrepreneurship, il semble y avoir un vide. Je trouve ça intéressant et ça a initié, avec Monsieur Frédéric Gagnon et Monsieur (André) Poulin qui était un peu dans cette dynamique au début, ça initié une nouvelle forme de leadership pour dire « On veut se prendre en main et on veut travailler avec vous les chambres de commerce » pour justement le constat de ces retards.
- Il n'y a pas beaucoup d'énergie qui se met pour appuyer les entrepreneurs existants à gérer leur relève. Si on parle d'érosion de la main-d'œuvre, comment ce fait-il que c'est en 2003 que l'on sort ces constats?
- Tout cela, ce sont nos entrepreneurs existants qui vivent des moments difficiles lorsqu'on leur apporte des constats comme ceux-ci. Je pense qu'une des choses essentielles pour nous les chambres de commerce, c'est de les accompagner à travers ces défis.
- Présentement, l'entreprise privée reçoit cinq fax par jour, formation sur les ressources humaines de telle organisation qui rentre à 8 h 00, elle en reçoit un autre à 2 h 00 pour une formation (par exemple) au Centre d'entrepreneuriat et d'essaimage, formation au Centre de haute technologie. Ces promoteurs sont débordés d'information, ils sont noyés

d'information. Que l'on parle des rendez-vous des gens d'affaires, que l'on parle des chambres de commerce, que l'on parle de la Fondation en entrepreneurship, on dirait que l'on court tous après les budgets, après une place.

- Moi, la question que je voulais poser c'est combien il y a d'entrepreneurs qui ont au moins 40 % d'actions dans une entreprise? Il n'y a pas dix mains de levées. Combien y a-t-il de gens maintenant qui sont là pour aider les entrepreneurs et les supporter? On parle de Société des fabricants, CNRC, CQRDA, CLD, etc. (Il y en a 25 à peu près.) Donc, les entreprises au Saguenay-Lac-Saint-Jean ce n'est pas que l'on manque de gens autour de nous pour nous aider, c'est à peu près le ratio et je me disais qu'il y avait au moins deux personnes pour nous aider tout le temps à temps plein. D'ailleurs, gérer ce paquet de programmes et d'information, ça m'a fait rire quand on disait cela tout à l'heure, c'est peut-être dix fax par jour mais c'est à part les 42 emails. On est effectivement inondé de formation et de consultants à la mode qui on plein de nouveaux programmes.
- Moi en fait, on m'a demandé trois questions. Tout d'abord, quel est le constat? Le constat il est dramatique. J'ai 39 ans, j'en ai l'air de 50 et ça fait dix-huit ans que je suis en business donc je sais de quoi je parle, ça fait dix-huit ans que j'ai ma PME. Ici, au Saguenay-Lac-Saint-Jean, on est les champions pour se chicaner entre nous. Premièrement, il y a juste nous qui considérons qu'il y a le Lac-Saint-Jean et le Saguenay. On est une région. Partout, dans toute la province, c'est la région 02, c'est une région qui est le Saguenay-Lac-Saint-Jean. Mais nous, les gens du Lac ce n'est pas la même gang que nous. Vous venez du Saguenay-Lac-Saint-Jean, vous êtes de la même région que moi. Moi, c'est ce que je vois. On est du Saguenay-Lac-Saint-Jean, donc toute l'énergie que l'on dépense à se battre entre nous, on ne l'a plus pour se battre contre le reste du monde. On ne s'est pas encore entendu sur le nom de la ville! Êtes-vous capable de réaliser cela? Et je sais qu'il y en

a qui ont leur carte ici. On ne s'est pas encore entendu sur le nom de la ville, on ne s'est pas encore entendu sur la ville! Il y a un Wal-Mart dans le monde qui a eu une démarche d'accréditation syndicale, c'est ici. Il faut se dire les vraies choses. Il y a une journée de désobéissance au mois de décembre, la seule place où ils ont barré les routes c'est ici. Moi, le constat que je fais, il est dramatique et on est à l'heure de se dire les vraies choses et on est à l'heure de se faire une grande corvée régionale. Une grande corvée régionale, ça veut dire les syndicats, les grandes entreprises, les PME, l'Université. Si Remac est encore en vie aujourd'hui, ce n'est sûrement pas grâce à moi, c'est grâce à plein de monde qui m'ont entouré, qui étaient beaucoup plus intelligents que moi et qui font que Remac a fêté son dix-huitième anniversaire de naissance le 1^{er} mars.

