

Plan marketing et de prospection internationale

Société de développement
économique de La Baie

Mars 2004

CONFIDENTIEL

Certification • Fiscalité • Consultation • Services financiers •



Table des matières

Page



Environnement économique

1

Positionnement concurrentiel
du Parc industrialo-portuaire de Grande-Anse

11

Opportunités par secteur industriel

20

Processus de sélection de site

47

Processus de promotion de site

58

Conclusion et pistes d'orientation

69

Annexe A - Organigramme d'Investissement Québec

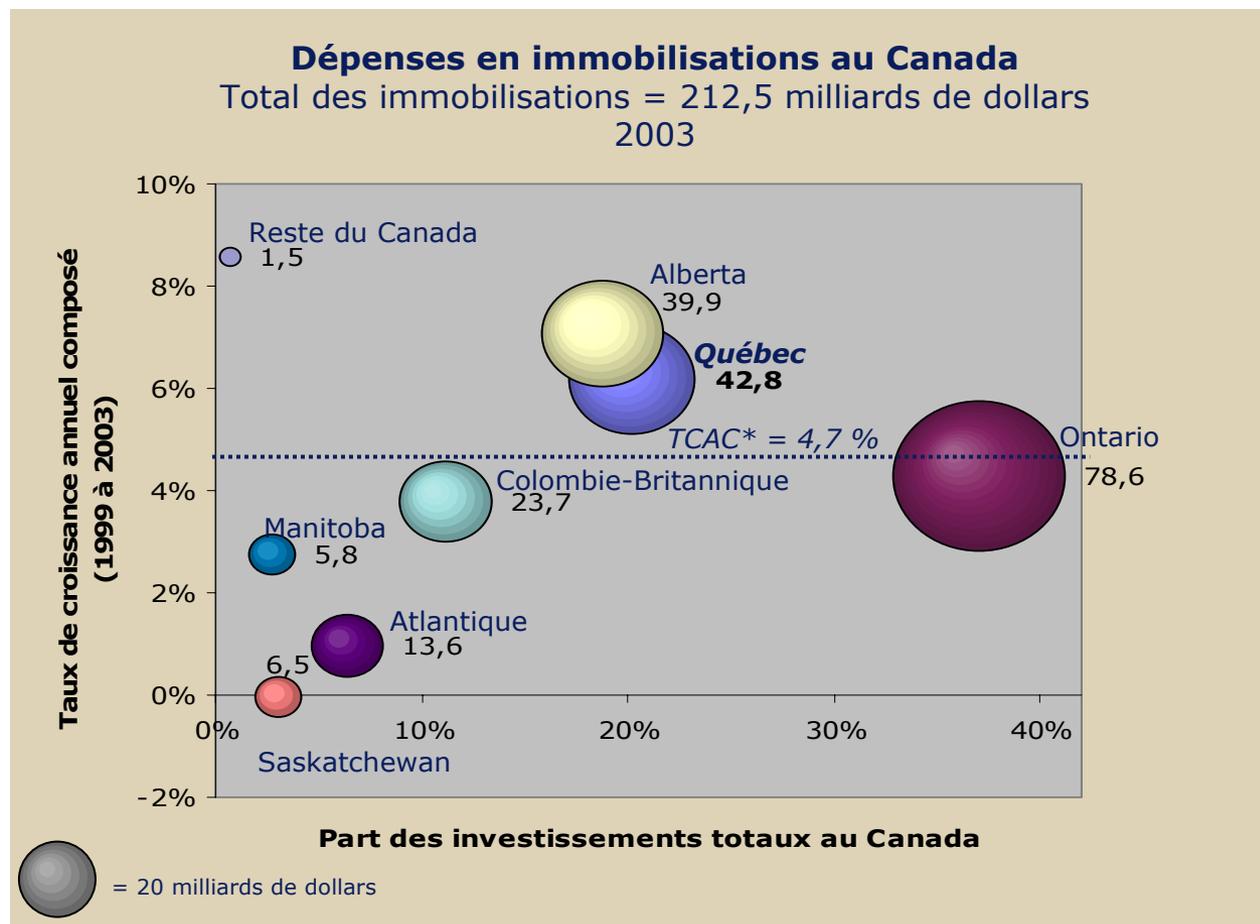
76

Annexe B - Références

78

**Les activités de la Société de développement économique de La Baie (SODEB) sont reprises par Promotion Saguenay, organisation citée comme référence dans tout ce document.*

Au cours des dernières années, le Québec a été la deuxième province canadienne la plus dynamique en termes d'investissements

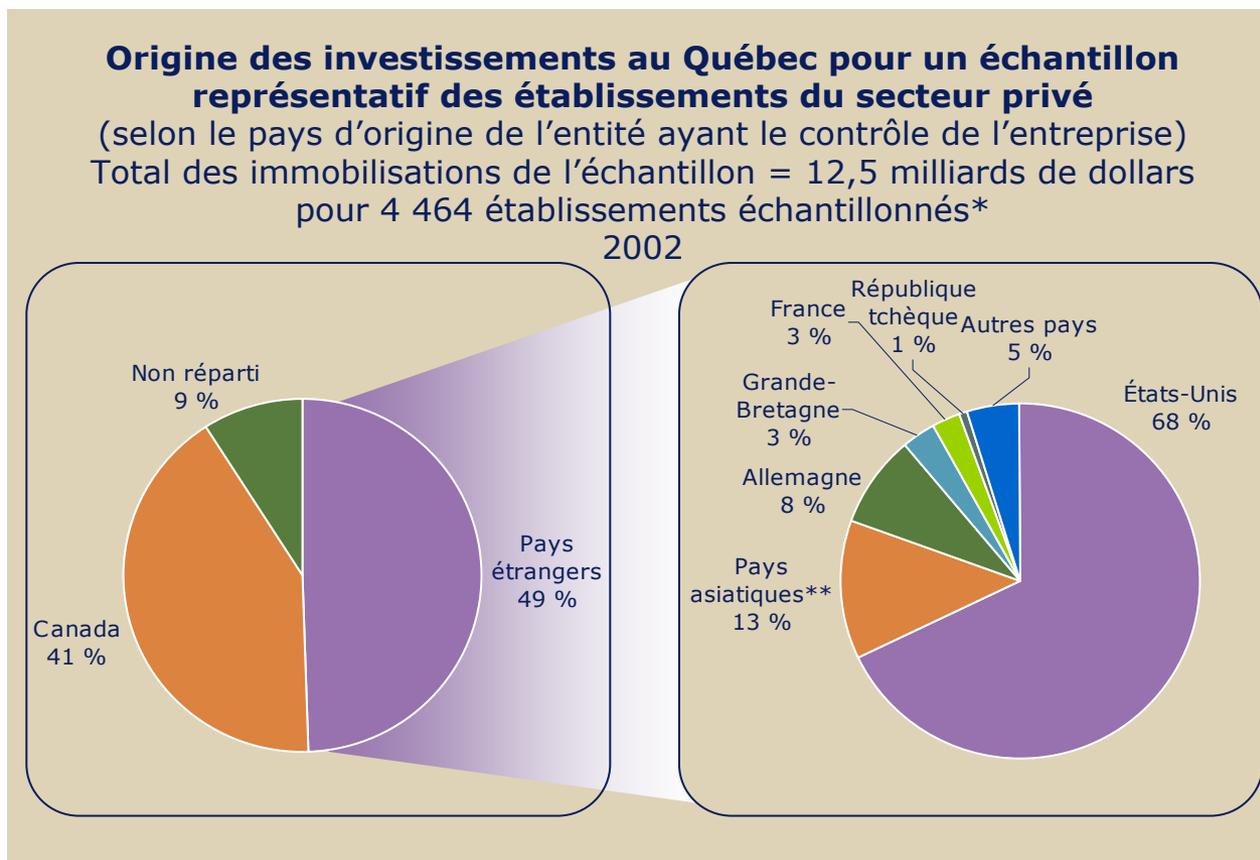


*TCAC : Taux de croissance annuel composé

Le Québec représente 20,2 % des dépenses en immobilisations au Canada, ce qui est proportionnel au ratio de la population québécoise. Par contre, la croissance des investissements a été nettement meilleure que la moyenne canadienne (6,2 % versus 4,7%).

Source : Statistique Canada, « Investissements privés et publics au Canada (61-205 et 61-206) », 2003

La moitié des investissements au Québec proviennent de l'étranger, démontrant l'attractivité de la province sur la scène internationale



*4 464 établissements échantillonnés ont investi 12,5 milliards de dollars sur des investissements totaux de 38,6 milliards de dollars en 2002

**Principalement du Japon et de Hong Kong

Les États-Unis, l'Allemagne, la Grande-Bretagne et la France représentent à eux seuls 82 % des investisseurs étrangers au Québec. Ces pays sont donc les cibles prioritaires de prospection internationale.

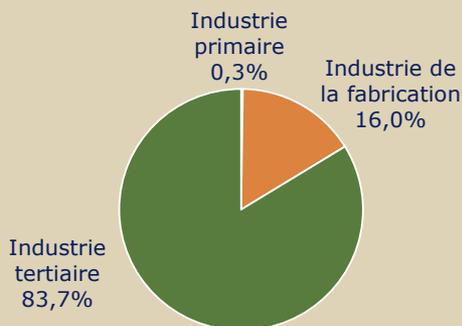
Source : Institut de la statistique du Québec, « Investissements sous contrôle étranger au Québec et au Canada », 2003

Cependant, la majorité de ces investissements étrangers ont concerné le secteur tertiaire

Investissements au Québec pour un échantillon représentatif des établissements du secteur privé 2002

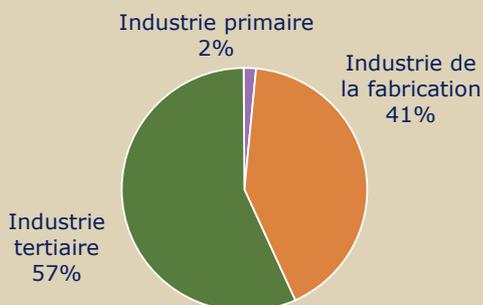
Investissements sous contrôle des États-Unis

Total des investissements
= 4 171 888 \$



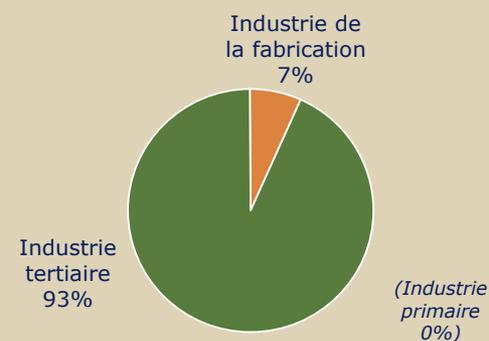
Investissements sous contrôle de pays européens

