



COMPTE RENDU DU SÉMINAIRE

L'ENJEU DU TERTIAIRE MOTEUR

27 JANVIER 2004

Note 1 : *Les zones de texte ombragées correspondent aux éléments de contenu qui apparaissent les plus importants à retenir, et ce, sans exclure les autres éléments et une interprétation différente quant à leur importance.*

Note 2 : *Le séminaire s'est tenu sous forme d'échanges, les interlocuteurs principaux sont mentionnés au début de chaque texte mais certains éléments peuvent avoir été apportés par d'autres participants.*

SOMMAIRE

Le tertiaire moteur est fortement influencé par des enjeux tels que : la mondialisation, la concurrence internationale de plus en plus forte, la migration des jeunes vers les grands centres, la rationalisation dans la grande entreprise, la centralisation du pouvoir et des capitaux ainsi que l'intégration d'entreprises régionales par des groupes québécois, canadiens et américains. Dépendamment des enjeux, certains secteurs du tertiaire moteur seront plus touchés que d'autres. Par exemple, le secteur du droit est durement touché par le phénomène de centralisation du pouvoir décisionnel vers Montréal et Toronto tandis que le secteur du génie-conseil est plus durement touché par l'intégration des firmes régionales par des firmes de Québec et Montréal. ▼

De façon générale, on peut supposer que, pour les prochaines années, les entreprises composant le tertiaire moteur devront s'orienter vers la diversification de leurs services alors que certains secteurs seront de moins en moins présents dans la région. Ils ne devront plus compter seulement sur la grande entreprise comme donneur d'ouvrage mais miser aussi sur la PME spécialisée oeuvrant dans un marché de niche. Cette catégorie de PME demandera cependant d'être en mesure d'évoluer sur les marchés internationaux, dans plusieurs langues et avec un haut niveau de spécialisation.

Alors que les entreprises continueront leurs démarches de rationalisation, les entreprises de services devront faire preuve de créativité afin de développer des nouveaux marchés et s'affairer à consolider leurs acquis principalement auprès des grands donneurs d'ouvrage.

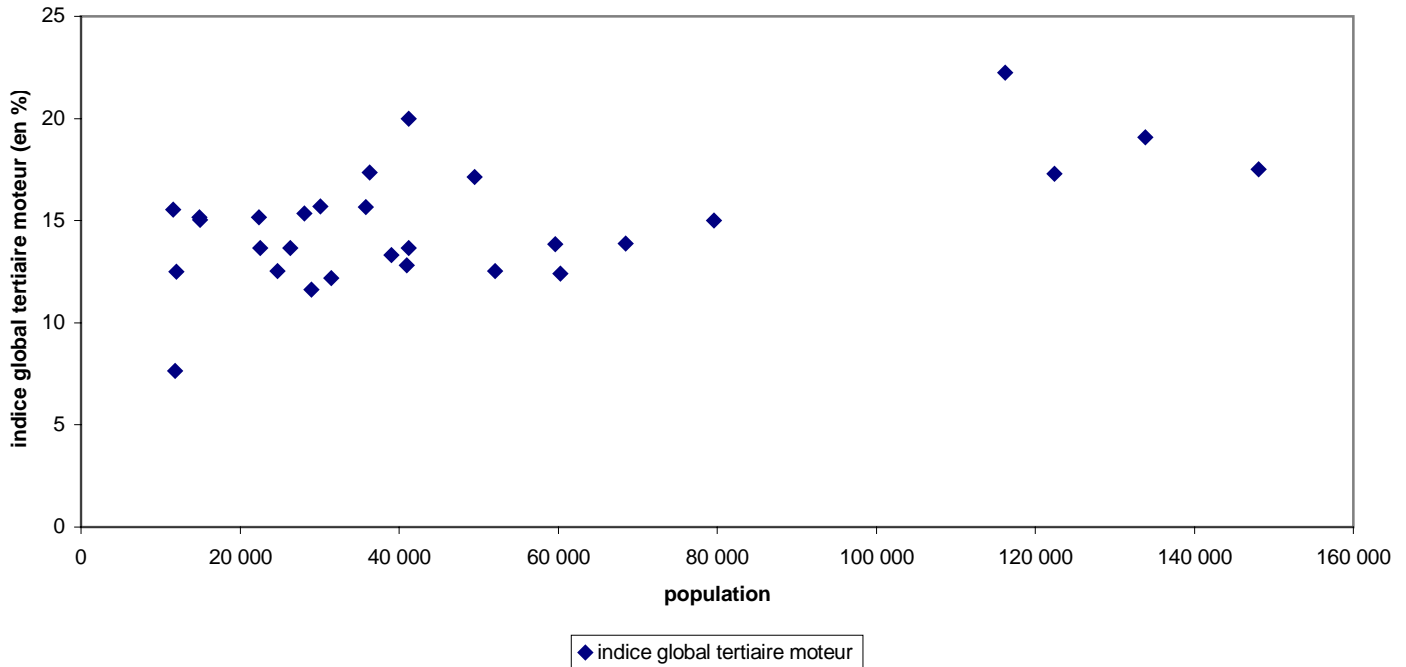
Devant des marchés mondiaux de plus en plus ouverts, il sera nécessaire de voir à développer pleinement le potentiel attractif de la région aux plans économique, social et culturel. Si le déclin de la population se poursuit, de nombreuses entreprises régionales se verront privées de relève et n'auront d'autres choix que d'être acquises par des intérêts extérieurs accentuant ainsi le phénomène d'intégration auquel elles font déjà face.

