

## MÉMOIRE

### Projet d'aménagements hydroélectriques de la Chute-Allard et des Rapides-des-Cœurs, Hydro-Québec

Présenté par  
La Société de développement commercial  
À la Commission du Bureau des audiences publiques sur l'environnement

Octobre 2004

## Table des matières

La Société de développement commercial	
a) <i>Portrait de la SDC</i> .....	3
b) <i>La revitalisation commercial</i> .....	3
Position et intérêt de la Société de développement commercial.....	5
Préoccupations de la Société de développement commercial	
<i>Contexte économique de La Tuque</i> .....	6
a) <i>L'achat local</i> .....	7
b) <i>Le comité de suivi</i> .....	7
c) <i>Le Fonds de développement régional</i> .....	8
d) <i>Souci de préserver l'environnement culturel et naturel</i> .....	8
Recommandations.....	9
Conclusion.....	9
Annexe A – Historique du Comité de développement commercial.....	10

## **La Société de développement commercial**

### *a) Portrait de la Société de développement commercial (SDC)*

La Société de développement commercial de La Tuque est une entreprise autonome à but non lucratif, créée en vertu de la Loi sur les SDC et regroupe les gens d'affaires (commerçants, professionnels et entreprises de services) du centre-ville de La Tuque délimité comme suit :

- Limite Nord : rue Saint-Joseph, les deux (2) côtés;
- Limite Sud : rue Saint-François, les deux (2) côtés;
- Limite Est : voie ferrée des Chemins de fer Nationaux; (côté ouest)
- Limite Ouest : rues Commerciale et Tessier, les (2) côtés.

Démocratique et permanente, la SDC est mise sur pied et opérée par et pour ses membres.

Les buts de la SDC sont :

- Promouvoir les affaires dans son district commercial;
- Assurer la protection et le développement de ses membres;
- Contrer l'appauvrissement du secteur ainsi que l'étalement urbain.

À La Tuque, la SDC se veut d'abord un outil pour assurer la vitalité économique du centre-ville et accroître son achalandage. Afin de bien positionner le centre-ville, la SDC participe activement aux actions de revitalisation du Comité de développement commercial.

### *b) La revitalisation commerciale*

Depuis quelques années, le milieu Latuquois s'est doté d'un comité de développement commercial afin de trouver des solutions à la crise qui sévit dans le secteur commercial (voir annexe A). C'est ainsi que la SDC est devenu partie prenante d'actions visant à stimuler, dynamiser et soutenir le milieu de façon à relancer l'industrie du commerce de détail dans le Haut-St-Maurice en identifiant des objectifs précis et en proposant des actions concrètes.

Les autres partenaires du comité sont :

- Société d'aide aux développement des collectivités du Haut-St-Maurice (SADC)
- Conseil local de développement du Haut-St-Maurice (CLD)
- Ville de La Tuque
- Chambre de Commerce du Haut-St-Maurice
- Conseil de la Nation Atikamekw (CNA)
- Centre local d'emploi (CLE)
- Gens d'affaires

La SDC a participé à l'élaboration du scénario de revitalisation du comité où plusieurs actions rejoignent son mandat. Ce scénario est réparti selon cinq (5) axes d'intervention, chacun poursuivant des objectifs particuliers soit :

**Axe 1 - Organisation :**

1. Se donner une vision à long terme du développement de La Tuque en identifiant clairement les orientations à suivre, de concert avec les intervenants du milieu.
2. Améliorer la communication et la collaboration entre les partenaires du milieu qui travaillent au développement de La Tuque.
3. Raviver le sentiment de fierté et d'appartenance des citoyens en leur faisant connaître le potentiel de développement du centre-ville de La Tuque.