- Quand nous on fait des kiosques à l'extérieur, on amène des dépliants du Saguenay-Lac-Saint-Jean, si on a trois ou quatre touristes de plus qui viennent, ça ne coûte pas plus cher d'amener trois ou quatre dépliants et de mettre ça sur le coin de notre stand. On s'en va à Sorel la semaine prochaine, et on n'est pas plus fins que d'autres, j'ai appelé Martin Simard et je lui ai demandé de me préparer trois ou quatre paniers de produits régionaux du Saguenay-Lac-Saint-Jean et c'est ça que je fais tirer comme prix de présence au kiosque, des produits de chez-nous, donner le goût de notre région.
- Malheureusement, je pense qu'on a une majorité de gens qui font partie des baby-boomers et il faut qu'ils soient conscients que la corvée elle est à faire et elle est urgente parce qu'elle a un prix. Nos chicanes ont un prix.
- Je pense que le gouvernement d'abord a fait tout ce qu'il fallait pour alimenter nos dissensions, on vient de s'entendre sur une autoroute à quatre voies dans le Parc et il y a une espèce d'oiseau qui a décidé qu'il faudrait peut-être la faire sortir à Saint-Bruno. Pour une fois qu'on a un consensus, peut-on s'entendre qu'elle arrive à quelque part et on réglera

le reste après. Moi je vais vous dire, tous les projets, quels qu'ils soient, qui amène n'importe quel emploi dans la région, je suis pour. Là on est à l'heure des gens affamés. On prend notre douze et les outardes qui passent au-dessus, on ne choisit pas la grosseur, on tire et on mangera celles qui tomberont et c'est là qu'on en est.

- Si on parle d'acteurs pour le développement, si on parle d'acteurs pour les prévisions en 2025, les organisations syndicales font partie de ces acteurs et c'est important de les voir comme tel. Je pourrais m'étendre jusqu'à demain pour faire l'éloge de la vie syndicale, mais il faut que vous preniez vos organisations syndicales comme des employés qui font partie de votre entreprise et qui sont, dans la mesure où les gens sont intelligents, qui vont être les piliers et la plus grande force de votre entreprise. Je prendrais comme exemple le Collège de Jonquière où il y a plusieurs mois alors que le gouvernement hésitait à nous laisser l'exclusivité d'un programme comme Arts et technologies des médias, le gouvernement ne semblait pas totalement convaincu qu'il fallait laisser l'exclusivité à Jonquière. Le Collège a fait quelque chose qui ne s'était jamais vu, les cadres, les dirigeants du Collège, toutes les organisations syndicales, il y en a trois; les enseignants, les employés de soutien et les professionnels non enseignant, et il ne faut pas oublier la principale organisation, l'organisation étudiante. Tout le monde est sorti dans la rue, cela a rayonné jusqu'à Québec et Montréal et l'idée a fait son chemin. Donc, messieurs, mesdames, parmi les acteurs importants dans vos intentions de développement, dans nos idées d'avenir, je vous invite à les considérer ces syndicats parce que ce sont des gens organisés qui ne veulent pas fermer une entreprise, qui ne veulent pas juste de l'argent mais qui veulent travailler dans des milieux agréables, des milieux sains parce que le syndicalisme de confrontation que l'on a vu dans les années 1960-1970, ce travail-là a été fait et on est rendu plus loin que ça. Si on parle de faire évoluer nos idées, faites évoluer les

vos face aux organisations syndicales. Elles sont un des principaux acteurs.