Parmi les pistes de solution envisageables pour que le secteur du tertiaire moteur réalise tout son potentiel notons : l'utilisation de la région comme levier grâce notamment aux coûts de structure moins élevés, avoir une porte sur l'extérieur de la région pour développer des nouveaux marchés, inciter les acteurs à coordonner leurs efforts et à mettre en œuvre des mesures pratiques collées aux problèmes des entreprises dans une économie mondiale qui évolue rapidement, créer un fonds de développement régional ainsi que trouver et mettre en valeur les éléments nous permettant de projeter une image positive de la région.

A. PRÉSENTATION DE QUELQUES DONNÉES PRÉLIMINAIRES SUR LE TERTIAIRE MOTEUR À SAGUENAY

- *Marc-Urbain Proulx, UQAC*

Position des grandes agglomérations, secteur tertiaire moteur et population QUÉBEC 2001



Source : Statistiques Canada, compilation Ali Doubi

Note : Ce diagramme n'inclut pas les villes suivantes : Montréal, Québec,

Même si Ville de Montréal possède le ratio d'emplois dans le tertiaire moteur le plus élevé du Québec avec 23.2%, notre analyse nous permet de constater que la population n'explique pas seul, la forte ou la faible présence de ce secteur moteur dans les agglomérations urbaines du Québec.

La Ville de Rimouski (20%) se positionne notamment très bien avec sa faible population de quelque 40 000 habitants. La Malbaie ((19.3%), La Pocatière (21.4%), Saint-Sauveur (23.7%), Sainte-Adèle (22.6%) se positionnent aussi très bien en matière de tertiaire moteur. Les capitales régionales (Sherbrooke (19.1%), Trois-Rivières (20%), Saguenay (17.5%) de même que les banlieues telles que Longueuil (22.6%), Laval (18%), Lévis (22.2%) sont généralement assez bien dotées dans ces services supérieurs, au-dessus du peloton des agglomérations urbaines qui se situe entre 12% et 16% d'emplois dans le tertiaire moteur. Soulignons que les villes de Baie-Comeau (11.6%), Shawinigan (12.5%), Sept-Îles (12.5%), Val d'Or (12.2%) et Granby (12.4%) sont moins bien positionnées. Stipulons aussi que Saguenay (17.5%) et Gatineau (18%) semblent un peu en dessous de leur potentiel théorique dans le domaine du tertiaire moteur, puisque ces villes sont bien localisées sur l'espace québécois en disposant en outre du statut de capitale régionale. On peut expliquer la faible présence du tertiaire moteur à Gatineau par la proximité d'Ottawa qui concentre beaucoup d'activité en tant que capitale du Canada.

B. RÉFLEXIONS PROSPECTIVES SUR LA PRATIQUE DU GÉNIE-CONSEIL À SAGUENAY ET DANS SA PÉRIPHÉRIE

- *Jean-Robert Larouche, Cegertec*

Le secteur du génie-conseil a subi, depuis les vingt dernières années, les contre-coûts de la rationalisation dans la grande entreprise notamment avec la diminution du nombre de fournisseurs en services d'ingénierie. Ce secteur d'activité a également vu de nombreuses firmes régionales être achetées par des groupes de Québec, Montréal et même par des groupes américains.