Total des investissements
= 1 100 848 \$



Investissements sous contrôle de pays asiatiques

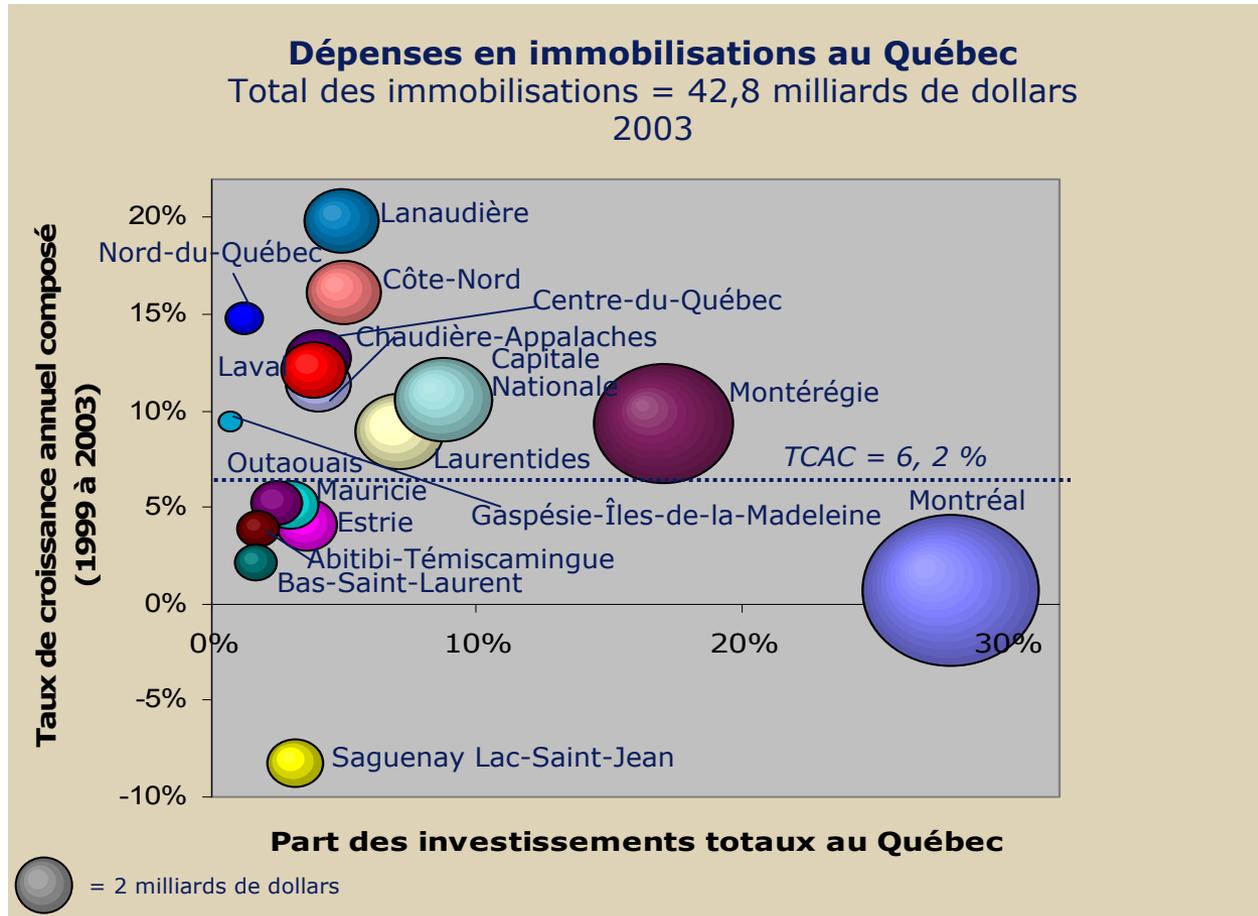
Total des investissements
= 780 253 \$



Ce sont surtout les projets sous contrôle de pays européens qui représentent des investissements importants dans l'industrie de la fabrication, ce que le contexte manufacturier européen explique en partie (coûts de production très élevés).

Source : Institut de la statistique du Québec, « Dépenses en immobilisations et en réparations de la région administrative du Saguenay-Lac-Saint-Jean par industrie du SCIAN, Québec », 2004

La région du Saguenay-Lac-Saint-Jean, quant à elle, est située en retrait de la moyenne du Québec sur le plan des investissements industriels



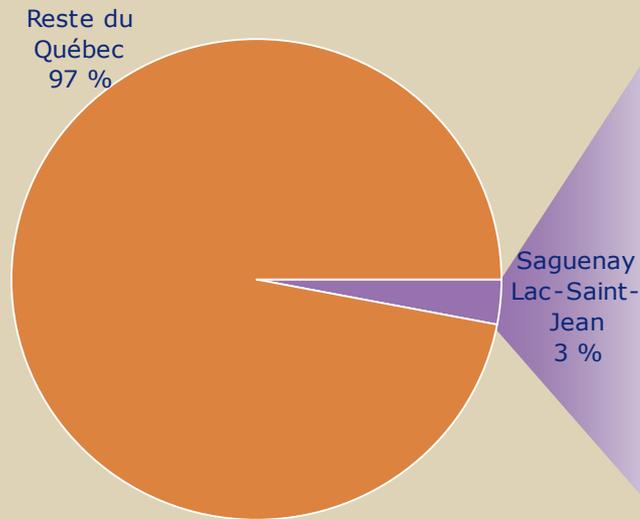
Bien que les dépenses en immobilisations au Saguenay-Lac-Saint-Jean restent proportionnelles au ratio de la population de la région versus la province, l'attractivité de la région ne semble pas avoir convaincu les investisseurs autant que les autres régions du Québec.

Source : Institut de la statistique du Québec, « Dépenses en immobilisations et en réparations des secteurs privé et public par région administrative, Québec », 2004

En 2003, seulement le quart des investissements ont concerné les secteurs des industries primaire et secondaire

Dépenses en immobilisations au Québec

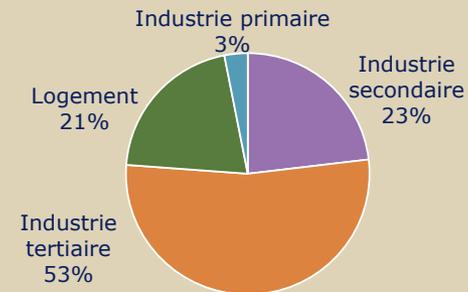
Total des immobilisations = 42,8 milliards de \$
2003



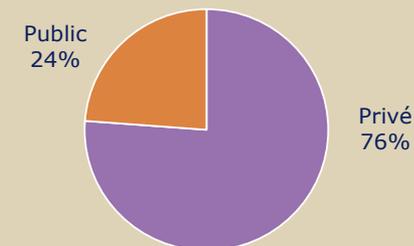
Dépenses en immobilisations au Saguenay-Lac-Saint-Jean

Total des immobilisations = 1,3 milliards de \$
2003

Type d'industrie



Secteur privé versus public



Le secteur tertiaire occupe presque plus de la moitié des investissements totaux au Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Source : Institut de la statistique du Québec, « Dépenses en immobilisations et en réparations de la région administrative du Saguenay-Lac-Saint-Jean par industrie du SCIAN, Québec », 2004

En effet, le développement de projets industriels de la part d'investisseurs étrangers est peu représentée

Nouvelles entreprises

NOMBRE : 6

EXEMPLES

- Hydralfor (produits métalliques – 50 emplois*)
- Les Industries Rémac (fabrication de produits métalliques – 40 emplois)
- Restaurant-pub O'Tooles (restauration – 40 emplois)
- Marché Métro (alimentation – 30 emplois)

1999

NOMBRE : 5

EXEMPLES

- Perséide Confection (manufacture de vêtements – 23 emplois)
- Croque-Lune (garderie – 20 emplois)
- Canadian Tire (commerce de détail – 110 emplois)

2000

NOMBRE : 11

EXEMPLES

- Lamco (transformation du bois – 50 emplois)
- La garderie le Tournesol du Fjord (garderie – 13 emplois)
- Mode Choc Jonquière (commerce de détail – 40 emplois)
- Wal-Mart (commerce de détail – 200 emplois)
- Winners (commerce de détail – 50 emplois)

2001

Entreprises en expansion ou avec nouvelles installations

NOMBRE : 9

EXEMPLES

- CFL Structure (transformation du bois – 125 emplois)
- Les Industries GRC (matériel électrique – 80 emplois)
- Triage T.R.I.M. (commerce de gros et recyclage – 13 emplois)

NOMBRE : 7

EXEMPLES

- Gémofor (Équipementier pour bois – 250 emplois)
- Industrie Tanguay (machinerie – 183 emplois)
- Services Nolitrex (transport – 80 emplois)

NOMBRE : 19

EXEMPLES

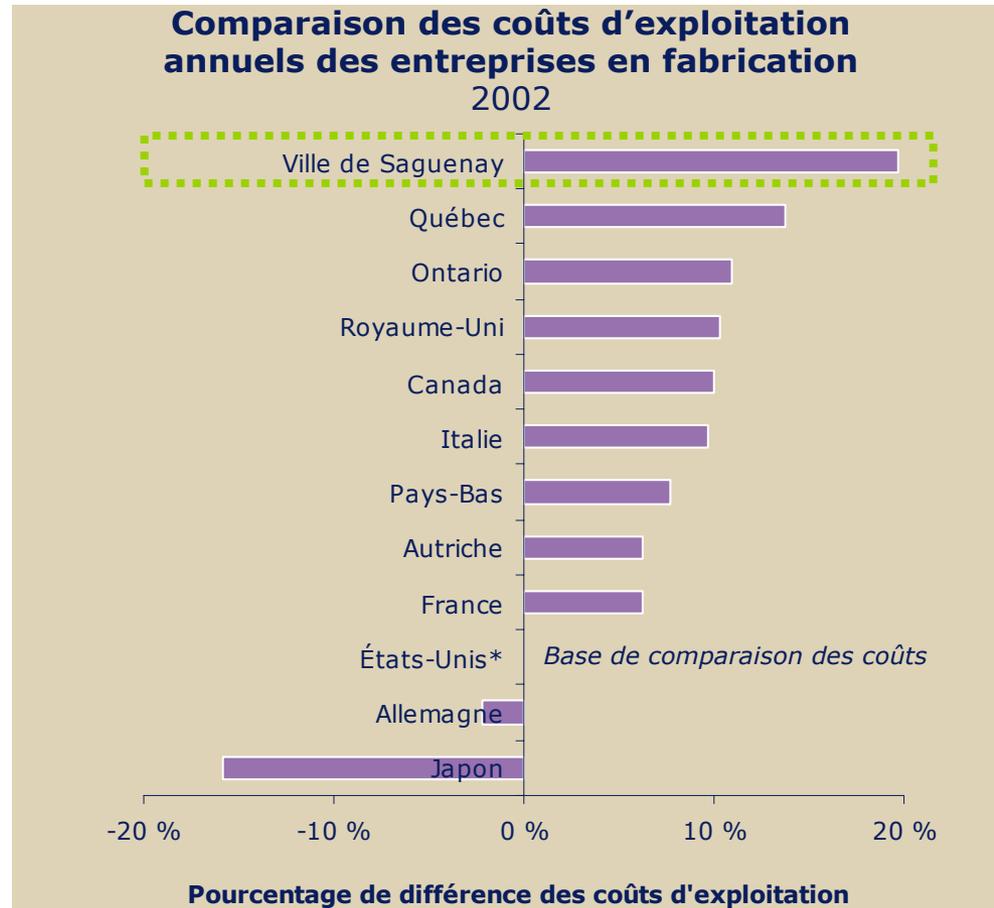
- Alcan (aluminium – 650 emplois à Alma)
- Les produits Alba (Produits non-métalliques – 120 emplois)
- Les Bleuets de Mistassini (transformation des aliments – 80 emplois)
- Maxi (commerce de détail – 63 emplois)
- Manoir Champlain (hébergement – 40 emplois)

On compte surtout des expansions d'entreprises industrielles existantes, plutôt que des nouveaux projets.

Source : TransformActions, « Données socio-économiques des MRC : Entreprises nouvelles ou en expansion »

*Emplois courants/prévus

Pourtant, le Saguenay jouit d'un avantage concurrentiel significatif en termes de coûts d'exploitation par rapport à la moyenne du Québec, du Canada et des autres pays industrialisés



*La nouvelle édition 2004 de l'étude ne mentionne que la ville d'Alma et non la ville Saguenay.