**Axe 2 - Développement économique :**

1. Resserrer les liens et favoriser les échanges entre les gens d'affaires du milieu.
2. Améliorer la diversité commerciale et économique afin de mieux répondre aux besoins des résidents et des visiteurs.
3. Faire de La Tuque et du centre-ville un lieu de magasinage stimulant pour les consommateurs locaux, ceux des municipalités voisines et les visiteurs.
4. Offrir du soutien aux entreprises de La Tuque afin de leur assurer un meilleur développement.
5. Mettre en place les conditions favorables pour attirer des investissements et renforcer le dynamisme du centre-ville.
6. S'assurer que l'offre résidentielle du centre-ville répond bien aux besoins des diverses clientèles.
7. Développer le potentiel touristique du centre-ville afin de capitaliser sur la présence nombreuse de visiteurs et de touristes.

**Axe 3 - Animation et promotion :**

1. Améliorer le positionnement de La Tuque en faisant la promotion de ses atouts et de son histoire auprès des résidents, des gens de la région et des visiteurs.
2. Développer sur l'année des activités d'animation et socioculturelles qui répondent aux besoins de la famille, de la population locale et des visiteurs.
3. Offrir des activités qui répondent particulièrement aux attentes des adolescents.

**Axe 4 - Interventions physiques :**

1. Réaliser la vision du réaménagement du centre-ville.
2. Améliorer la convivialité et l'attrait du centre-ville pour assurer la sécurité et le confort des usagers.
3. Améliorer les façades des bâtiments commerciaux.

**Axe 5 - Communication :**

1. Assurer un échange d'information entre les partenaires et l'ensemble de la population.
2. Diffuser de l'information concernant les commerces et services existants auprès des consommateurs locaux, ceux des municipalités voisines et les visiteurs.
3. Développer du matériel faisant la promotion du centre-ville.
4. Mieux répondre aux besoins de chaque clientèle.

## **Position et intérêt de la Société de développement commercial par rapport au projet**

### *a) Position de la Société de développement commercial*

La SDC est en accord avec le projet d'Hydro-Québec concernant les aménagements hydroélectriques sur la rivière Saint-Maurice.

### *b) Intérêts de la Société de développement commercial*

Au début des années 80, le Regroupement des hommes d'affaires de La Tuque, qui au fil des ans est devenu la SIDAC, collaborait avec Hydro-Québec pour l'enfouissement de fils sur deux artères du centre-ville. La SIDAC, maintenant devenue la SDC, a continué d'entretenir au cours des années de très bonnes relations avec Hydro-Québec. Elle entrevoit donc positivement cette collaboration se poursuivre dans le cadre des travaux d'aménagements hydroélectriques.

Par le dépôt de ce mémoire, la SDC veut exprimer ses préoccupations par rapport aux réelles retombées économiques de ce projet sur les actions de revitalisation entreprises dans le milieu. Il existe présentement dans le milieu une mobilisation, une force d'unicité pour faire face à la problématique du développement commercial et qui touche l'ensemble de la population. Ces efforts de revitalisation commencent à porter fruit : les dernières actions entreprises par le Comité de développement commercial et dont la SDC est membre, ont créé dans la population un éveil et un engouement de faire de La Tuque un endroit où il fait bon vivre.

Les principaux intérêts de la SDC sont les questions d'approvisionnement lors du chantier de construction et les retombées économiques projetées par ce projet. De là émergent quelques préoccupations.

## **Préoccupations de la Société de développement commercial**

La SDC considère qu'il est avant tout important de situer le contexte économique qui se vit à La Tuque afin de mieux comprendre ses préoccupations. C'est aussi dans ce contexte que la SDC, par l'intermédiaire du Comité de développement commercial compose et entreprend des actions de revitalisation afin de recréer une dynamique propice au développement commercial.

### **Contexte économique de La Tuque**

1) Un élément à considérer, et qui n'est pas unique à la région mais bien partagé par les régions dites périphériques (régions situées à une certaine distance des grands centres urbains), est ce qu'on peut qualifier de « tendances lourdes »<sup>1</sup>. Celles-ci font référence au déplacement graduel de la population et de l'emploi vers les grands centres. Ce mouvement de concentration a été qualifié de difficilement rectifiable par des politiques gouvernementales encore moins avec des actions locales. Il semble plutôt être un résultat de l'industrialisation.<sup>2</sup>