Les firmes régionales devront s'adapter pour prendre leur place dans un marché régional de plus en plus ouvert sur le monde et qui sera dominé par une ou deux grandes firmes. Parallèlement, de nouvelles petites firmes pourront faire leur chemin dans des niches très spécialisées ou en concentrant leurs activités au niveau municipal.

Diagnostic	Déterminant
<ul style="list-style-type: none"> - Des entreprises de Québec et Montréal ont fait l'acquisition de plusieurs entreprises de génie-conseil régionales. - Alcan a réduit à 3 le nombre de ses fournisseurs alors qu'ils étaient 22 il y a 20 ans. - Abitibi-Consolidated est passé de 11 fournisseurs à un seul. - Aucun partenariat public-privé n'a été mis en place. - La première génération d'ingénieurs-conseil au Saguenay-Lac-St-Jean n'est pas terminée. - Nous ne sommes pas dans une période de création de firmes. - Les jeunes ont une mobilité que la génération précédente n'avait pas. - L'entreprise de services est celle qui s'adapte le mieux aux changements dans l'économie. - Le nombre d'ingénieurs dans la région a diminué. 	<ul style="list-style-type: none"> - Le concept de partenariat public-privé a pris de l'importance depuis le début des années 2000. - La loi 106 sur l'adjudication des contrats de services professionnels dans les municipalités oblige les firmes à suivre un processus très encadrant et peu avantageux pour les grandes firmes. - Les appels d'offre basés sur le prix ne sont pas toujours à l'avantage des clients. - Les grands donneurs d'ouvrage industriels ont maintenant une vision mondiale ce qui peut ouvrir des opportunités mais qui comporte aussi des menaces. - Il est dangereux pour les firmes régionales d'avoir trop d'envergure. - Les firmes vendues à des intérêts américains sont vendues afin de consolider leur avenir, leurs créneaux, leur revenu. - Pour le jeune ingénieur émergent, la seule possibilité est de se spécialiser dans une niche.
Thérapeutique	Pronostic
<ul style="list-style-type: none"> - La propriété régionale des firmes pourrait être protégée par des garanties des donneurs d'ouvrage pour que les travaux en région soient exécutés par des firmes régionales. - Les firmes devront changer leurs façons de voir pour continuer d'exister. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'avenir en génie-conseil sera marqué par la présence d'une ou deux grandes firmes. La venue d'une récession causerait des problèmes pour ces firmes de plusieurs centaines d'employés car il faut énormément de revenus pour faire vivre de telles firmes. - Les appels d'offre basés sur le prix pour sélectionner les firmes d'ingénierie créera la réapparition de nouvelles petites firmes oeuvrant à l'échelle municipale. - On verra la création de nouvelles petites firmes dans des niches très spécialisées dont le marché sera surtout international plutôt que local en raison d'un volume insuffisant.

C. RÉFLEXIONS PROSPECTIVES SUR LA PRATIQUE DU DROIT À SAGUENAY ET DANS SA PÉRIPHÉRIE

- *Richard Bergeron, Cain Lamarre Casgrain Wells SENC*

Les cabinets de la région se sont développés particulièrement grâce à la grande entreprise régionale mais ils doivent maintenant se tourner vers d'autres voies de développement. Les grandes entreprises étant de plus en plus centralisées dans les grands centres, il est plus difficile pour les grands cabinets régionaux d'obtenir des mandats. Pour développer le marché des services aux PME, il est essentiel pour les grands cabinets d'être hautement spécialisé et d'être en mesure d'évolué sur les marchés mondiaux. Le service aux institutions, quant à lui, fait face au phénomène de rationalisation présent dans le secteur public.

Les cabinets du droit devront être en mesure de s'adapter afin de faire face à la nouvelle donne régionale. Pour les prochaines années, il n'y a pas de croissance prévue dans les services juridiques régionaux. Ceux-ci devront travailler à consolider leurs acquis et à trouver de nouveaux marchés à l'extérieur du Saguenay-Lac-Saint-Jean en utilisant notamment les coûts de structures moins élevés en région comme levier.