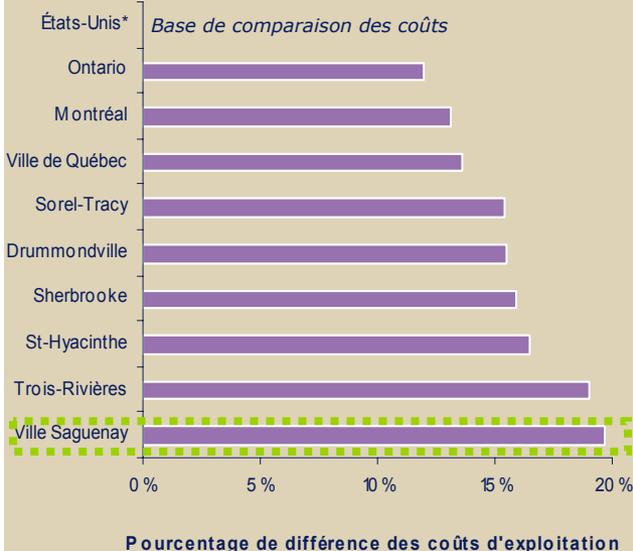
Ainsi, les coûts d'exploitation de la Ville de Saguenay sont en moyenne 20 % plus bas que les coûts des États-Unis pour les entreprises de fabrication.

Sources : KPMG, « Comparaison des coûts des entreprises en Amérique du Nord, en Europe et au Japon », 2002; www.competitivealternatives.com

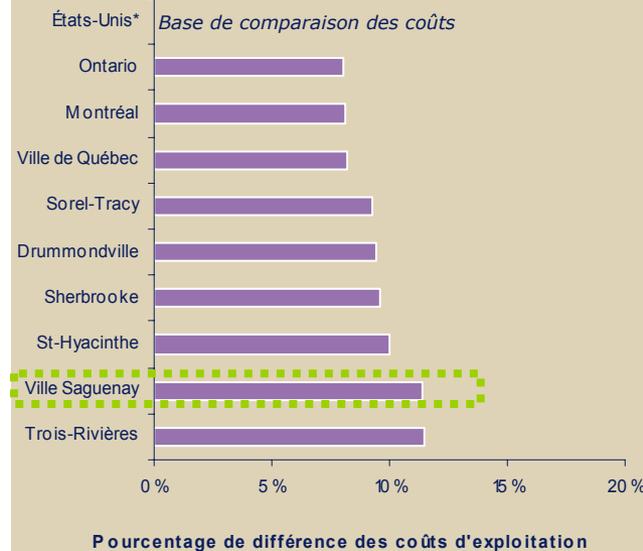
Les coûts d'exploitation au Saguenay sont plus bas que dans les autres villes québécoises dans les secteurs industriels du métal, de l'agroalimentaire et des produits chimiques

Comparaison des coûts d'exploitation annuels des entreprises en fabrication dans les secteurs suivants
2002

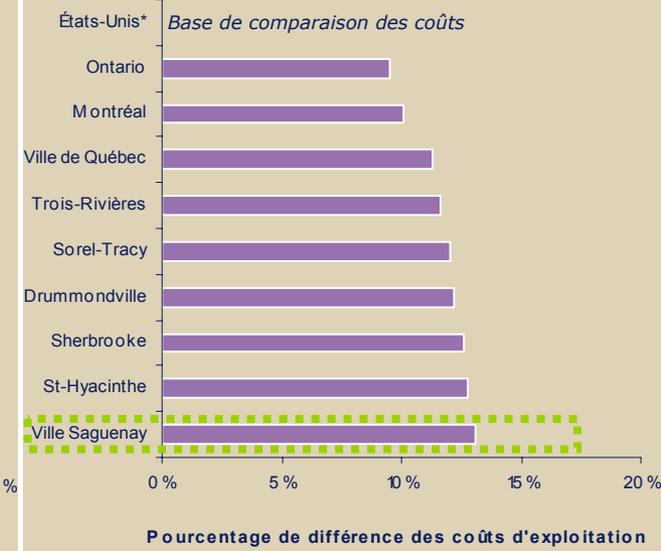
Secteur de composantes en métal



Secteur agroalimentaire



Secteur des produits chimiques



Ces trois secteurs industriels sont ainsi des axes de développement prioritaires pour la région.

Source : KPMG, « Comparaison des coûts des entreprises en Amérique du Nord, en Europe et au Japon », 2002

De plus, la présence de nombreux centres de recherche, d'universités et d'organismes de support constitue un élément clé en faveur du développement de la région

CENTRES DE RECHERCHE ET DE TRANSFERT TECHNOLOGIQUE	DOMAINE D'ACTIVITÉ
Centre québécois de recherche et de développement de l'aluminium (CQRDA)	Production et nouvelles utilisations de l'aluminium
Centre de recherche et de développement en agriculture (CRDA)	Recherche appliquée, diffusion, formation et aide technique
Centre de géomatique du Québec (CGQ)	Aide-conseil, recherche appliquée et formation en géomatique
Centre de production automatisée (CPA)	Formation, assistance technique et R-D en automatisation de la production
Centre des technologies de l'aluminium	Nouveaux procédés de fabrication et de nouveaux produits à valeur ajoutée
Ferme expérimentale de Normandin (Agriculture Canada)	Nouveaux types de gestion des cultures fourragères et céréalières
Principaux partenaires universitaires de l'industrie	Champs de recherche
Chaire sur la solidification et la métallurgie de l'aluminium	Compréhension fondamentale de l'aluminium; développement d'applications
Chaire sur l'ingénierie des procédés	Modélisation en transfert de chaleur dans les procédés industriels
Chaire GM sur la technologie avancée des métaux légers	Développement de métaux légers pour l'automobile
Consortium de recherche sur la forêt boréale	Aménagement durable de la forêt boréale
Chaire CRSNG/Hydro-Québec (CIGELE)	Givrage des équipements électriques
Centre d'études sur les ressources minérales	Exploration minérale et caractérisation hydrogéologique
Groupe de recherche en informatique	Solutions informatiques répondant aux besoins de l'industrie
Groupe de recherche et d'interventions régionales	Auto développement des collectivités régionales
RCE de gestion durable des forêts	Protocole de gestion de la forêt boréale canadienne
RCE en téléapprentissage	Méthodes d'acquisition de connaissances par téléapprentissage
Principaux organismes de promotion et de soutien à l'innovation	Domaine d'activité
Centre d'innovation et de développement expérimental de Chicoutimi (CIDEC)	Soutien à la R-D chez les PME
Centre de haute technologie de Jonquière (CHT)	Incubateur et services technologiques
Service régional de développement des exportations (SERDEX)	Soutien à l'exportation chez les PME
Réseau Trans-AL	Promotion du réseautage en transformation de l'aluminium
Groupe de concertation des intervenants en innovation	Concertation et réseautage technologique
Centre de veille sur les métaux légers	Veille commerciale et technologique
Plusieurs sources de capital de risque	Financement et support aux entreprises

Source : Conseil de la science et de la technologie, Rapport de conjoncture 2001

Table des matières

	<i>Page</i>
Environnement économique	1
 Positionnement concurrentiel du Parc industrialo-portuaire de Grande-Anse	11
Opportunités par secteur industriel	20
Processus de sélection de site	47
Processus de promotion de site	58
Conclusion et pistes d'orientation	69
Annexe A - Organigramme d'Investissement Québec	76
Annexe B - Références	78

Le parc industrialo-portuaire de Grande-Anse offre à un éventuel investisseur industriel, une grande disponibilité de terrain et un port en eau profonde

FACTEURS	AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC	DÉSAVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC
Site et localisation	<ul style="list-style-type: none"> • Proximité de certaines matières premières (aluminium, énergie et bois) • Zone industrielle sans contrainte environnementale particulière et éloignée des zones résidentielles (large zone tampon) • Proximité de la Ville de Saguenay 	<ul style="list-style-type: none"> • Éloignement des grands marchés de consommation de masse • Plus de 60 parcs ou zones industriels offerts en région à 25 millions de m² d'espace disponible
Communauté	<ul style="list-style-type: none"> • Bonne qualité de vie • Présence de grandes industries bien développées (Vallée de l'aluminium, Royaume du bois...) • Volonté politique pour le développement économique de la région • Bonne réputation comme région productrice 	<ul style="list-style-type: none"> • Marché régional de moins de 300 000 personnes • Éloignement des grands centres urbains • Vieillesse et décroissance de la population en région • Manque de cohésion entre les différents intervenants • Fermeture potentielle ou temporaire de quelques usines en région
Main-d'œuvre	<ul style="list-style-type: none"> • Main-d'œuvre qualifiée disponible • Présence de multiples centres de recherche • Présence de quatre cégeps et d'une université • Présence de programmes de formation axés sur la structure industrielle régionale, ainsi que sur mesure des besoins industriels 	<ul style="list-style-type: none"> • Manque d'expertise technique pour certaines industries • Manque d'accompagnement technologique pour certaines industries • Taux de syndicalisation plus élevé que la moyenne du Canada et du Québec
Infrastructures	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilité de terrains et d'aires d'entreposage • Installations portuaires efficaces et optimisées • Sources d'énergie importantes dans la région 	<ul style="list-style-type: none"> • Milieu accidenté avec dénivellation importante • Manque d'infrastructure et de travaux de terrassement • Parc non aménagé ce qui rend plus difficile la vente à des clients potentiels (l'offre est moins prestigieuse comparée à d'autres sites) • Port non optimisé pour conteneurs

Sources : Roche, « Site industrialo-portuaire du Saguenay : Étude d'opportunité », 2002; Entrevue avec Bruno Minier, directeur général, Centre de haute technologie, 2004; Entrevue avec Pierre Paquin, directeur général, Port Saguenay, 2004

Cependant, le parc est éloigné des grands marchés de consommation et ne peut pas être desservi directement par accès ferroviaire

FACTEURS	AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC	DÉSAVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC
Transport et logistique	<ul style="list-style-type: none">• Port en eau profonde (13,8 m) ouvert à l'année et permettant l'accessibilité aux navires de plus de 100 000 tonnes• Accessibilité routière• Proximité de l'aéroport de Bagotville	<ul style="list-style-type: none">• Impossibilité de desservir directement le quai par accès ferroviaire
Coûts d'exploitation	<ul style="list-style-type: none">• Coûts d'exploitation avantageux comparés à plusieurs villes des pays industrialisés• Coûts d'électricité avantageux	<ul style="list-style-type: none">• Coûts d'exploitation plus élevés que certains pays en voie de développement• Des travaux de terrassement nécessiteront des investissements importants pour la réalisation du parc
Incentifs et autres	<ul style="list-style-type: none">• Aide financière offert par les CLD et les gouvernements québécois et canadien• Congés fiscaux et subventions pour projets d'investissement des PME et des grandes entreprises• Crédits d'impôt et congés fiscaux pour la R-D• Soutiens financiers spécifiques à certains secteurs industriels (aluminium, bois, bioalimentaire)• Capital de risque disponible en provenance des réseaux habituels• Guichet unique dans la région pour l'accueil d'industriels et la vente des terrains industriels par Promotion Saguenay	<ul style="list-style-type: none">• Plusieurs incitatifs financiers également offerts dans les autres régions du Québec• Capital de risque limité pour les grands projets• Accès difficile au capital patient et au capital de risque• Manque d'incitatifs financiers à court terme pour libérer le capital des entreprises• Absence d'anges financiers

Sources : Roche, « Site industrialo-portuaire du Saguenay : Étude d'opportunité », 2002; Entrevue avec Bruno Minier, directeur général, Centre de haute technologie, 2004; Entrevue avec Pierre Paquin, directeur général, Port Saguenay, 2004

Dans l'environnement concurrentiel des parcs industrialo-portuaire, le plus sérieux rival est le parc de Bécancour à cause de la présence d'un organisme de promotion dédié et de sa proximité avec Montréal

BÉCANCOUR

Société du parc industriel et portuaire de Bécancour

VOCATION INDUSTRIELLE

Parc :

- Secteur de l'électrométallurgie
- Secteur de l'électrochimie

Port :

- Alumine
- Vrac solide et liquide

ENTREPRISES PRÉSENTES

Trentaine d'entreprises :

- Alcoa
- Aluminerie de Bécancour
- ATOFINA
- Biraghi Canada
- BMI 2000 (Bécancour métal)
- Canadoil Forge
- Hydrexel
- HydrogenAL
- Multi-pièces Blanchette
- Norsk Hydro Canada
- Petresa
- Recyclage d'Aluminium Québec
- Québec
- RHI Canada
- Silicium Bécancour
- Société PCI Chimie Canada
- TransCanada Énergie (site futur)
- Plusieurs autres entreprises de service