- Monsieur Poulin énonçait tout à l'heure qu'il fallait mobiliser tout le monde et il a même parlé de syndicat. Je vais vous donner un exemple, à la Chambre de commerce de La Baie présentement, il se fait environ 80 heures par semaine par les employés qui sont là et il y en a peut-être 78 qui se font avec le syndicat de la Consol. Donc, c'est carrément reconnu sur le terrain du milieu des affaires que les milieux syndicaux sont des partenaires importants.
- Ce que je dis moi c'est que l'on doit avoir une image régionale positive. Je vais prendre par exemple ce que les travailleurs d'Alcan ont fait, c'était génial parce qu'ils n'ont pas démoli, ils n'ont pas brisé. Ils ont dit « Nous, on a le droit de travailler. Les cuves elles devaient rester là pendant dix ans. On va continuer à opérer les cuves ». Ça c'était une contribution positive. Ce que j'ai dit c'est que, moi j'arrive de l'extérieur et quand je suis à l'extérieur ce qu'on me dit, et c'est très clair, c'est « Comment se fait-il que le Wal-Mart chez-vous a une demande d'accréditation syndicale? » Les gens ce qu'ils ont comme vision d'ici c'est que les syndicats, ce sont des syndicats de confrontation et que ce sont 100 % des entreprises qui sont syndiquées en région et c'est ça qui est malsain. On ne doit pas avoir cette vision-là de la région. Ce que j'ai dit, je prends la journée de désobéissance, la seule place où on a barré les routes c'est ici. On ne doit pas faire des actions qui sont différentes des actions concertées où c'est chez-nous qu'on a les problèmes. C'est juste ça que j'ai mentionné. Donc, les syndicats, c'est évident que ce sont des partenaires importants, essentiels et ils doivent contribuer à cette corvée régionale.
- Effectivement, dans vos propos Monsieur Poulin, je n'ai pas entendu rien d'antisindical, j'aimerais reprendre dans le même ordre d'idée. Dans chacun de nos gestes, que l'on soit entrepreneur, que l'on soit maire d'une ville, que l'on soit conseiller municipal ou que l'on représente un

syndicat, on a un impact. On a un impact et cet impact lorsque l'on est membre d'un syndicat ou d'une organisation publique, on a un impact qui dépasse les cadres de la région. Pour avoir été à l'extérieur de la région, on a malheureusement présenté une image de la région qui est conflictuelle, une image de la région où les gens sont incapables de s'entendre, vous avez parlé du nom de la ville et c'est un très bel exemple. On a un impact régional, national et même international. Je suis allé en Irlande et j'ai entendu parler de la région et des problèmes que l'on vivait avec les syndicats. On n'en vit probablement pas plus qu'ils n'en vivent chez eux mais on les met sur la place publique et nos actions ont de l'impact à l'extérieur. On a le don de présenter les problèmes que l'on vit un peu partout et on a de la misère à parler des bons coups que l'on fait. Si on veut être capable de relancer la région, on doit se préoccuper de l'image que l'on véhicule de la région. Je ne critique pas les actions, j'ai moi-même fait du syndicalisme et je sais qu'il y a des causes qui sont excellentes et je sais que ces gens-là travaillent très fort pour faire avancer la cause des employés et je les respecte beaucoup mais il faut être conscient de l'image que l'on projette. Et ce ne sont pas seulement les syndicats, un peu partout dans la région on est fier de se dire un village gaulois. Et bien excusez-moi mais il n'y a pas beaucoup d'entreprises qui s'installent dans le village d'Astérix, il n'y a pas beaucoup de touristes qui s'en vont dans le village d'Astérix. Tout ce que l'on retient c'est qu'ils ont besoin de se battre contre quelqu'un. Est-ce que l'on serait capable de présenter une image de ville concertée qui travaille au développement (régional)?

- Je vais vous dire que la CSN existe depuis 82 ans. La région du Saguenay-Lac-Saint-Jean elle s'est développée à mon point de vue depuis 82 ans. D'autres organisations syndicales sont ici aussi et ensemble on a développé la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean, des gars et des filles qui ont pris à cœur et qui ont développé autant dans le milieu scolaire que dans d'autres secteurs. Si on est ici aujourd'hui c'est

parce qu'on croit au développement de la région mais ça doit se faire aussi avec des hommes et des femmes de tous les secteurs comme ça doit se faire aussi avec les petites municipalités et avec les PME. Et quand on s'en va syndiquer des travailleurs et des travailleuses qui sont au salaire minimum pour améliorer leurs conditions de travail et de faire en sorte d'améliorer leur salaire ce qui va leur permettre d'acheter une maison aussi. Donc, quand on se bat, peut-être que la lutte, les choix stratégiques qui sont faits de bloquer une route, nous on avait fait un autre choix en décembre, je respecte l'autre organisation syndicale qui a fait ce choix-là, c'était pour démontrer au gouvernement que les lois qu'ils étaient en train d'adopter n'étaient pas correctes pour l'avenir de la région, pour l'avenir du Québec, pour l'avenir de la population de l'ensemble du Québec. On s'est donné des choix de société ici qui sont différents de ce qui se passe en Chine mais ces choix de société, ils ont un coût dont dans la santé, l'éducation pour nos jeunes, pour ceux qui sont là. Je pense que là, on est très mal parti parce que nous syndicalement depuis des années on fait de la concertation et on est capable de s'asseoir à une table et on fait des choses ensemble. Donc, je pense qu'il faut faire attention parce qu'on est là pour vous aider aussi.