<p style="text-align: center;">Diagnostic</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les mandats viennent de plus en plus du secteur économique surtout contrôlé par le Canada anglais (Toronto) et par les États-Unis. - La pratique du droit a évolué de sorte que le règlement de litige représente 30 % de la pratique. La demande est davantage dirigée vers une prestation globale de services juridiques. - Les décideurs qui donnent les mandats sont de moins en moins localisés dans les régions du Québec. - Il y a 4 grands vecteurs d'intervention : le service aux particuliers, aux institutions, aux PME et à la grande entreprise. - Le montant de capitaux nécessaires pour développer des nouveaux marchés est énorme. - Il y aura toujours un besoin pour les services aux particuliers. - La compétition vient de plus en plus de grands cabinets nationaux. 	<p style="text-align: center;">Déterminant</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les avocats doivent maintenant être multidisciplinaires. - L'évolution du droit a créé deux tendances, la tendance grands cabinets et la tendance boutique. - La centralisation du pouvoir décisionnel vers les grands centres est, et sera, une tendance très forte dans le secteur du droit. - La centralisation des capitaux entre un certain nombre de grands groupes causent des dommages aux entreprises de services professionnels. - La grande entreprise a, pendant plusieurs années, donné des mandats régionaux qui sont maintenant majoritairement centralisés vers les grands centres. - Le développement de cabinets ne peut plus se faire sur la base des mandats octroyés par la grande entreprise. - Le secteur institutionnel est plus accessible au développement des services professionnels régionaux. Il est cependant marqué par un phénomène de rationalisation.
<p style="text-align: center;">Thérapeutique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Il faut s'orienter vers la consolidation des services développés et chercher une croissance partout au Québec en allant, par exemple, chercher un mandat à Montréal et le faire exécuter en région. - Il faut utiliser la région comme levier grâce notamment aux coûts de structure moins élevés en région. - Il est essentiel d'avoir une porte sur l'extérieur de la région pour développer des nouveaux marchés. - Il faut trouver les réseaux et les contacts pour rester proche des donneurs d'ouvrage. 	<p style="text-align: center;">Pronostic</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le tissu économique des régions sera fondé principalement sur les PME qui seront de plus en plus spécialisées. Le niveau de problème demandé aux avocats sera donc un niveau spécialisé, bilingue et capable d'évoluer sur les marchés mondiaux. - Il y aura un déclin, une décroissance dans les services de droit régionaux à moins de changements majeurs. - Les services juridiques seront moins présents dans la région.

D. RÉFLEXIONS PROSPECTIVES SUR LA PRATIQUE DE L'ARCHITECTURE À SAGUENAY ET DANS SA PÉRIPHÉRIE

- *Serge Tremblay, Leblond Tremblay Boulay Fradette Barette*

Le secteur de l'architecture est un des secteurs du tertiaire moteur qui va relativement bien. Le nombre d'architectes dans la région a augmenté au cours des dernières années et il y a des marchés potentiels à développer. Bien qu'il se construise peu de bâtiments neufs au Saguenay-Lac-Saint-Jean, les réparations, la maintenance et l'entretien permettent notamment de faire fonctionner ce secteur d'activité.

Les firmes d'architectes régionales doivent développer des marchés et faire preuve de créativité pour trouver des idées nouvelles mais sans pour autant prendre trop d'envergure. Le marché régional n'est pas suffisant pour faire vivre une firme de plusieurs dizaines d'employés.

Le métier d'architecte a évolué de sorte qu'ils sont maintenant, en plus d'être des concepteurs et des créateurs, des gestionnaires de projet. Contrairement à d'autres secteurs d'activités, tel que le génie-conseil, les firmes d'architectes de la région n'ont pas à faire face à un phénomène d'intégration par des firmes des grands centres ou par des firmes américaines.

Diagnostic	Déterminant
<ul style="list-style-type: none"> - L'an dernier, au Canada, le chiffre d'affaires des honoraires en architecture était de un milliard et demi de dollars avec 4 200 firmes dont une firme sur cinq à moins de cinq employés. Le Québec représente 14 % du marché. La majorité du marché se situe dans le service résidentiel. - Il y a peu de bâtiments neufs au Saguenay-Lac-Saint-Jean. - La formation et les certifications sont importantes dans le secteur de l'architecture. - Les firmes d'architecte ne sont pas victimes d'intégration par des firmes extérieures comme dans d'autres secteurs. - Il y a 58 architectes dans la région. - Aux États-Unis, les firmes d'ingénieurs et d'architectes sont intégrées mais au Québec la loi l'interdit. 	<ul style="list-style-type: none"> - La tendance est qu'on construit peu mais il faut entretenir, réparer et maintenir en état. - Il y a 25 ans, on engageait un architecte car c'était obligatoire par la loi. Aujourd'hui, la preuve est faite que les architectes sont engagés car c'est intéressant et payant pour l'entreprise. Les architectes ont du améliorer leurs services et les augmenter. - L'architecte, en plus d'être un constructeur, est un gestionnaire de projet. - Il y a de la place dans le marché de la gestion de projet, dans les assurances, dans les banques pour les architectes mais ils ne peuvent pas les exploiter par manque de temps. - Les firmes d'architectes ne peuvent pas être trop grosses.
Thérapeutique	Pronostic
<ul style="list-style-type: none"> - Il faut développer et aller chercher des idées nouvelles. 	<ul style="list-style-type: none"> - Il y a de la place dans le secteur de l'architecture pour développer des nouveaux marchés.