AVANTAGES CONCURRENTIELS

- Proximité de Montréal et des zones urbaines
- Intermodalité complète
- Manutention de conteneurs
- Accès direct au réseau ferroviaire
- Réseau routier développé
- 3 sources hydroélectriques
- Gaz naturel
- Réservoir d'eau potable additionnel
- Espace de bureaux disponible dans zone portuaire
- Location de terrain à court et long termes disponible
- Zone industrielle bien développée et réputation de fiabilité et d'efficacité
- Plusieurs services offerts par la Société reliés à l'aménagement, l'entretien, l'implantation de nouvelles entreprises, les normes et règlements, l'information technique et l'information aux programmes d'aide
- Organisme de promotion et de vente dédié qui fait parfois de la prospection à l'étranger
- Site Internet et outils de marketing très complet
- Dépenses promotionnelles de 134 494 \$ en 2003
- Mandataire du gouvernement du Québec et MDER responsable de l'application de sa loi constitutive

DÉSAVANTAGES CONCURRENTIELS

- Profondeur d'eau restreinte (10,7 m mais voie navigable limitée à 9,8 m)
- Proximité des zones urbaines constitue une contrainte environnementale pour certains projets industriels

OFFRE DE TERRAIN

- 2 000 hectares disponibles sur un total de 7 000 hectares
- Prix de vente des terrains : 1,60 à 2,50 \$/m²

INCITATIFS FINANCIERS OFFERTS LOCALEMENT

Ville de Bécancour :

- Crédit de taxe foncière offert aux propriétaires d'immeubles afin de composer la taxe résultant de l'augmentation de valeur imposable d'un bâtiment industriel suite à une construction, rénovation ou agrandissement (100 % 1^{ère} et 2^e années, 50 % 3^e et 4^e années).

CLD et MRC de Bécancour :

- Aide financière aux PME de 25 000 à 50 000 \$: Fonds local d'investissement, Fonds d'économie sociale, Fonds de promotion industrielle, Fonds jeunes promoteurs et Société locale d'investissement dans le développement de l'emploi (SOLIDE)

Sources : Entrevue avec Danielle Hébert, directrice des finances, Société du parc industriel et portuaire de Bécancour, 2004; www.spipb.com

Le port de Sept-Îles est bien positionné pour recevoir du cargo pour le nord-est de l'Amérique, en plus d'exporter le minerai de fer pour le Québec

PORT DE SEPT-ÎLES ET SECTEUR POINTE-NOIRE

Administration portuaire de Sept-Îles et Corporation de promotion industrielle et commerciale de Sept-Îles (COPIC)

VOCATION INDUSTRIELLE

Parc :

- Industrie minière du Québec et du Labrador

Port :

- Minerai de fer (90 %) • Vrac solide et liquide
- Aluminium

ENTREPRISES PRÉSENTES

Entreprises au parc :

- Mines Wabush
- Aluminerie Alouette

Utilisateurs du port :

- Compagnie Minière I.O.C. (port privé)
- Esso Canada
- Shell Canada

- Relais Nordik
- Lafarge Canada
- Simec Ltée
- Porlier Express

- Bouchard & Blanchette Marine
- Transport Igloolik
- Québec Quartier Mining
- Tessier Ltée

AVANTAGES CONCURRENTIELS

- Centre de commerce international pour marchandises en vrac le plus important de l'Est du Canada
- Profondeur d'eau importante (6,5 à 18 m)
- Intermodalité complète
- Manutention de conteneurs
- Ouverture sur le Golfe du Saint-Laurent
- Aéroport de Sept-Îles à 12km
- Organisme de promotion et de vente active qui fait parfois de la prospection à l'étranger

DÉSAVANTAGES CONCURRENTIELS

- Éloignement des marchés de masse
- Pas de raccordement aux réseaux ferroviaires (manque 1,5 km mais en prévision)
- Site web de base mais bon résumé des sites industriels en région et version anglaise présentement sous construction
- Gaz naturel non disponible
- Taux de syndicalisation élevé en région

OFFRE DE TERRAIN

- 3 155 hectares disponibles (7 795,7 acres)
- Prix non disponible (négociable)

INCITATIFS FINANCIERS OFFERTS LOCALEMENT

CLD et MRC des Sept-Rivières :

- Aide financière aux PME de 25 000 à 50 000 \$: Fonds local d'investissement, Fonds d'économie sociale, Fonds de promotion industrielle, Fonds jeunes promoteurs et Société locale d'investissement dans le développement de l'emploi (SOLIDE)

Le parc de Grande-Anse concurrence directement le port de Sept-Îles pour l'acheminement de marchandises vers l'Amérique du Nord en tentant de capter une portion des ces flux de marchandises

Sources : Entrevue avec Gilles de Champlain, Corporation de promotion industrielle et commerciale de Sept-Îles, 2004; www.ville.sept-iles.qc.ca; www.portsi.com

Le parc de Cacouna est positionné de manière similaire à celui de Grande-Anse et possède également un port en eau profonde, quoique restreinte

INSTALLATION PORTUAIRE DE GROS-CACOUNA ET PARC INDUSTRIEL DE SAINT-GEORGES-DE-CACOUNA

Terminaux Portuaires du Québec et
Municipalité de Saint-Georges-de-Cacouna

VOCATION INDUSTRIELLE

Parc :

- Transformation du bois
- Fabrication de béton préparé
- Ateliers d'usinage
- Construction

Port :

- Bois d'œuvre
- Pâte et papier
- Marchandises générales (lait en poudre, tourbe, sel)

ENTREPRISES PRÉSENTES

Entreprises au parc :

- Deniso Lebel (bois d'œuvre et traité)
- Les Bétonnières du Golf (fabrication de béton)
- Ferblanterie de l'Est (transformation de tôles)

- Claude Pelletier et Frères
- Toitures Estbec
- R. Boucher Sport (véhicules récréatifs)

Entreprises au port :

- Hangar privé de Terminaux portuaires du Québec
- Silos d'entreposage de Ciment Québec

AVANTAGES CONCURRENTIELS

- Plusieurs services disponibles (eau potable, carburant...)
- Manutention de conteneurs
- Location d'espace de bureau disponible
- Grande capacité d'entreposage intérieure et extérieure
- Accessibilité à l'année
- Accès routier
- Superficie de terrain parmi les plus grands du Québec

DÉSAVANTAGES CONCURRENTIELS

- Profondeur d'eau restreinte (10,2 m)
- Pas de raccordement au réseau ferroviaire (situé à moins de 10 km du port et 4 km du parc industriel)
- Tonnage faible
- Aucun site Internet pour le port ou le parc
- Promotion du site se fait par la CLD mais limitée (un montage du parc a été envoyé à des entreprises à l'étranger mais il n'y aucune prospection directe à l'étranger)

OFFRE DE TERRAIN

- 1,4 million de m² disponible sur total de 1,9 million de m²
- Prix de vente des terrains : 2,69 \$/m²

INCITATIFS FINANCIERS OFFERTS LOCALEMENT

CLD et MRC de Rivière-du-Loup :

- Prêt à taux fixe sous forme de capital-actions pour un maximum de 125 000 \$ (Fond d'investissement de la SADC).
- Aide financière aux PME de 25 000 à 50 000 \$: Fonds local d'investissement, Fonds d'économie sociale, Fonds jeunes promoteurs et Société locale d'investissement dans le développement de l'emploi (SOLIDE)

Sources : Entrevue avec Thérèse Dubé, secrétaire-trésorière, Municipalité de Saint-Georges-de-Cacouna, 2004; www.riviereduloup.ca

L'offre de terrains industriels desservis est pour l'instant faible en région, mais le Parc de Grande-Anse offre un important potentiel de développement et d'expansion

PARC INDUSTRIEL	PROPRIÉTÉ ACTUELLE	TERRAIN DESSERVI	TERRAIN À DÉVELOPPER	POTENTIEL D'EXPANSION (à acquérir)
Parc de Grande-Anse	5 810 000 p.c.	0 p.c.	5 810 000 p.c.	27 340 000 p.c.
Parc technologique de Jonquière	4 300 000 p.c.	1 500 000 p.c.	2 800 000 p.c.	6 000 000 p.c.
Parc industriel Arvida	670 000 p.c.	0 p.c.	670 000 p.c.	2 060 000 p.c.
Parc du Haut-Saguenay	10 850 000 p.c.	470 000 p.c.	10 380 000 p.c.	0 p.c.
Parc Port-Alfred	320 000 p.c.	320 000 p.c.	0 p.c.	0 p.c.
Transfoparc	1 075 000 p.c.	645 000 p.c.	430 000 p.c.	22 500 000 p.c.
Laterrière	870 000 p.c.	120 000 p.c.	750 000 p.c.	0 p.c.
Shipshaw	4 170 000 p.c.	0 p.c.	770 000 p.c.	0 p.c.

Parc de Grande-Anse	5 810 000 p.c.	0 p.c.	5 810 000 p.c.	27 340 000 p.c.
Autres parcs	22 265 000 p.c.	3 005 000 p.c.	19 206 000 p.c.	33 090 000 p.c.
Total pour la ville de Saguenay	28 075 000 p.c.	3 005 000 p.c.	25 070 000 p.c.	60 430 000 p.c.

Source : Ville de Saguenay, « Les parcs industriels dans la ville de Saguenay », 2004

En conclusion, les avantages concurrentiels intrinsèques du parc à promouvoir sont les suivants :

- Port de mer en eau profonde (13,8 m) ouvert à l'année avec des infrastructures portuaires optimisées
- Zone industrielle sans contrainte environnementale particulière et éloignée des zones résidentielles (large zone tampon)
- Terrains et aires d'entreposage disponibles pour les moyens et grands gabarits
- Présence de grandes industries bien développées en région, incluant des chefs de file mondiaux et des centres de R-D de ces industries
- Coûts d'exploitation avantageux, particulièrement pour les industries manufacturières de métallurgie, de l'agroalimentaire et de la chimie
- Main-d'œuvre disponible et programmes de formation offerts localement (université et cégeps)
- Présence d'une multitude de centres de recherche et d'organismes de support
- Sources énergétiques importantes et à bon marché
- Plusieurs incitatifs financiers offerts par les gouvernements fédéral, provincial et régional (en plus d'incitatifs offerts spécifiquement pour la Vallée de l'aluminium et les régions ressources du Québec)

La présence de Promotion Saguenay a l'avantage de créer un guichet unique de promotion pouvant ainsi mettre en évidence ces avantages intrinsèques du parc, en plus de promouvoir la région et les autres parcs industriels du Saguenay. Cependant, la promotion du Parc de Grande-Anse ne pourra se faire en vase-clos, c'est-à-dire en isolant les autres parcs industriels disponibles en région. Il apparaît alors important d'identifier la vocation industrielle de chaque parc composant l'offre globale de la région mise en avant par Promotion Saguenay.

En revanche, le parc présente certains désavantages importants compliquant son développement :

- Éloignement des grands marchés de consommation de masse et des grands centres urbains
- Contraintes physiques (dénivellation) et travaux de terrassement requis
- Investissement préliminaires importants: infrastructure à développer et Parc non aménagé rendant plus difficile la vente à des clients potentiels (l'offre est moins prestigieuse comparée à d'autres sites)
- Contraintes de transport: port non optimisé pour conteneurs, impossibilité de desservir directement le port par accès ferroviaire
- Financement: accès difficile au capital patient et au capital de risque, manque d'incitatifs financiers à court terme pour libérer le capital des entreprises, absence d'anges financiers

Dans ce contexte, il apparaît judicieux de considérer le parc de Grande-Anse comme site potentiel surtout pour des projets nécessitant l'accès maritime ou pour des projets dont l'impact environnemental nécessite d'être éloigné des populations, sans pour autant oublier les autres sites industriels de la région, qui pourraient s'avérer appropriés à d'autres types de projets ou d'industries.