- On avait initié avec le Réseau des chambres de commerce une activité qu'on appelait « future search » où on avait comme objectif une corvée pour redorer notre image au Québec sur nos relations patronales-syndicales. Et au fur et à mesure des travaux, on s'est fait dire « Les chambres de commerce, il ne faut pas dire que c'est vous qui organiser cela sinon le syndicat n'avancera pas là-dedans » et on s'est tassé carrément de cela et ça été travaillé bien stratégiquement. L'objectif qu'on avait c'était de partir avec une campagne nationale pour dire que ce n'est pas vrai que l'on avait des mauvaises relations patronales-syndicales et on avait sorti des statistiques. Mais cela avait échoué parce que le matin où on avait une réunion stratégique, il y avait eu une sortie, je pense que c'était dans le Mouvement Desjardins, et un des

représentants syndicaux, que je ne nommerai pas aujourd'hui mais que l'on voit régulièrement à la télévision, a carrément décidé d'arrêter toute la démarche. Donc, la corvée qu'André (Poulin) vient de mentionner, je pense que l'on serait prêt à la reprendre. Je pense que c'est nécessaire mais il faut se faire confiance des deux côtés et je pense que c'est essentiel.

- Dans tout ce que j'ai dit, je n'ai pas parlé contre les syndicats, j'ai dit que l'on doit travailler ensemble pour justement faire une corvée. Si ça veut dire que dans des usines de transformation, ça gagne des salaires de 35 000 \$ au lieu d'en gagner 50 000 \$, il va falloir s'asseoir avec les syndicats et leur dire « Écoutez, est-ce que l'on va accepter d'avoir 150 emplois en transformation à 35 000 \$ par année? C'est ça le marché aux États-Unis et est-ce que l'on accepte cela? » Ça il va falloir faire cette corvée et ce pacte régional. Si on ne le fait pas, moi je vais continuer mon affaire, vous, vous allez continuer la votre et on va faire notre référendum sur la défusion et sur le nom et ça va continuer comme c'est là. Actuellement, moi je pense que ce n'est pas la faute des syndicats, ce n'est pas la faute des PME, ce n'est pas la faute de personnes mais actuellement la population de la région elle diminue et le paradoxe dans cela c'est que notre population elle diminue et nos taxes servent à subventionner des logements à Montréal parce qu'il n'y a plus de place. Donc, nos régions se vident, nos maisons et nos blocs perdent de la valeur et nos taxes servent à subventionner une pénurie de logement à Montréal parce qu'il n'y a plus de place. On en a des logements vides ici, si on est capable d'en ramener (des personnes) peut-être qu'on aura moins besoin d'en subventionner à l'extérieur.

Défis

- Vous savez, on essaie de trouver des solutions, ce que j'appelle des solutions en aval mais à un moment donné, il va falloir essayer de trouver des solutions en amont. Qu'est-ce que ça veut dire des solutions en amont? Ça veut dire qu'au lieu de développer des programmes qui

ne sont que des programmes pour aider les entreprises qui existent, aider des entreprises à survivre, etc. il va falloir commencer à se demander s'il ne serait pas nécessaire de créer des initiatives pour convaincre les jeunes de créer des entreprises. Un des problèmes que l'on a, je ne sais pas si vous réalisez, la population vieillit et demain matin, quand on dit aujourd'hui c'est difficilement compréhensible, mais demain matin, il y a des emplois qui vont devenir disponibles parce que la cohorte des baby boomers s'en va à la retraite et à quelque part il va en manquer. Ce qui se passe c'est que les jeunes qui sont éduqués et scolarisés vont avoir beaucoup d'offres d'emploi pour travailler dans de grandes entreprises à des conditions tout à fait agréables au point de vue financier et professionnel ce qui fait que demain matin il n'y aura pas grand monde, considérant qu'ils ont cette chance-là, qui vont prendre la décision de devenir entrepreneur. Cela pose des questions sur le contrôle et la possession de notre économie et ça veut dire que si on forme des gestionnaires pour des entreprises, vous le savez au Saguenay-Lac-Saint-Jean surtout avec ce que vous avez vécu dernièrement, les grandes entreprises répondent à des impératifs qui sont difficiles à comprendre et à admettre et qui font en sorte que la fidélité n'est pas toujours là. Alors si nous on ne contrôle pas nos entreprises, s'il n'y a pas de jeunes qui décident d'en créer et qu'ils s'en vont tous dans les grandes entreprises, quelque part on va avoir un problème et vous le savez, l'économie du Québec est basée sur la PME. Alors, il y a une grosse question qui se pose et cette question là va prendre l'acuité évidente dans les prochaines années. C'est là que l'on se questionne nous. L'intervention que l'on veut faire c'est vraiment à ce niveau-là. Quand on dit que l'on veut travailler en amont, c'est parce qu'il faut absolument convaincre nos jeunes de devenir entrepreneurs.