E.RÉFLEXIONS PROSPECTIVES SUR LA PRATIQUE DE LA R&D À SAGUENAY ET DANS SA PÉRIPHÉRIE

- *Bruno Minier, Centre de haute technologie Saguenay-Lac-Saint-Jean*

L'innovation est essentielle à la diversification, au maintien du caractère concurrentiel et à une productivité accrue. Tous les secteurs doivent innover pour soutenir la concurrence sur le plan de la qualité, de la spécialisation, de la souplesse, de la vitesse, de la personnalisation et des coûts. Innover ne signifie pas nécessairement créer quelque chose d'unique au monde. La façon la plus rapide d'accroître la productivité des entreprises est de les amener à adopter des technologies, des techniques de gestion et des systèmes d'organisation éprouvés.

Quand on regarde le niveau de scolarité de la main-d'œuvre de la région, on peut voir que le Saguenay-Lac-Saint-Jean est moins scolarisé que l'ensemble du Québec. La région se situe en fait au neuvième rang sur dix-sept régions administratives. De plus, la proportion de diplômés universitaires du Saguenay-Lac-Saint-Jean est nettement inférieure à l'ensemble du Québec. Par contre, la proportion de diplômés collégiaux en formation technique est nettement plus élevée que pour l'ensemble du Québec. Or, le niveau de formation académique est un élément fort important pour le développement de l'innovation.

En ce qui concerne les entreprises innovantes, la plupart des entreprises de la région développent des innovations mineures plutôt que des innovations majeures. Les trois principaux obstacles à l'innovation sont : le manque de fonds propres, le manque d'accessibilité à des capitaux extérieurs, le faible taux d'obtention des crédits d'impôts à la R&D. Il est cependant important de noter que les entreprises innovantes réalisent une proportion beaucoup plus importante de leur chiffre d'affaires à l'extérieur de la région que les entreprises non innovantes. La position relativement élevée de la région au niveau des investissements en R&D est en grande partie attribuable à la présence d'Alcan qui est le principal investisseur en R&D au Canada.

Pour augmenter l'innovation, il faut entre autres choses : augmenter les activités de R&D, augmenter l'utilisation de technologies de pointe, réduire les obstacles notamment au niveau du financement, augmenter l'accès à de la main-d'œuvre qualifiée, augmenter l'accès aux réseaux. Certains champs de recherche sont aussi à explorer pour sortir des voies traditionnelles.

Le Saguenay-Lac-Saint-Jean dans son ensemble ne dispose pas de la masse critique pour relever seul le défi de l'innovation. L'exploitation optimale des réseaux de support et des réseaux de recherche nationaux est un incontournable. Cependant, toute action ou stratégie doit prendre en compte la dimension internationale.