Table des matières

	<i>Page</i>
Environnement économique	1
Positionnement concurrentiel du Parc industrialo-portuaire de Grande-Anse	11
 Opportunités par secteur industriel	20
Processus de sélection de site	47
Processus de promotion de site	58
Conclusion et pistes d'orientation	69
Annexe A - Organigramme d'Investissement Québec	76
Annexe B - Références	78

La vocation industrielle du parc est davantage orientée vers les secteurs de la transformation de l'aluminium, du bois thermiquement modifié, des composantes préfabriquées...

INDUSTRIES	SECTEURS D'OPPORTUNITÉS	POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION	+	PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC	=	POTENTIEL TOTAL DU SECTEUR POUR LE PARC
Aluminium	Aluminium primaire					
	Transformation de l'aluminium					
	Recyclage de l'aluminium					
	Équipementiers					
Bois et produits forestiers	Première transformation du bois					
	Seconde transformation du bois					
	Pâtes et papiers					
	Bois thermiquement modifié					
	Transformation des sous-produits					
	Maisons et composantes préfabriqués					
	Équipementiers					

Légende : Très fort Fort Moyen Faible Très faible

...des agrégats, du traitement et de la valorisation des rebuts industriels, ainsi que vers le stockage de produits pour consommation locale

INDUSTRIES	SECTEURS D'OPPORTUNITÉS	POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION	+	PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC	=	POTENTIEL TOTAL DU SECTEUR
Acier	Acier primaire et transformation					
Mines et minéraux	Agrégats					
	Granite					
	Silice fondue					
Autres produits industriels	Fabrication de produits chimiques industriels					
Secteur environnemental	Traitement et valorisation des rebuts industriels					
	Traitement et valorisation des déchets dangereux					
Agroalimentaire	Produits laitiers					
	Bleuets					
Autres	Stockage intermédiaire de produits en vrac pour consommation régionale					

Légende : Très fort Fort Moyen Faible Très faible

Bien qu'il y ait de nombreuses activités dans le secteur de l'aluminium primaire en région, les opportunités de développement futur sont limitées

ALUMINIUM : Aluminium primaire

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION

AVANTAGES

- Centre d'excellence en région – présence d'Alcan, réseau de sous-traitance, centres de recherche (CQRDA et Centre des technologies de l'aluminium), centres de formation et de chaires industrielles (Chaire sur la solidification et la métallurgie de l'aluminium), et bassin de main-d'œuvre
- Arrimage très fort avec la politique nationale (ACCORD)
- Programmes d'aide au financement pour le secteur
- Croissance du marché modeste

DÉSAVANTAGES

- Fermeture récente d'une usine en région
- Nouveaux projets surtout localisés dans les pays à bas coûts de production
- Industrie consolidée et contrôlée par de très grands joueurs

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC

AVANTAGES

- Infrastructures portuaires nécessaires pour la réception des matières premières (bauxite et alumine)
- Port situé en zonage industriel sans contrainte environnementale particulière

DÉSAVANTAGES

- Port Saguenay déjà l'opérateur du Quai Powell, site dédié et propriété d'Alcan
- Aluminium primaire principalement expédié par train ou camion

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

Les investissements des producteurs primaires de l'aluminium se tournent davantage vers les pays à très bas coûts d'exploitation, comme la Chine.

Sources : Roche, « Site industrielo-portuaire du Saguenay : Etude d'opportunité », 2002; www.transformactions.net; S&P « Industry Surveys: Metals Industrial », 2003; Yvon D'Anjou, vice-président, Alcan Métal primaire, 2004

Il existe un potentiel important pour la transformation de l'aluminium grâce à la disponibilité de la matière première, la présence d'Alcan et de la SVA en région

ALUMINIUM : Transformation de l'aluminium

Potentiel du secteur :



POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Disponibilité et proximité de la matière première
- Présence d'une trentaine de PME en région
- Opportunités de marché existantes pour plusieurs applications de niche
- Support d'Alcan et expertise de Pechiney
- Présence de centres de recherche (CQRDA et Centre des technologies de l'aluminium) et de chaire industrielle (Chaire GM sur la technologie avancée des métaux légers) et d'organismes de promotion et de support (Réseau Trans-AL et Centre de veille sur les métaux légers)
- Arrimage très fort avec la politique provinciale (ACCORD)
- Programmes d'aide au financement pour le secteur sous le programme de la Vallée de l'aluminium
- Démarchage actif de la Société de la Vallée de l'Aluminium (SVA)
- Potentiel de retombées économiques importantes (nombre d'emplois, dépenses en immobilisations, volumes d'expéditions...)

DÉSAVANTAGES

- Secteur moins développé que le secteur de l'aluminium primaire
- Manque d'expertise technique et en commercialisation
- Nombreux projets dans les pays à bas coûts de production ou localisation près des clients (i.e. des grands marchés de consommation)
- Coûts avantageux d'électricité moins importants que pour l'aluminium primaire

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

- Forte exportation des produits à l'étranger

DÉSAVANTAGES

- Transport des produits finis principalement par camion ou train (ex. : Midwest américain pour secteur automobile)
- Infrastructures conteneurs requises
- Opportunités d'exportation outre-mer limitées aux applications niches, à des faibles volumes, parfois occasionnels
- Existence d'un site concurrent à Alma déjà ciblé pour des projets futurs de transformation

Légende : ● Très fort ◐ Fort ◑ Moyen ◒ Faible ○ Très faible

De plus, ce secteur industriel est fortement appuyé par la politique provinciale, ainsi que dans le cadre du projet ACCORD.

Sources : Roche, « Site industrialo-portuaire du Saguenay : Etude d'opportunité », 2002; www.transformactions.net; Entrevue avec Steve Gauthier et Sandra-Marie Hrycko, Société de la vallée de l'aluminium, 2004; Entrevue avec Robert Lavoie, conseiller, DÉC, 2004; Yvon D'Anjou, vice-président, Alcan Métal primaire, 2004

Il existe certaines opportunités pour l'implantation d'équipementiers de l'industrie de l'aluminium, toutefois limitées par une faible utilisation potentielle du port

ALUMINIUM : Recyclage de l'aluminium

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Intégration de l'aluminium primaire dans la chaîne de recyclage de l'aluminium
- Synergie avec le centre d'excellence en aluminium

DÉSAVANTAGES

- Localisation surtout à proximité des grands marchés de consommation d'où provient l'aluminium recyclé et/ou près des activités de transformation; rentabilité difficile

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

- Possibilité d'utilisation du port pour importer l'aluminium recyclé

DÉSAVANTAGES

- Potentiel d'importation outre-mer limité car pas financièrement justifiable

ALUMINIUM : Équipementiers

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Producteurs se concentrent davantage sur l'exploitation primaire, créant des opportunités pour les équipementiers
- Présence d'une masse critique d'équipementiers dans la région et d'un réseau de sous-traitance (plus de 500 entreprises impliquées)
- Croissance modeste
- Opportunité d'exportation en regroupant les joueurs locaux

DÉSAVANTAGES

- Exclusion des équipementiers des crédits d'impôt pour le secteur de l'aluminium
- Distance influant peu le coût des équipements
- Potentiel de retombées économiques limité (principalement des PME avec petits volumes)

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

- Besoins de transport maritime occasionnels
- Transport routier plus contraignant pour les équipements lourds

DÉSAVANTAGES

- Besoins en infrastructure portuaire limités
- Équipements habituellement livrés par camion

Légende : ● Très fort ◐ Fort ◑ Moyen ◒ Faible ○ Très faible

Les opportunités en recyclage de l'aluminium sont limitées car les usines sont habituellement situées près des grands centres urbains. À l'inverse, tout projet d'équipementier offre un potentiel intéressant grâce à la masse critique d'entreprises en aluminium dans la région.

Sources : Roche, « Site industrielo-portuaire du Saguenay : Etude d'opportunité », 2002; www.transformactions.net; Entrevue avec Steve Gauthier et Sandra-Marie Hrycko, Société de la vallée de l'aluminium, 2004; Entrevue avec Robert Lavoie, conseiller, DÉC, 2004

À cause des difficultés économiques rencontrées par l'industrie de l'acier, les opportunités y sont minimales

ACIER : Acier primaire et transformation

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION

AVANTAGES

- Opportunités de création de mini-acières pour la production d'aciers micro-alliés

DÉSAVANTAGES

- Baisse globale de la demande entraînée par la substitution de nouveaux alliages
- Marché en consolidation et importante surcapacité mondiale
- Plusieurs problèmes de rentabilité importants (Stelco, Ivaco et Slater Steel au Canada)
- Projets d'envergure à court et à moyen termes peu probables
- Localisation surtout à proximité de la matière première ou des grands marchés de consommation (Montréal et Toronto)

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC

AVANTAGES

-

DÉSAVANTAGES

- Besoins en infrastructures portuaires limités

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

Ce secteur industriel est affecté par une baisse de la demande mondiale, une surcapacité importante et des problèmes de rentabilité. Seuls des projets pour des mini-acières seraient envisageables, pour lesquels le Parc de Grande-Anse ne présente pas d'avantages spécifiques.

Sources : Roche, « Site industrialo-portuaire du Saguenay : Etude d'opportunité », 2002; S&P « Industry Surveys: Metals Industrial », 2003

Bien que la région soit historiquement forte dans le secteur du bois, les opportunités en première transformation sont limitées à cause des enjeux d'approvisionnement local

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS : Première transformation du bois (scieries, placages et panneaux)

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION

AVANTAGES

- Proximité de la matière première
- Présence de chefs de file mondiaux, d'une centaine de scieries et d'un réseau de sous-traitance
- Bassin de main-d'œuvre qualifiée et présence de formation spécialisée
- Programmes d'aide au financement en place pour le secteur

DÉSAVANTAGES

- Contrainte de disponibilité de matière première
- Contrats d'approvisionnement forestier en diminution
- Incertitude sur le marché et industrie cyclique
- Compétition intense et industrie en consolidation, contrôlée par de grands joueurs
- Fermeture temporaire d'une usine en région
- Conflits avec les États-Unis causant une taxe d'importation qui limite fortement les exportations
- Un grand volume des fibres transformées provient d'autres régions

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC

AVANTAGES

- Besoins en infrastructure portuaire importants pour l'expédition de produits

DÉSAVANTAGES

-

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

Bien que les besoins en infrastructure portuaire soient importants pour le secteur de la première transformation du bois, les opportunités sont limitées à cause des fermetures d'usines et de la réduction des contrats d'approvisionnement forestiers pour la région.

Sources : Roche, « Site industrielo-portuaire du Saguenay : Etude d'opportunité », 2002; Entrevue avec Luc Niquet, conseiller, DÉC, 2004; Entrevue avec Donald Hudon, directeur général, DÉC, 2004; www.transformations.net

Le secteur des pâtes et papiers vit également une conjoncture difficile, offrant ainsi peu d'opportunités dans la région

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS : Pâtes et papiers

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Présence de chefs de file mondiaux
- Proximité de la matière première
- Plusieurs petits projets présentement à l'étude par Abitibi-Consolidated
- Opportunité de marché existantes pour du papier à valeur ajoutée (papier d'écriture, d'impression et d'emballage)

DÉSAVANTAGES

- Contrainte de disponibilité de matière première
- Conjoncture difficile (compétition intense, fermeture d'usines et exportations en baisse)
- Tendance des usines à agrandir les sites existants

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

- Opportunités de manutention de certains intrants des usines papetières au Port de Grande-Anse

DÉSAVANTAGES

- Faiblesse des volumes importés par voie maritime
- Utilisation des réseaux ferroviaires en croissance pour la consolidation des réseaux de transport terrestre
- Manutention de certains produits nécessite des entrepôts et des infrastructures de déchargement spécifiques
- Concurrence du Port de Trois-Rivières forte pour la manutention de certains intrants

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

Cependant, il existe quelques opportunités au Port de Grand-Anse de manutention de certains intrants des industries papetières, tels que la glaise qui est présentement importé au Port de Trois-Rivières.