2) Autre facteur important à considérer est la dépendance de l'économie locale sur le développement de l'industrie forestière. À cet égard d'ailleurs, la crise du bois d'œuvre est venue frapper de plein fouet la région. Ce genre d'événement pour un milieu faisant déjà face à d'autres défis tels que ceux énumérés plus haut accentue la précarité de sa situation. Les efforts sont constants et abondent afin de diversifier l'économie locale et de développer une culture entrepreneuriale. Par contre, de par sa nature, l'industrie forestière comporte en elle-même des obstacles aux efforts de diversification et de développement d'une telle culture. En offrant des conditions salariales élevées, l'industrie forestière conditionne le marché du travail. Ceci agit comme un repoussoir auprès des autres industries ne pouvant concurrencer avec de hauts salaires. Il en est de même pour les entrepreneurs ne pouvant se permettre de payer des salaires équivalents.

Avec ce portrait, il est plus facile de comprendre que les retombées économiques envisagées par ce projet représentent une opportunité majeure pour les gens d'affaires du milieu et

---

<sup>1</sup> Polèse et al. *La périphérie face à l'économie du savoir* INRS, presse de l'Université du Québec, 2002.

<sup>2</sup> Idem

contribueraient sans contredit à appuyer les actions de revitalisation enclenchées depuis quelques années. Par contre, certains éléments dans le projet tel que présenté peuvent faire que les retombées économiques ne se fassent pas sentir autant que prévues dans le Haut-Saint-Maurice. C'est donc pour cette raison que la SDC tient à faire part de ses préoccupations.

*a) L'achat local*

Une des pierres de lance de la SDC sera d'encourager le plus possible Hydro-Québec et ses sous-contractants à s'approvisionner à La Tuque. La SDC est consciente que déjà les dirigeants de la société sont très sensibles à tout ce qui touche l'achat régional. Par contre, la SDC veut souligner qu'il est essentiel que l'emphase soit mis d'abord sur l'achat local, c'est-à-dire tenter de s'approvisionner autant que faire ce peut auprès des entreprises de La Tuque. Pour Hydro-Québec, la SDC représente la porte d'entrée pour l'ensemble des places d'affaires du centre-ville. Elle a donc l'intention de sensibiliser ses membres à présenter des offres de services à prix compétitifs et ne pas chercher à profiter de l'occasion. De plus, elle incitera ses membres à suivre les formations offertes par la Chambre de Commerce et d'Industrie du Haut-Saint-Maurice afin de s'outiller adéquatement et offrir un accueil chaleureux aux nouveaux travailleurs et visiteurs.

*b) Le comité de suivi*

La SDC est préoccupée par le maintien proposé par Hydro-Québec du comité de suivi du barrage de Grand-Mère pour les projets Chute-Allard et Rapides-des-Cœurs.

Il est inconcevable pour les membres de la SDC de ne pas avoir une représentativité majoritaire du milieu Latuquois sur le comité de suivi. Lors de la mise sur pied du comité de suivi du barrage de Grand-Mère, le milieu Latuquois a été reconnaissant d'y avoir un siège. Pour la SDC, il était normal que ce soit les organismes du Centre-de-la-Mauricie et de la région de Trois-Rivières qui s'y retrouvent en majorité. Il a aussi été acceptable que la majorité des retombées économiques se vivent dans ces régions. Ainsi, il devrait en être de même pour le projet prévu en Haute-Mauricie : que le milieu Latuquois soit présent en majorité sur le comité de suivi et que les retombées économiques se fassent sentir majoritairement en Haute-Mauricie.

De plus, la participation de la SDC au comité de suivi est essentielle. Sa présence au sein du comité serait un complément à la participation de la Chambre de commerce et d'industrie. Le milieu vient d'entamer une démarche de revitalisation pour le secteur commercial. D'un commun accord, les partenaires de cette démarche ont reconnu la nécessité d'investir les premières actions de revitalisation au centre-ville car, c'est de là que part l'image de vitalité d'une ville. Ainsi, avec le concours de la Chambre de commerce représentant l'ensemble du territoire, la SDC complète le portrait en mettant le focus sur l'aspect de revitalisation.