Diagnostic	Déterminant
<ul style="list-style-type: none"> - La région se classe au 9^{ème} rang sur 17 au niveau de la population active oeuvrant dans le domaine des sciences et de la technologie. - Le pourcentage d'emplois dans les secteurs haute et moyenne - hautes technologies est faible par rapport à l'ensemble du Québec. - La plupart des entreprises du SLSJ développent des innovations mineures plutôt que des innovations majeures. - Les entreprises innovantes réalisent une proportion beaucoup plus importante de leur chiffre d'affaires à l'extérieur du SLSJ que les entreprises non innovantes. - Au niveau des investissements en R-D la région a une position relativement élevée (5^{ème} rang sur 17) qui est attribuable en majeure partie à la présence d'Alcan, principal investisseur du Canada en R-D. - Les entreprises d'ici utilisent en moyenne une moins grande variété de technologies de pointe que les entreprises d'autres régions (Montérégie, Mauricie, Québec, Chaudière-Appalaches). - Les sources externes de connaissance (ministères, organismes de promotion économique, chercheurs, clients et fournisseurs) sont largement sous-utilisées par l'ensemble des entreprises régionales. - L'industrie des nouvelles technologies de l'information et des communications (NTIC) est en difficulté dans la région. - En 1995, il y avait 55 établissements actifs en R&D. Ces établissements dépensaient 36 M\$ en R&D et embauchaient 400 personnes en R&D spécifiquement. 	<ul style="list-style-type: none"> - Le progrès économique de notre région dépend de notre détermination à favoriser l'expansion de notre économie du savoir. - Les 3 principaux obstacles à l'innovation sont : le manque de fonds propres, le manque d'accessibilité à des capitaux extérieurs et le faible taux d'obtention des crédits d'impôts à la RS&DE. - Aucun organisme ni aucune institution ne peut relever seul le défi de l'innovation. Le développement du système régional d'innovation est un facteur essentiel. - Le SLSJ dans son ensemble ne dispose pas de la masse critique pour relever seul le défi de l'innovation. L'exploitation optimale des réseaux de support et des réseaux de recherche nationaux est un incontournable. - Toute action ou stratégie doit prendre en compte la dimension internationale. - Les cégeps de la région sont peu actifs en R&D, ils sont peu maillés entre eux et ont peu de liens avec l'UQAC. - Le défi démographique joue un rôle dans l'innovation surtout au niveau des jeunes.
<p style="text-align: center;">Thérapeutique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Il est essentiel d'inciter les acteurs à coordonner leurs efforts et à mettre en œuvre des mesures pratiques collées aux problèmes des entreprises dans une économie mondiale qui évolue rapidement. - Pour augmenter l'innovation, il faut : augmenter les activités en R&D, augmenter l'utilisation des technologies de pointe, réduire les obstacles, notamment au chapitre du financement, augmenter l'accès à de la main-d'œuvre qualifiée, augmenter l'accès à des réseaux. - Développer une nouvelle forme de gouvernance régionale de l'innovation basée sur 4 ingrédients : <ul style="list-style-type: none"> - le consensus des acteurs régionaux autour de projets communs et d'une stratégie régionale d'innovation; - les réseaux entre entreprises et autres acteurs; - les capacités d'apprentissage et d'absorption des technologies et du savoir. - des diagnostics régionaux précis (bilans et plans régionaux...) - Explorer des nouveaux champs de recherche pour sortir des voies traditionnelles. - Regrouper l'UQAC et les 4 Cégeps en une force régionale de R&D. - Accorder une priorité à la R&D qui peut avoir une valeur économique pour la région. 	<p style="text-align: center;">Pronostic</p> <ul style="list-style-type: none"> - La transformation du bois et de l'aluminium ne permettront pas à eux seuls de relever les défis de l'innovation. - Le milieu sera créateur de valeur ajoutée, il sera plus internationalisé et ouvert sur l'extérieur. - Les infrastructures de savoir seront développées et étendues. - Il y aura une mobilisation publique-privée autour de projets communs. - L'économie sera moins dépendante et plus diversifiée particulièrement dans les secteurs de pointe. - Le milieu sera attractif pour les jeunes, les chercheurs et les investissements. - L'innovation sera au cœur des préoccupations. - Le milieu de la R&D sera organisé en réseau régional et extra-régional. - La région aura développé une vision et une culture d'innovation.

F.RÉFLEXIONS PROSPECTIVES SUR LA PRATIQUE DU FINANCEMENT À RISQUE À SAGUENAY ET DANS SA PÉRIPHÉRIE

- *Adam Lapointe, Pluricapital*

Lors du Rendez-vous national des régions du Québec, une proposition a été présentée afin de créer un fonds régional autonome et privé. Ce fonds de près de 430 millions de dollars (430 M\$) visait à investir dans des projets afin de créer, sur vingt ans, les 11 000 emplois de base nécessaires au maintien de notre poids relatif de population dans la région. Ainsi, en 2020, le Saguenay-Lac-Saint-Jean compterait une population de 360 000 personnes au lieu des 260 000 prévues.

Cette proposition visait d'abord à aller chercher les fonds nécessaires à la réalisation de projets plutôt que de mettre de l'avant des projets nécessitant des fonds. Les objectifs de cette proposition étaient de : renverser la tendance démographique actuelle à la baisse de la région, créer 32 000 emplois totaux sur quinze ans, créer un fonds privé de capital de démarrage et de développement à vocation régionale d'une capitalisation de 450 millions de dollars et supporter l'émergence et le développement d'entrepreneurs.