Sources : Roche, « Site industrialo-portuaire du Saguenay : Etude d'opportunité », 2002; Entrevue avec Michel Boudrault, surintendant de l'approvisionnement, Abitibi-Consolidated, 2004; SGF Rexfor et Hydro-Québec, « Développement de l'industrie des pâtes et papiers », juillet 2001

Les opportunités pour la seconde transformation du bois et la transformation des sous-produits sont limitées

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS : Seconde transformation du bois (bois d'ingénierie, produits d'apparence...)

Potentiel
du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION

AVANTAGES

- Présence de 170 usines de 2^e transformation en région
- Forte croissance de certains secteurs durant les dernières années et prévisions de croissance du marché favorable (ex. : LVL)

DÉSAVANTAGES

- Contrainte de disponibilité de la matière première
- Exportation en Europe complexe due aux dimensions (système métrique) et à la classification (basé sur l'apparence au lieu de la structure/solidité) différentes
- Production en croissance dans certains pays concurrents limitant les exportations (ex. : Europe et Amérique latine)

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC

AVANTAGES

- Potentiel d'exportation (Europe)

DÉSAVANTAGES

- Besoins en infrastructure portuaire limités
- Produits principalement transportés par camion ou train pour les ventes au Canada et aux États-Unis
- Transport maritime par conteneurs requis

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS : Transformation des sous-produits (copeaux, des sciures, des planures et écorces)

Potentiel
du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION

AVANTAGES

- Opportunités de transformer des copeaux hors-normes (brins de scie et morceaux de bois) actuellement brûlés comme combustible
- Opportunités à moyen terme de transformer les écorces en panneaux mixtes

DÉSAVANTAGES

- Contrainte de disponibilité de la matière première
- Sous-produits déjà largement utilisés

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC

AVANTAGES

- Besoins en infrastructure portuaire importants

DÉSAVANTAGES

-

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

De plus, les contraintes de disponibilité de la matière première et d'exportation résultent en peu de potentiel pour des projets d'envergure au Port de Grande-Anse.

Sources : Roche, « Site industrialo-portuaire du Saguenay : Étude d'opportunité », 2002; Entrevue avec Luc Niquet, conseiller, DÉC, 2004; www.transformactions.net

Le secteur du bois thermiquement modifié présente quant à lui des opportunités intéressantes pour la région à moyen terme

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS : Bois thermiquement modifié

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Potentiel de marché important pour remplacer le bois traité au ACC (arséniate de cuivre chromaté) dans certaines applications, maintenant interdit par la réglementation canadienne et américaine
- Opportunités à moyen terme pour quelques projets de bois de construction extérieur et d'autres nouveaux produits (ex. : moulures)
- Présence d'une usine en région avec expertise pour le bois Perdure (une des cinq technologies disponibles)

DÉSAVANTAGES

- Manque de connaissance du produit par le public
- Certaines propriétés mécaniques du bois sont amoindries
- Controverse sur l'utilisation à long terme du bois thermiquement modifié

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

-

DÉSAVANTAGES

- Besoins en infrastructure portuaire limités
- Transport maritime par conteneurs requis

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

Cependant, la pertinence pour un tel projet d'être localisé au Port de Grande-Anse est limitée.

Sources : Roche, « Site industrialo-portuaire du Saguenay : Etude d'opportunité », 2002; Entrevue avec Luc Niquet, conseiller, DÉC, 2004; Ressources Naturelles Canada, Forintek Canada, « Profil technologique : Le bois thermiquement modifié », 2003

Les composantes préfabriquées offrent beaucoup plus de potentiel d'exportation que les maisons préfabriquées dont l'installation se fait généralement à l'intérieur d'un rayon géographique restreint

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS : Maisons et composantes préfabriquées

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Marché en croissance
- Opportunités d'exportation vers le Nord-Est des États-Unis grâce à la proximité et la similitude avec le marché canadien
- Présence de PME et d'un réseau de sous-traitance en région
- Opportunités importantes pour des maisons préoccupées et usinées, et des composantes préfabriquées
- Murs et partitions offrent un fort potentiel (croît à 8 % aux États-Unis)

DÉSAVANTAGES

- Marché cyclique, tributaire du secteur résidentiel pouvant ralentir à l'avenir
- Diminution des marges depuis quelques années
- Marché géographiquement diversifié, très compétitif et fragmenté
- Localisation surtout à proximité des grands marchés de consommation (limité à un rayon de 200 km à 500 km maximum)
- Exportations limitées
- Peu de fabricants de maisons à panneaux et maisons modulaires au Québec

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

- Potentiel d'exportation aux États-Unis et en Chine

DÉSAVANTAGES

- Besoins en infrastructure portuaire limités car produits transportés principalement par camion ou train
- Transport maritime par conteneurs requis

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

Les besoins d'infrastructure portuaire sont limités et nécessite des infrastructures conteneurs; cependant, il existe des opportunités pour des projets d'exportation de produits finis aux États-Unis.

Sources : Roche, « Site industriel-portuaire du Saguenay : Etude d'opportunité », 2002; Entrevue avec Luc Niquet, conseiller, DEC, 2004; Entrevue avec Donald Hudon, directeur général, DEC, 2004; S&P, « Industry Surveys: Homebuilding », 2003; DEC, GRAMI, « Secteur des maisons usinées », 2001; Freedonia, « Prefabricated Housing to 2005 », 2000

Les opportunités en région pour les équipementiers forestiers sont limitées car la croissance locale est minime

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS : Équipementiers (bois, produits forestiers et pâtes et papiers)

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Présence de quelques équipementiers en région
- Opportunités de fournir davantage la demande locale (au lieu d'importer de l'Europe)
- Croissance de l'exportation d'équipement pour scieries
- Potentiel de nouveaux investissements en équipement dans le secteur des pâtes et papiers, créé par la concurrence des usines outre-mer bien équipées et la baisse des investissements en équipement durant les dernières années au Canada

DÉSAVANTAGES

- Croissance minime des exportations d'équipement pour l'exploitation forestière
- Marché local limité
- Potentiel de retombées économiques limité (principalement des PME avec petits volumes)

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

- Opportunités d'exportation par voie maritime vers le Sud-Est des États-Unis (rassemblant près de la moitié de la production américaine de bois manufacturé)
- Infrastructures portuaires nécessaires pour la réception de plusieurs équipements provenant d'Europe pour le secteur des pâtes et papiers

DÉSAVANTAGES

-

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

Bien que la pertinence pour un tel projet d'être situé au parc soit importante, le potentiel pour les équipementiers est présentement limité par une conjoncture économique difficile.

Sources : Roche, « Site industrialo-portuaire du Saguenay : Etude d'opportunité », 2002; Entrevue avec Luc Niquet, conseiller, DÉC, 2004; Entrevue avec Michel Boudrault, surintendant de l'approvisionnement, Abitibi-Consolidated, 2004

Les opportunités de fabrication de produits chimiques industriels pour les industriels régionaux sont limitées

AUTRES PRODUITS INDUSTRIELS : Fabrication de produits chimiques industriels

Potentiel du secteur :



POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Opportunités de niche pour fournir les besoins régionaux (au lieu de s'approvisionner de Montréal ou de l'Ontario)

DÉSAVANTAGES

- Localisation surtout à proximité des clients (i.e. près des grands centres de consommation)
- Production des produits chimiques crée des produits secondaires difficilement utilisables en région (comparativement à Montréal ou en Ontario)
- Support gouvernemental pour cette filière concentré sur l'Est de Montréal

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

- Spécialisation du port sur les produits en vrac avantageuse pour le transport des produits chimiques

DÉSAVANTAGES

- Potentiel d'exportation limité

Légende : ● Très fort ◐ Fort ◑ Moyen ◒ Faible ○ Très faible

La fabrication de produits chimiques industriels est surtout localisée près des grands centres de consommation, particulièrement dans l'Est de Montréal et le potentiel d'exportation en région est faible.

Sources : Roche, « Site industrialo-portuaire du Saguenay : Etude d'opportunité », 2002; Entrevue avec Michel Boudrault, surintendant de l'approvisionnement, Abitibi-Consolidated, 2004; Entrevue avec Bruno Minier, directeur général, Centre de haute technologie, 2004

L'exploitation d'agrégats présentement en cours au port offre également des possibilités d'exportation outre-mer

MINES ET MINÉRAUX : Agrégats

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION

AVANTAGES

- Disponibilité et proximité de la matière première
- Présence d'entreprises en activité dans la région

DÉSAVANTAGES

- Commodity à faible valeur et soumise à une forte concurrence
- Croissance limitée dans les pays développés
- Localisation surtout à proximité des marchés locaux et régionaux

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC

AVANTAGES

- Besoins en infrastructure portuaire importants pour l'expédition
- Possibilités d'exportation outre-mer vers les marchés qui anticipent une croissance de la demande (Chine, Inde, Pologne, Russie, Thaïlande, Taiwan et Turquie)
- Exploitation déjà en cours au port

DÉSAVANTAGES

-

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

Étant donné que ce projet est déjà en cours et que la croissance du marché est limitée, la possibilité d'autres projets d'exploitation d'agrégat est faible.

Sources : Roche, « Site industriel-portuaire du Saguenay : Étude d'opportunité », 2002; Entrevue avec Pierre Paquin, directeur général, Port Saguenay, 2004; Freedonia, « World Construction Aggregates », 2003

Il existe peu d'opportunités en région pour les secteurs du granite et de la silice fondue

MINES ET MINÉRAUX : Granite

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION

AVANTAGES

- Disponibilité de la ressource en région
- Présence d'entreprises en activité dans la région
- Croissance des exportations (États-Unis et Asie)

DÉSAVANTAGES

- Manque de disponibilité de main-d'œuvre spécialisée
- Forte concurrence
- Tendance à consolider les opérations existantes

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC

AVANTAGES

- Potentiel d'exportation fort

DÉSAVANTAGES

- Besoins en infrastructure portuaire limités

MINES ET MINÉRAUX : Silice fondue

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION

AVANTAGES

- Marché en croissance
- Localisation à proximité des sources énergétiques
- Produit à haute valeur ajoutée

DÉSAVANTAGES

- Marché oligopolistique
- Localisation à proximité des sources d'approvisionnement, cependant les gisements de silice au Québec ne sont pas de qualité suffisante

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC

AVANTAGES

- Besoins en infrastructure portuaire importants (exportation vers l'Asie et l'Europe)

DÉSAVANTAGES

-

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

Il existe présentement d'autres métaux exploités et présents en région, tels que le ferroniobium et le wollastonite. Cependant, les possibilités d'attirer de telles entreprises d'exploitation sont également limitées.

Source : Roche, « Site industrialo-portuaire du Saguenay : Étude d'opportunité », 2002

La croissance du secteur environnemental présente des opportunités intéressantes, spécifiquement pour le traitement et la valorisation des rebuts industriels produits en région

SECTEUR ENVIRONNEMENTAL : Traitement et valorisation des rebuts industriels

Potentiel du secteur :



POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Présence d'entreprises et d'expertise en région
- Rebut industriels disponibles à grand volume à cause de la présence d'industries lourdes (aluminium et bois)
- Opportunités pour recycler les rebuts industriels de la région (ex: Bioval, les brasques d'Alcan...)
- Volonté des industriels en région à trouver des solutions pour traiter et valoriser leurs rebuts
- Croissance du marché importante (quantité de matières résiduelles récupérées en croissance)
- Réglementation incitera davantage le recyclage industriel (Politique québécoise de gestion des matières résiduelles 1998-2008 et accord de Kyoto)

DÉSAVANTAGES

- Marché fragmenté
- Tendance à améliorer les résultats financiers au lieu d'élargir les activités
- Contrainte de perception négative du public des centres de traitement de rebuts

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

- Site éloigné des zones résidentielles permettant le traitement des rebuts industriels (sans contrainte environnementale particulière)

DÉSAVANTAGES

- Potentiel d'importation des rebuts limité sur les longues distances (Europe, Asie) car financièrement peu justifiable

Légende : ● Très fort ● Fort ● Moyen ● Faible ○ Très faible

Même si la logique en faveur de l'importation de rebuts industriels n'est pas toujours évidente, le parc présente un bon potentiel d'attirer des projets intéressants car il est éloigné des zones résidentielles.