- Il y a des solutions qui existent évidemment. Il faut en trouver à moyen terme, il faut en trouver à court terme.

- Vous l'avez dit et vous l'avez répété ce matin, opérationnaliser l'adéquation entre le savoir et l'innovation, c'est vraiment là un chemin que vous devez entreprendre parce qu'il y a des solutions qui existent là. Ce que l'on veut vous dire nos à la Fondation et avec Nathaly Riverin de Saguenay, on a un grand projet qui est de créer au Québec une première ville entrepreneuriale. La gageure que l'on fait là-dessus c'est de se dire que, tout en cherchant des solutions à court et moyen terme et espérer que nos enfants ne seront pas ici en 2025 à se poser les mêmes questions. Un jeune qui est au primaire, ajoutez-lui 20 ans, un jeune qui est au secondaire, ajoutez-lui 20 ans, il va tomber dans les 18 à 35 ans qui créer des entreprises au Canada. Un jeune entrepreneur qui est dans la vingtaine, ajoutez-lui vingt ans et ce seront eux et elles qui vont être assis à votre place en 2025 ici et je peux vous dire sincèrement qu'il faut que vous entrepreniez ce chantier-là et nous à la Fondation on veut vous aider là-dessus et on a des moyens pour vous aider.
- Parlant de défi, de mon côté avec mon organisation de réseautage, nous ce que l'on considère suite aux propos que je viens de mentionner c'est qu'il faut se concerter.
- Je pense qu'il faut se remettre sur le terrain, se parler parce que les entrepreneurs présentement sont noyés d'informations. Donc, premier défi, c'est de se concerter et de travailler sur de vrais réseaux d'affaires où on reconnaîtra la spécialisation de chaque mouvement pour s'assurer que le promoteur ne sera pas étourdi à travers tout cela. Le deuxième défi que je pense qu'il faut réaliser dans la région c'est qu'il faut vraiment dépister et faire l'inventaire de nos entrepreneurs existants avec leur profil et il faut s'assurer qu'il soit dans leur salon à eux, qu'ils se sentent chez-eux et qui se sentent respectés et heureux parce que, dans le temps, l'homme d'affaires lorsqu'il entrait à l'église, tout le monde se détournait et il était vu comme un gros méchant. Je ne suis pas sûr que cela a évolué beaucoup en région. On nous dit lorsque l'on veut acheter une voiture un peu haut de gamme « Fais attention parce que ça ne sera

pas bon pour toi », il faut acheter une Chrysler. Donc, c'est encore une mentalité négative sur l'homme en affaires qui réussit et qui performe. Je pense que, comme deuxième défi que j'ai soulevé, il faut mettre un effort et identifier nos leaders en affaires et de les encadrer. Justement, comme troisième (défi), de les accompagner que ce soit à soulever et à animer la dynamique de faire revenir nos jeunes en région. Tout ce que je mentionne dans l'accompagnement, c'est un peu ce que l'on fait aujourd'hui où chaque organisation vient déposer leur plan d'affaires et leur plan stratégique alors il faut s'arrimer et leur offrir cet élément-là. Finalement, ce que je considère important aussi comme défi avec les entrepreneurs existants c'est de les entretenir. De plus en plus les marges de profit sont minces, ils ont de plus en plus d'efforts à fournir, ils ont de plus en plus de déplacements à faire et ils sont de moins en moins présents dans leur organisation. Ils ont besoin de réseautage pour être forts et ils ont besoin d'être entretenu. Être entretenu, ça veut dire que chaque organisation, chambres de commerce et chaque organisation socioéconomique, de se concerter, d'être ensemble, d'arrêter de se dédoubler et de travailler à bonifier l'entrepreneur existant.