<p style="text-align: center;">Diagnostic</p> <ul style="list-style-type: none"> - Au sommet de nos activités économiques, la population de la région était de 300 000 personnes. - La population est en décroissance. - Il y a des exemples dans le monde de régions qui ont choisi de se développer. - Toutes les stratégies de développement nécessitent des capitaux. - Il n'y a pas de capital disponible dans le démarrage et le renforcement de projet au Québec. Il y en a juste pour les petits projets. 	<p style="text-align: center;">Déterminants</p> <ul style="list-style-type: none"> - La région peut vivre avec une population de 260 000 personnes. - La PME manufacturière à valeur ajoutée relativement élevée, développant une dynamique innovatrice est un créneau particulièrement intéressant. - Il y a des marchés intéressants dans les produits de niche et dans les produits vendus à petit volume. - Il ne faut pas seulement passer à la haute technologie, il y a des possibilités de développer des nouveaux produits avec de la faible et moyenne technologie.
<p style="text-align: center;">Thérapeutiques</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pour atteindre 360 000 de population, il faut un projet majeur. - Il faut changer la tendance de déclin de la population en se fixant un objectif atteignable. - On prévoit qu'il y aura 260 000 personnes en 2020. Pour conserver notre poids relatif, il faut atteindre un seuil de 360 000. Il y a donc une différence de 100 000 personnes ce qui représente environ 40 000 ménages. En comptant 1,3 personne par ménage qui travaille, il faut avoir d'ici vingt ans 33 000 nouveaux emplois. Ces 33 000 emplois se séparent parmi les secteurs primaire, secondaire et tertiaire. Comme un emploi dans le secteur primaire crée deux emplois dans le secteur des services, il faut créer 11 000 emplois de base. Dans les PME, il faut 100 000\$ pour créer un emploi. En multipliant par les 11 000 emplois nécessaires, il faudrait un montant de 1,1MM\$. Ce montant, sous forme de fonds d'investissement, doit être divisé par 40% de participation ce qui donne environ 400 M\$ pour réaliser des projets en région. 	<p style="text-align: center;">Pronostic</p> <ul style="list-style-type: none"> - En 2016-2020, à moins de changements majeurs, la population régionale sera de 260 000 personnes. - Pour conserver notre poids relatif en 2020, environ 3,4 % de la population du Québec, nous devons avoir, en 2020, une population de 360 000. - En ayant une région en croissance, nous aurons une nouvelle attitude envers notre région et les gens de l'extérieur en auront une aussi.

G.RÉFLEXIONS PROSPECTIVES SUR LA PRATIQUE DES PLACEMENTS BOURSIERS À SAGUENAY ET DANS SA PÉRIPHÉRIE

- *Jacques Gauthier, La Financière Banque Nationale*

Le secteur des placements boursiers est un secteur peu primé par la population du Saguenay-Lac-Saint-Jean. L'éloignement des marchés boursiers, le nombre limité d'entreprises publiques régionales cotées à la bourse de même que l'importance des capitaux nécessaires à des démarches dans ce secteur contribuent à rendre l'accès boursier relativement limité dans la région.

Bien qu'il y ait eu certains succès, il reste difficile pour des petits projets de se lancer à l'assaut des marchés boursiers car les investisseurs préfèrent capitaliser sur des projets déjà existants et ayant fait leurs preuves.

D'autres problématiques viennent marquer ce secteur d'activité telles que : l'intégration des entreprises québécoises par des entreprises américaines, le manque de relève dans les entreprises, le départ d'une partie de la population vers les grands centres,