*c) Le Fonds de développement régional*

Selon ce qui est prévu, l'enveloppe du Fonds de développement régional sera versée à la Ville de La Tuque qui sera responsable de sa redistribution. Tout en sachant qu'Hydro-Québec ne peut s'ingérer dans ce processus et que la SDC ne met aucunement en doute la capacité du conseil municipal, les membres désirent tout de même exprimer leur préoccupation. Celle-ci se situe au niveau de la vision. Si on ne regarde qu'une facette d'un problème, on risque de mal le résoudre; il en va de même pour l'analyse d'un projet. Une municipalité gagne à développer une vision polyvalente, large et diversifiée. Maillage et polyvalence sont des bonnes garanties de succès. Ainsi, la SDC suggère de mettre sur pied un comité consultatif intersectoriel qui aurait comme mandat d'émettre des recommandations à la Ville sur la répartition du fonds. La Ville se dote ainsi d'un outil de gestion efficace et représentatif du milieu. Elle donne toute la place à la démocratie et tire profit de la compétence et l'expertise qui existent sur son territoire.

La SDC se voit partie prenante d'un tel comité. De par son mandat et comme membre du Comité de développement commercial, elle peut bonifier les analyses et participer à garder le cap vers des actions de revitalisation.

*d) Souci de préserver l'environnement culturel et naturel de la région*

Bien que le mandat premier de la Société de développement commercial soit au niveau du développement économique, elle ne peut passer sous silence l'importance de développer dans un contexte durable, c'est-à-dire de développer dans un souci de « ... répondre aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs. ». Sans pour autant être expert en la matière, la SDC souhaite que cet aspect du projet soit dûment étudié tant sur la question des impacts possibles sur le milieu naturel que les impacts qui seront vécus par la communauté atikamekw de Wemotaci.



## **Recommandations**

Compte tenu des préoccupations citées plus haut, voici les recommandations de la Société de développement commercial :

- 1) Qu'un nouveau comité de suivi soit mis sur pied pour le projet d'aménagements hydroélectrique de la Chute-Allard et Rapides-des-Cœurs et qu'il y ait une représentation majoritaire du milieu Latuquois.
- 2) Que la SDC ait un siège au nouveau comité de suivi.
- 3) Que la Ville de La Tuque mette sur pied un comité consultatif intersectoriel représentant les milieux culturel, social, environnemental et économique et que ce comité ait la responsabilité d'analyser et d'émettre des recommandations par rapport aux projets présentés dans le cadre du Fonds de développement régional.
- 4) Que la SDC ait un siège au comité consultatif.
- 5) Que le projet soit étudié dans un contexte de développement durable.

## **Conclusion**

La Société de développement commercial veut voir se réaliser le projet d'aménagements hydroélectriques de la Chute-Allard et Rapides-des-Cœurs. Elle souhaite aussi que ce projet entraînera des retombées économiques majeures dans la Haute-Saint-Maurice.

Depuis les 5 dernières années, effort et argent ont été investis afin de se donner des outils pour revitaliser le secteur commercial de La Tuque. Tout dernièrement, les membres de la Société ont été témoins d'une nouvelle énergie qui semble émerger, ce projet peut contribuer de façon particulière à poursuivre sur cette lancée si les bonnes décisions sont prises dès le début. La SDC a confiance dans le jugement et la vision des dirigeants d'Hydro-Québec pour que ce projet devienne une situation gagnante pour tous.

Lu et approuvé par les membres de la Société de développement commercial,

\_\_\_\_\_  
Réjean Leclerc, président  
La Société de développement commercial

\_\_\_\_\_  
Date

## **Annexe A – Historique du Comité de développement commercial**

À l'automne 1998 la Chambre de Commerce reconnaissant le mandat de concertation de la SADC lui demande de regrouper divers intervenants pour mobiliser le milieu et trouver des solutions à la crise qui sévit dans le secteur commercial. C'est à partir de ce moment que prenait forme le Comité de développement commercial.

