

## MATIN

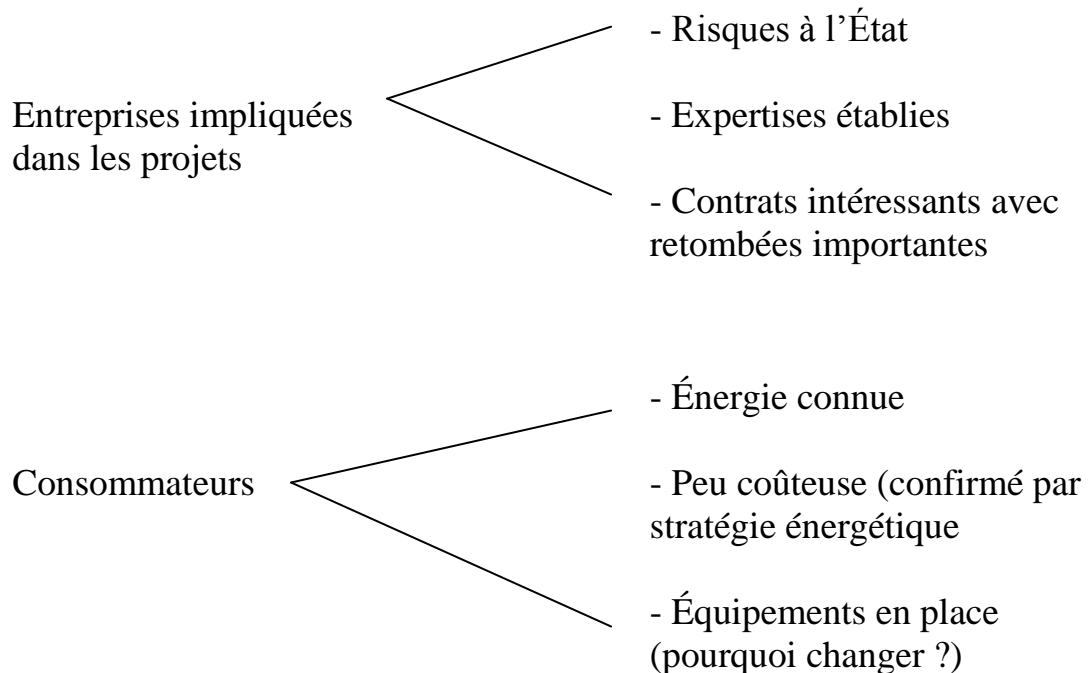
1. Vision régionale
2. Contrôle local et leadership
3. Clarification des rôles des différents intervenants
4. Capacités d'affaires
5. Structure

Premier constat sur Cible 1 (et autres)

Points communs tant au développement de nouvelles sources d'énergie qu'à de nouveaux modèles d'affaires :

- Sentiment de confort dans ce qui est connu
- Peur de l'inconnu

A) Confort dans l'hydro-électricité par le biais des grandes centrales



B) Confort dans les modèles traditionnels d'affaires basés sur la rentabilité à court terme

- Compagnies
- Sociétés en commandite traditionnelles

C) Inconfort avec les autres énergies renouvelables

- Biomasse
- Géothermie
- Éolien
- Solaire

Beaucoup Inconnu + marketing négatif + idées préconçues

D) Inconfort avec des modèles d'affaires différents

- Coopératives
- Sociétés en commandite « sur mesure »
- Compagnies « sur mesure »

où les objectifs vont au-delà de la rentabilité économique et où les retombées sont incertaines et à long terme

## **DEUXIÈME CONSTAT SUR CIBLE 1**

Intéressant de voir ce qui se fait déjà dans la région :

- Partenariat M.R.C. et Conseil de bande de Mashteuiatsh
- Initiative de Val-Éo
- Partenariats spontanés pour les chantiers de la Péribonka

## **CIBLE 2**

Obstacle : Argent qui, dans le modèle traditionnel, décide de tout.

Source de financement de type « démarrage » et « capital patient » sont rares.

Mais : Ressources sur place, essentielles à tout projet  
+  
Développement d'une expertise qui doit être « partagée » localement

Existence de modèles d'affaires permettant des contrôles « encadrés » :

- Société en commandite
- Coopératives

## **CIBLE 3 : CLARIFICATION DES RÔLES**

6 grands rôles : - ceux qui contrôlent la ressource  
- les promoteurs  
- les financiers  
- les experts  
- les acteurs économiques incontournables (M.R.C. et communauté autochtone)  
- les utilisateurs

Chaque rôle appelle une sous-stratégie différente, mais tout le monde doit accepter et surtout avoir la volonté de travailler ensemble (pas évident).

## **CIBLE 4 : CAPACITÉ D'AFFAIRES**

Problèmes : « Les projets sont laissé à la communauté » et « il est sain d'encourager la compétition pour protéger le consommateur » (stratégie énergétique)

Donc, rentabilité incertaine et limitée.

- Il faudra des fonds, avec des objectifs différents et à long terme
- Identification de ressources externes partageant la vision et le transfert d'expertise

Développement d'activités connexes

## **CIBLE 5 : COMMENT SE STRUCTURER**

Si volonté et vision commune, la structure n'est plus un problème

Faire une structure, sans des préalables, est voué à l'échec

Évidemment, il faut aller voir ce qui se fait ailleurs non pas pour copier, mais pour s'inspirer

## APRÈS-MIDI

Question 1 :

- Démystifier
- Renseigner
- Se regrouper
- Se donner des outils économiques

Question 2 :

Être proactif dans le contrôle de la ressource :

- Signature d'options et de contrats à long terme
- Signature de partenariats privilégiés

Être cohérents dans nos discours

Se donner des outils économiques

Se regrouper

Question 3 :

- Au-delà du rôle, clarifier les objectifs et les besoins, au-delà des rendements financiers
- Identifier les rôles manquants et les combler

Question 4 :

- Se donner des outils économiques (création d'un Fonds)
- Identifier des partenaires de confiance (ex : Algonquin Power)
- Développement d'activités connexes
- Transfert de compétence et expertises
- Appui politique

Question 5 :

? Agence régionale ?