Diagnostic	Déterminant
<ul style="list-style-type: none"> -Nous n'avons pas une histoire très veille dans la région en matière de placements boursiers. - Le développement de la région s'est fait par des capitaux anglais, le développement de Chibougamau par des capitaux de Toronto, le développement de la Côte-Nord par des capitaux américains. - Nous avons eu des succès qui se sont développés au cours des années. - Il y a quatre sociétés publiques de la région cotées en bourse. - L'action sur le marché boursier est limitée dans la région. -Le fonds AMISC a obtenu un certain rendement même s'il n'est pas considéré comme un succès. - Il est très dispendieux de solliciter les firmes de courtage pour faire un appel public à l'épargne. - Pour monter un prospectus, il faut 300 000\$ à 400 000\$. - Il y a beaucoup de capitaux dans les fonds mutuels et de placement. - L'accès boursier est relativement limité. - Même le projet le plus minime demande une mise de fonds importante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Lorsque les entreprises atteignent une certaine grosseur, elles sont souvent vendues à des plus grosses entreprises ce qui contribue à nous faire perdre notre identité. - La pérennité des entreprises n'est pas très forte. Lorsque vient le temps de la retraite, les propriétaires cherchent à vendre leur entreprise plutôt qu'à se trouver de la relève. - Nous avons des gens dans la région qui ont de l'expérience et de l'expertise mais beaucoup se sont exportés à l'extérieur. - Il est plus difficile de contacter les gens du marché boursier et la visibilité des entreprises québécoises a diminué à la bourse. - Les investisseurs préfèrent partir avec des compagnies déjà existantes plutôt que des petits projets. - Au Québec, nous avons une mentalité qui nous amène à chercher le moins cher ce qui empêche le développement. -Nous n'avons pas une bonne culture entrepreneuriale.
Thérapeutique	Pronostic
<ul style="list-style-type: none"> -Mettre en place des fonds AMISC 2,3,4 et 5. -Créer un fonds de développement régional. - Favoriser le mentorat et mettre en valeur les succès entrepreneuriaux. - Aller chercher des informations auprès des grandes entreprises sur leurs besoins. - Trouver et mettre en valeur les éléments nous permettant de projeter une image positive de la région. - Il faut multiplier les intervenants. 	<ul style="list-style-type: none"> - Une structure bien montée porteuse de fierté régionale pourrait amener un certain succès.

H. RÉFLEXIONS PROSPECTIVES SUR LA PRATIQUE ARTISTIQUE À SAGUENAY ET DANS SA PÉRIPHÉRIE

- *Denys Tremblay, UQAC*

La région du Saguenay-Lac-Saint-Jean est en perte de vitesse en ce qui a trait à la culture malgré les richesses culturelles qu'elle possède et l'image très forte qui est rattachée au Royaume. Nous avons cependant perdu un élément essentiel dans le développement de la culture soit celui du récit.

Les acteurs de la culture ne sont pas concernés par les mêmes problématiques que les intervenants de d'autres secteurs socio-économiques sauf en ce qui a trait à la mondialisation qui a un effet pervers sur la création.

La culture ne représente pas un surplus qui vient après le développement économique mais bien un complément aux autres activités permettant ainsi la création d'un sentiment identitaire au territoire de même que le développement d'un milieu de vie culturellement riche et attractif pour la population.

Il est donc nécessaire de favoriser le développement de la culture par des conditions socio-économiques intéressantes, par du financement et par des mécanismes de reconnaissance afin de permettre aux artistes de la région de déployer tous leurs potentiels de créativité.

<p style="text-align: center;">Diagnostic</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pour plusieurs, la culture est un surplus qui vient après. - La culture, au sens large, est façonnée par des artistes et elle construit l'identité. - La région était très riche culturellement. Nous avons construit un récit, celui du Royaume du Saguenay-Lac-Saint-Jean. - Les grandes institutions ont branché la vitalité culturelle sur des courants internationaux. - Tout devient spectacle. - La création est un processus lié à des paramètres internes. - Le créateur procure une richesse à la société. - Nous utilisons mal notre fierté collective. 	<p style="text-align: center;">Déterminant</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les intervenants de la culture n'ont pas peur des régions en déclin économique et ils travaillent sur le long terme. - Où il y a de la culture, c'est où il y a des récits. - À La Baie, il s'est développé une culture particulière mais il y avait un récit derrière qui le justifiait. - Nous sommes passé d'une ère de grands récits à une ère de petits récits. L'ère de grands récits était l'ère de la société de consommation, il fallait produire du nouveau, de l'innovation et être moderne. Le héros était le spécialiste. Maintenant, on veut faire différent. Nous sommes passé à une ère de communication et d'information. - Nous vivons dans une mondialisation culturelle et dans un phénomène de médiatisation très important. La culture doit être facile et accessible pour le grand public ce qui a un effet pervers sur la création.
<p style="text-align: center;">Thérapeutique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Il faut des conditions de réalisation, des mécanismes de reconnaissance, des actions structurantes, un événement mobilisateur. - Il faut un récit, il faut s'en inventer un. - Il faut faire une place aux jeunes créateurs. 	<p style="text-align: center;">Pronostic</p> <ul style="list-style-type: none"> - Il y a encore une image forte rattachée au Saguenay-Lac-Saint-Jean qui dégage un potentiel attractif intéressant qui va se concrétiser en autant qu'il y ait des conditions économiques, du financement et surtout du dynamisme de créativité.