Dès le début, les partenaires se sont entendus sur les priorités d'interventions. La première a été de poser un diagnostic; d'où la réalisation de l'étude PROFIL-ACHAT. Cette étude décrit les habitudes d'achat des consommateurs de la région et leurs perceptions du secteur commercial. La deuxième intervention a été d'évaluer les opportunités d'affaires à partir des fuites commerciales identifiées et d'en faire la promotion. Une étude de mix commercial pour le territoire de La Tuque a permis d'identifier les locaux vacants et les créneaux sur lesquels travailler davantage. La troisième intervention a été concentrée davantage sur le centre-ville. L'étude Profil-Achat indiquait un sérieux problème avec le centre-ville. Il faut mentionner que la revitalisation d'un centre-ville est bénéfique non seulement pour les commerçants qui s'y retrouvent mais aussi pour la population en général, et également pour tous les autres commerces de la place. Il est extrêmement important que les pôles commerciaux d'une municipalité soient très forts pour que ce soit le milieu qui bénéficie de ces retombées. La revitalisation commerciale a également un impact social important sur le milieu qu'il ne faut surtout pas négliger. Des commerces forts et engagés vont créer par le fait même un milieu dynamique en participant activement à la réalisation d'activités socio-culturelles et sportives.

Ainsi donc, cette troisième intervention visait à se doter d'une image claire et précise de notre centre-ville. L'image d'un centre-ville tout comme l'image d'une entreprise ne se limite pas qu'à son apparence extérieure. L'image est faite d'un ensemble d'attributs physiques tels que la marchandise, les équipements, le mobilier urbain, l'espace, l'architecture, l'affichage, l'apparence physique, etc, et d'attributs émotionnels tels que l'accueil, la réputation, la publicité qu'on en fait, et l'atmosphère générale qui donnent des indications ou des messages à nos touristes, clients, à la population en général. Parce qu'elle fait appel à une foule de détails, la création d'une image de commerce ou d'un centre-ville se révèle donc complexe. C'est ainsi que le Comité s'est doté d'un plan d'action qui a permis de réaliser certaines choses :

- l'élaboration d'un PIIA (plan d'intégration et d'implantation architectural),
- des sessions de formation sur les enseignes, auvents et vitrines offerts tant aux commerçants qu'aux fabricants,
- un programme d'incitatifs financiers partagés entre le Comité, le CLD, la SADC et la Ville de La Tuque.
- un programme de coaching financé par Emploi-Québec et auquel 13 entreprises de La Tuque ont participé, concernant la gestion commerciale mais surtout le service à la clientèle;
- une formation sur le service à la clientèle touristique;
- un projet de plantation d'arbres au centre-ville grâce à la collaboration de Ville de La Tuque;

- les événements Action 2001/2002 et 2003 ont vu le jour suite aux réflexions du Comité de développement commercial, tout comme le Salon du Commerce, mais dont le maître d'œuvre est la Chambre de Commerce.

Ces actions ont eu un effet d'entraînement chez des commerçants; certains ont amélioré leurs offres de produits et services, ont élargi leur gamme de produits, ont amélioré leur service à la clientèle, ont fait certains travaux physiques et ont changé leur enseigne ou auvent.

Le Comité a par la suite poursuivi sa réflexion et procédé à l'élaboration de différentes stratégies : communication et promotion, de recrutement et de localisation commerciale, et d'animation. Concrètement, cela signifie que le Comité a défini les aspects à prendre en considération pour influencer positivement les perceptions du public, développer une image de marque du secteur et faire en sorte que les différentes clientèles apprécient davantage le secteur et y reviennent plus naturellement. Cela signifie aussi que le Comité a identifié les initiatives à prendre pour influencer pro-activement un bon développement commercial et qui sont inscrites dans son scénario de revitalisation.

En cours de route, le Comité a adhéré au Réseau Rues principales qui offre une expertise importante en la matière. La mission de La Fondation Rues principales est de promouvoir, implanter et encadrer un processus de revitalisation socio-économique au sein des municipalités par la conservation et la mise en valeur du patrimoine, des caractéristiques et des atouts sociaux-économiques locaux. Cette démarche, qui se veut globale, interpellent tous les partenaires du milieu et tient compte de toutes les facettes de la revitalisation : l'organisation, le développement économique, l'animation et la promotion, et les améliorations physiques.