Sources : Entrevue avec Michel Boudrault, surintendant de l'approvisionnement, Abitibi-Consolidated, 2004; S&P, « Industry Surveys: Environmental & Waste Management », 2003; Recyc-Québec, « Bilan 2002 de la gestion des matières résiduelles au Québec », 2003; Ministère de l'Environnement, « Politique québécoise de gestion des matières résiduelles 1998-2008 », 2002

Le Port de Grande-Anse pourrait également être utilisé pour importer et traiter des déchets dangereux

SECTEUR ENVIRONNEMENTAL : Traitement et valorisation des déchets dangereux

Potentiel du secteur :



POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Importante capacité de traitement en région

DÉSAVANTAGES

- Croissance du marché limitée
- Marché compétitif et intensif en capital
- Contrainte de perception négative du public des centres de traitement
- Potentiel des retombées économiques limité

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

- Site éloigné des zones résidentielles permettant le traitement des déchets dangereux (sans contrainte environnementale particulière)
- Potentiel d'importation des déchets dangereux financièrement justifiables

DÉSAVANTAGES

-

Légende : Très fort Fort Moyen Faible Très faible

La perception négative du public de tels projets contraintes pourrait être une contrainte.

Sources : Entrevue avec Michel Boudrault, surintendant de l'approvisionnement, Abitibi-Consolidated, 2004; S&P, « Industry Surveys: Environmental & Waste Management », 2003; Recyc-Québec, « Bilan 2002 de la gestion des matières résiduelles au Québec », 2003; Ministère de l'Environnement, « Politique québécoise de gestion des matières résiduelles 1998-2008 », 2002

La pertinence du parc pour des projets dans le secteur de produits laitiers est minime

AGROALIMENTAIRE : Produits laitiers

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Disponibilité et proximité de la matière première
- Présence de plusieurs usines de transformation laitière en région
- Opportunités de marché existantes pour des produits laitiers niches (ex. : fromages de spécialité)
- Potentiel d'exportation pour les produits laitiers niches
- Projet en cours pour une nouvelle usine de transformation laitière
- Croissance modeste

DÉSAVANTAGES

- Aucune entreprise d'envergure et peu de R-D en région
- Marché en consolidation et augmentation du prix du lait
- Exportation très limitée par des contingents tarifaires et une concurrence très forte
- Renforcement des règlements d'exportation aux États-Unis

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

-

DÉSAVANTAGES

- Besoins en infrastructure portuaire limités car produits transportés principalement par camion
- Transport maritime par conteneurs requis

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

Ces produits sont principalement transportés par camion, limitant ainsi les besoins en infrastructure portuaire.

Sources : Entrevue avec Luc Boivin, Marketing, Fromagerie Boivin, 2004; www.transformactions.net

Le marché des bleuets est présentement en forte croissance, cependant, il existe peu d'opportunités de transformation du bleuet en région

AGROALIMENTAIRE : Bleuets

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Disponibilité et proximité de la matière première (récolte dans la région en croissance)
- Une des régions pionnières au Québec
- Exportation en croissance
- Croissance du marché importante (propriétés préventives et curatives bénéfiques pour la santé mises en évidence par plusieurs études)

DÉSAVANTAGES

- Nombre restreint d'entreprises locales spécialisées dans la transformation du bleuet
- Peu d'opportunités de transformation des bleuets en région et limitées à de faibles volumes
- 95 % de la production est congelée ce qui ne limite pas les entreprises de transformation à être située localement
- Stratégie du consortium « Les Bleuets Sauvages au Québec inc. » axée sur la récolte et l'emballage
- Marché de commodité et prix à la baisse
- Mise en marché très coûteuse
- Marché très consolidé et contrôlé par des grands joueurs (ex. : Kraft)

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

DÉSAVANTAGES

- Aucune infrastructure portuaire nécessaire (utilisent les ports de Montréal et d'Halifax car en consolidation avec d'autres expéditeurs)
- Possibilité d'utiliser le Port de Grande-Anse déjà étudié mais volume d'expédition insuffisant

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

De plus, la possibilité d'utiliser le Port de Grande-Anse pour le transport des bleuets produits en région a déjà été étudiée et rejetée car le volume est insuffisant pour justifier ce mode de transport.

Sources : Entrevue avec Gilles Déry, Centre de traitement Récupère Sol, 2004; Agriculture et Agroalimentaire Canada, « Les fruits : situation et tendances au Canada en 2001-2002 », 2002

Bien qu'il existe des opportunités de niche dans le secteur de la transformation agroalimentaire, ces produits sont principalement transportés par camion

AGROALIMENTAIRE : Transformation agroalimentaire

Potentiel du secteur : 

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION



AVANTAGES

- Disponibilité et proximité de producteurs agricoles, laitiers, animales, végétales et horticoles
- Présence d'une centaine de transformateurs alimentaires en région
- Opportunités de marché existantes pour des produits de niche (mets préparés)
- Croissance modeste

DÉSAVANTAGES

- Aucune entreprise d'envergure et peu de R-D en région
- Marché mature et en consolidation
- Éloignement des grands marchés de consommation
- Renforcement des règlements d'exportation aux États-Unis

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC



AVANTAGES

-

DÉSAVANTAGES

- Besoins en infrastructure portuaire limités car produits transportés principalement par camion
- Transport maritime par conteneurs requis

Légende :  Très fort  Fort  Moyen  Faible  Très faible

La pertinence du Parc industrialo-portuaire de Grande-Anse est minime car les besoins en infrastructure portuaires sont limités.

Sources : www.transformactions.net

Le stockage intermédiaire de produits en vrac pour la consommation régionale se fait présentement au port et pourrait être étendue à d'autres produits de ce type

AUTRES : Stockage intermédiaire de produits en vrac pour consommation régionale Potentiel du secteur : ●

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DANS LA RÉGION

AVANTAGES

- Autres opportunités à l'étude (ex. : réserves d'hydrocarbures)

DÉSAVANTAGES

- Port déjà utilisé à ces fins

PERTINENCE DES AVANTAGES CONCURRENTIELS DU PARC

AVANTAGES

- Potentiel d'importation outre-mer
- Libère le camionnage lourd (réglementation limite le camionnage à cause de la pollution et l'effet mécanique sur les routes)

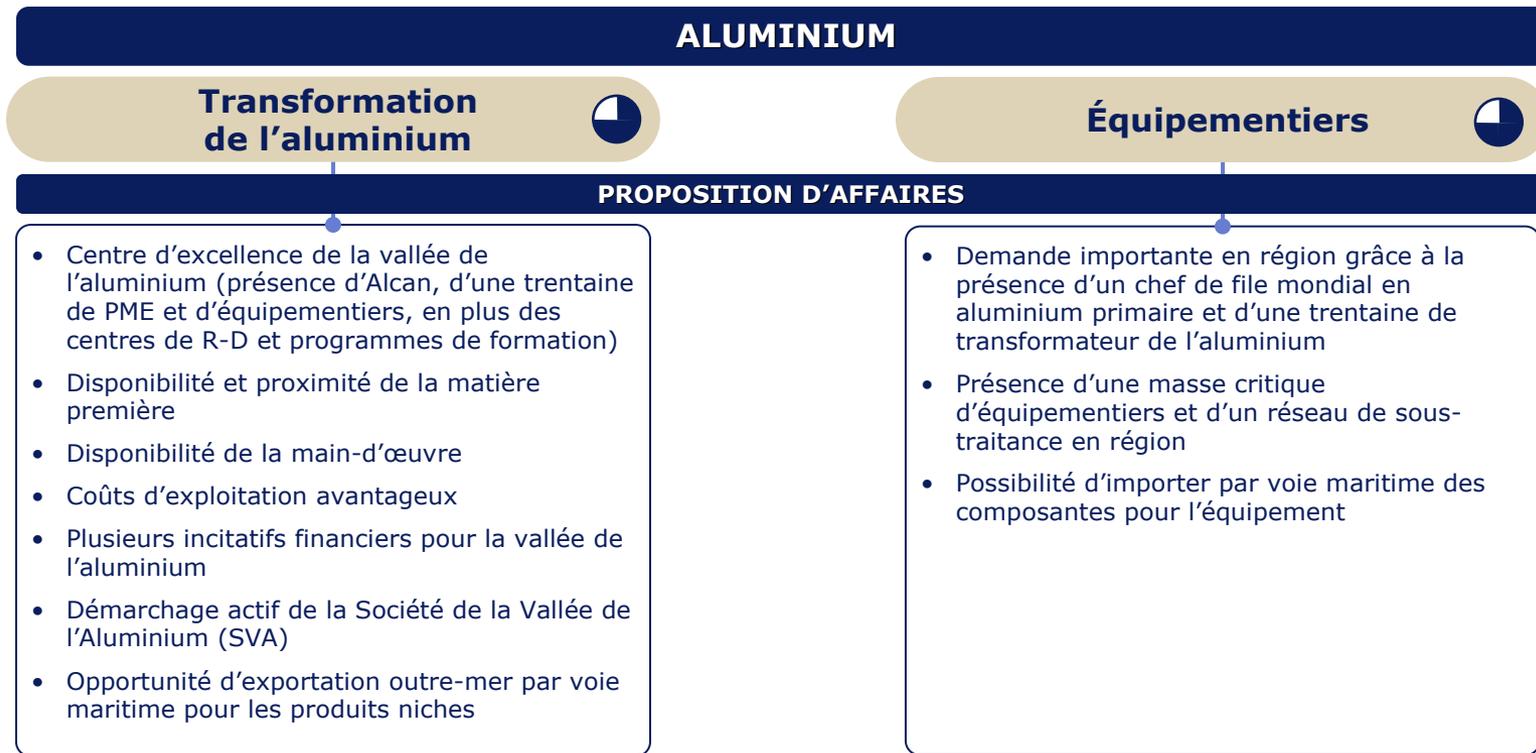
DÉSAVANTAGES

Légende : ● Très fort ● Fort ● Moyen ● Faible ○ Très faible

Il existe également d'autres opportunités qui sont déjà à l'étude par Port Saguenay.

Source : Entrevue avec Pierre Paquin, directeur général, Port Saguenay, 2004

En conclusion, les secteurs de la transformation de l'aluminium et des équipementiers offrent des opportunités intéressantes



Légende : ● Très fort ◐ Fort ◑ Moyen ◒ Faible ○ Très faible

**Bien que les secteurs de l'agrégat et du stockage intermédiaire de produits en vrac pour consommation régionale offrent beaucoup de potentiel, ces secteurs sont déjà exploités au port donc ne sont pas analysés en détails sur ce tableau*

Il existe un potentiel de projets à moyen et grand gabarit avec retombées économiques significatives pour la transformation de l'aluminium dans le parc de Grande-Anse. Cependant, les opportunités pour les équipementiers sont limitées à de petits gabarits.