- Ville Saguenay, si vous voyiez l'énergie que l'on dépense là-dedans, moi je pense que ça c'est la première chose qu'il faut régler. Il faut se doter d'une vision régionale et c'est alors de s'asseoir avec nos partenaires et de faire ouvrir des réseaux, d'aller voir les gens de l'Université qui ont un rayonnement planétaire, ils ont des gens qui vont en Afrique, ils ont des gens qui vont en Chine, qui vont en Asie, de se collecter sur ces gens-là pour rayonner, d'être capable d'amener de l'information.
- Donc, je pense qu'on est à l'heure des grandes corvées et il va falloir que, les grandes entreprises, on soit capable d'aller chercher ce qui nous revient. Elles ont des grands réseaux à travers le monde, ce que l'on vend chez Alcan à Grande-Baie, aujourd'hui je le vend chez Alcoa Monterey, Alcoa Tennessee, chez (Borne-Smellter) en Australie, je le vend chez VAW. Ce que j'ai fait c'est que j'ai pris cela et on a ouvert un

réseau. On n'est pas plus intelligent et on a réussi à vendre à travers le monde. Ces réseaux-là, que ce soit Alcan, que ce soit l'Université, que ce soit les hôpitaux, on n'a pas ce qui nous est dû. Le gouvernement a alimenté ces dissensions et ne nous a pas donnée. En santé, on n'a pas ce qui nous est dû et ce qui soit nous revenir, dans l'énergie on n'a pas ce qui doit nous revenir, dans la forêt on n'a pas ce qui doit nous revenir et c'est ça qu'on doit demander. Je vais vous donner des exemples très concrets. Chez-nous on fait des contrats pour la Société des traversiers du Québec, on fait des contrats pour (le ministère de) l'Environnement du Québec, on fait des contrats pour Travaux Publics Canada. Vous serez surpris de savoir que ce sont toutes des entreprises de Montréal qui viennent faire l'inspection chez-nous alors que l'on a des entreprises compétentes en région qui pourraient faire ces inspections. Ce sont vos taxes, ce sont les miennes qui paient des frais de déplacement de gens de Montréal pour venir faire de l'inspection. Pour donner un cas précis, un travail que l'on a fait pour le ministère de l'Environnement du Québec, un contrat de 80 000 \$, ça leur a coûté 32 000 \$ d'inspection. Il faut comprendre que c'est le déplacement parce que la personne prend une journée pour descendre parce que le Parc c'est très inquiétant donc ça prend au moins huit heures et un autre huit heures pour remonter. Quand vous payez cela à 100 \$ de l'heure de l'inspection, ça fait 1 600 \$ à part le reste. Donc, venez une dizaine de visites et ça vient de coûter 16 000 \$. C'est ça la réalité régionale que l'on a. Donc, on a juste à continuer à alimenter nos dissensions et on va réussir ce qu'on a là.

- Il faut absolument se retrousser les manches et faire une grande corvée et arracher ce qui nous est dû. Ce que moi je vous dis là, je l'ai vu ailleurs. Je l'ai vu à Toulouse par exemple, je suis allé faire du « benchmarking » à Toulouse. Ce qu'ils ont fait, c'est qu'ils ont fait une région qui s'appelle la région de l'aéronautique qui est la région où Airbus est. Aujourd'hui, il y a 100 000 emplois à Toulouse dans l'aéronautique. Donc, on est capable de renverser la vapeur.

Pronostic

- Je voudrais peut-être faire un petit exercice. Qui sont ceux dans la salle qui se considèrent entrepreneurs? On dit maximum 20 %, 25 %. Ce que l'on voudrait en 2012 ou en 2025 c'est que dans cette salle-ci on ait 80 % d'entrepreneurs et 20 % de ceux qui y travaillent parce que c'est le constat que l'on fait sur le terrain.
- Quand vous allez arriver pour prendre votre retraite pour aller retrouver vos enfants qui eux demeurent à Montréal, votre maison vous allez la vendre 106 000 \$ et vous allez être obligé d'en acheter une à 178 000 \$, donc c'est un appauvrissement global.
- La population quand j'étais jeune on était au-dessus de 300 000, là on est 268 000 et dans vingt-cinq ans on ira à Québec faire notre réunion.