Le bois thermiquement modifié et les composantes préfabriquées présentent également des opportunités

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS

Bois thermiquement modifié



Composantes préfabriquées



PROPOSITION D'AFFAIRES

- Proximité de la matière première
- Expertise en région pour le bois Perdure
- Disponibilité de la main-d'œuvre et coûts d'exploitation avantageux
- Incitatifs financiers additionnels offerts comme région ressource
- Opportunité de fournir la demande locale pour le bois de construction, d'exporter aux grands marchés de masse (parfois par accès maritime) et de découvrir de nouvelles applications potentielles avec le développement de cette nouvelle technologie

- Proximité de la matière première
- Présence d'une masse critique de fabricants et d'un réseau de sous-traitance
- Disponibilité de la main-d'œuvre et coûts d'exploitation avantageux
- Incitatifs financiers additionnels offerts comme région ressource
- Opportunité d'exportation outre-mer aux États-Unis par voie maritime
- Potentiel de retombées économiques importantes pour certaines composantes préfabriquées qui anticipent une demande en forte croissance (murs, partitions et systèmes de plancher)

Légende : ● Très fort ◐ Fort ◑ Moyen ◒ Faible ○ Très faible

Le secteur du bois thermiquement modifié offre quelques opportunités, mais plus à moyen terme étant donné la nouveauté du produit. Cependant, le secteur des composantes préfabriquées représente des opportunités importantes pour des usines de petit et moyen gabarit avec la possibilité de retombées économiques substantielles.

L'adoption de nouveaux règlements stimule la croissance du secteur environnemental pour des projets potentiels au Parc industrialo-portuaire de Grande-Anse

SECTEUR ENVIRONNEMENTAL

Traitement et valorisation des rebuts industriels



Traitement et valorisation des déchets dangereux



PROPOSITION D'AFFAIRES

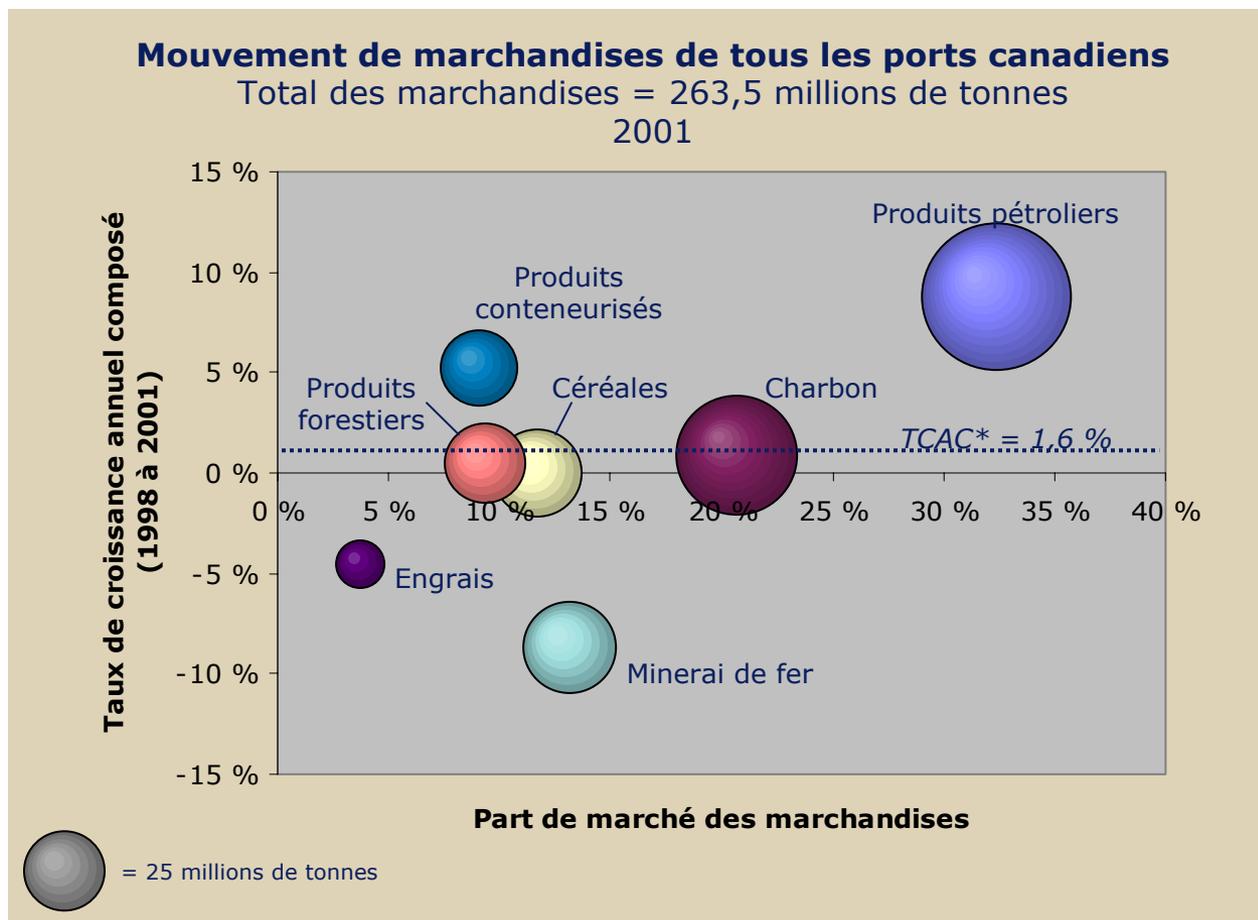
- Présence des industries de l'aluminium et du bois générant des rebuts industriels disponibles à grand volume
- Opportunité de traiter et de valoriser les rebuts industriels régionaux et d'en importer des autres régions (parfois par accès maritime)
- Expertise en région pour certains rebuts industriels
- Disponibilité de la main-d'œuvre et coûts d'exploitation avantageux
- Site éloigné des zones résidentielles permettant le recyclage des rebuts industriels
- Potentiel de retombées économiques importantes car demande en forte croissance (en partie causée par la Politique québécoise de gestion des matières résiduelles et l'accord de Kyoto)

- Capacité de traitement
- Disponibilité de la main-d'œuvre et coûts d'exploitation avantageux
- Opportunité d'importation outre-mer par voie maritime
- Site éloigné des zones résidentielles permettant le traitement des déchets dangereux

Légende : ● Très fort ◐ Fort ◑ Moyen ◒ Faible ○ Très faible

Bien que le traitement et la valorisation des déchets dangereux offrent quelques opportunités, le secteur du traitement et de la valorisation des rebuts industriels pourra générer des projets importants avec des retombées économiques significatives pour la région (ex: Centre de traitement Récupère Sol).

Parmi les grandes classes de marchandises transitant par les ports canadiens, on ne distingue peu d'autres produits présentant un potentiel majeur d'utilisation du port



*TCAC : Taux de croissance annuel composé

Les produits pétroliers rentrent dans la catégorie des produits de stockage intermédiaire, dont le volume est limité par le faible marché local. Les produits conteneurisés rassemblent les équipements, produits finis et semi-finis qui pourraient transiger par le port.

Source : Transports Canada, « Mouvement de marchandises », 2003

De ce fait, la proximité du port n'est pas le seul attrait sur lequel le parc industriel de Grande-Anse peut miser pour son développement

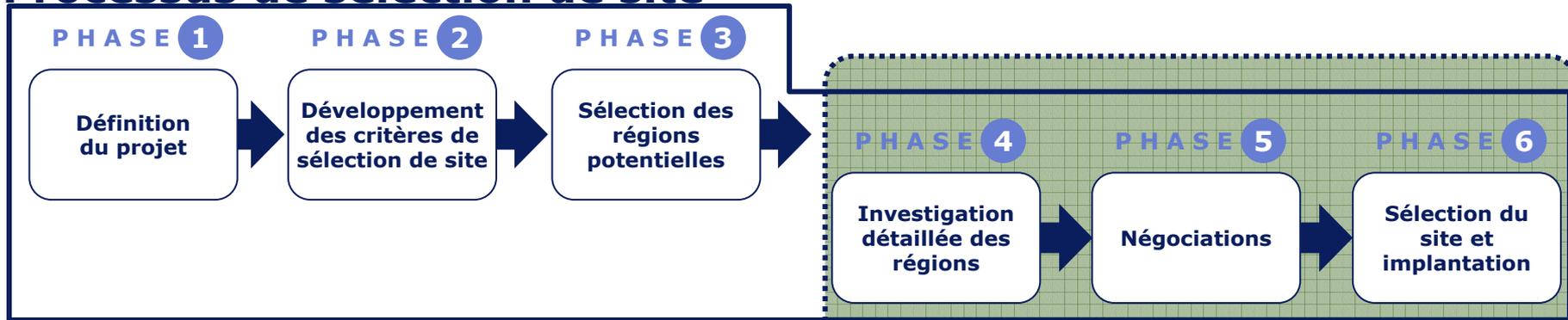
- Bien qu'il existe certaines opportunités pour le Parc de Grande-Anse, l'analyse des différents créneaux industriels indique que la présence du port n'est pas requise dans certains cas:
 - Le transport de produits en vrac présente certaines opportunités (agrégats, traitement et valorisation des rebuts industriels, stockage intermédiaire de produits en vrac).
 - Pourtant, les opportunités liées à la transformation de l'aluminium, à l'industrie du bois et des produits forestiers (bois thermiquement modifié, composantes préfabriquées) ne requièrent pas d'accès maritime, cas de figure pour lesquels d'autres sites industriels de la région seraient également appropriés. Lorsque le transport maritime est possible, il s'agit de transport par conteneurs (produits finis en bois ou en aluminium, etc).
 - Cependant, certaines entreprises pourraient s'installer sur le site, sans nécessairement faire appel aux installations de transport maritime, mais pour profiter de l'éloignement des résidences et de l'absence de contrainte environnementale.
- De plus, l'importance des investissements requis pour le développement complet du parc (120 millions de dollars) est difficilement justifiable; cependant, une étude de faisabilité préliminaire pourrait être entreprise pour évaluer le développement des premières phases du parc (de l'ordre de 3 à 10 millions de dollars) sur une base de projets.
- Promotion Saguenay a aussi avantage à développer un portefeuille de ses parcs industriels, dont la vocation industrielle de chacun est clairement identifiée et fournit la base de la stratégie de promotion globale.
- Les éléments de la stratégie de promotion présentés dans ce rapport sont valables pour promouvoir l'offre intégrée de sites industriels de la région autant que le Parc de Grande-Anse.

Table des matières

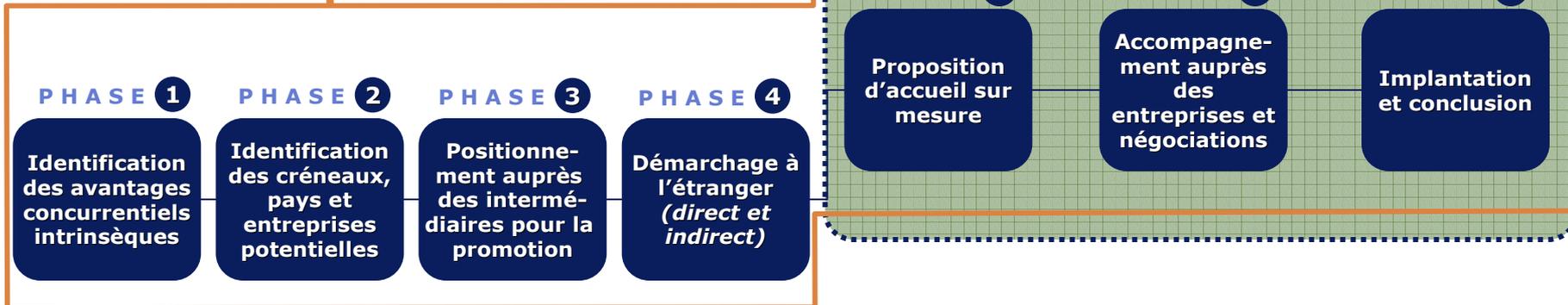
	<i>Page</i>
Environnement économique	1
Positionnement concurrentiel du Parc industrialo-portuaire de Grande-Anse	11
Opportunités par secteur industriel	20
 Processus de sélection de site	47
Processus de promotion de site	58
Conclusion et pistes d'orientation	69
Annexe A - Organigramme d'Investissement Québec	76
Annexe B - Références	78

Les processus de sélection et de promotion de sites industriels, d'abord distincts, se rejoignent dès qu'un intérêt est démontré par les industriels

Processus de sélection de site

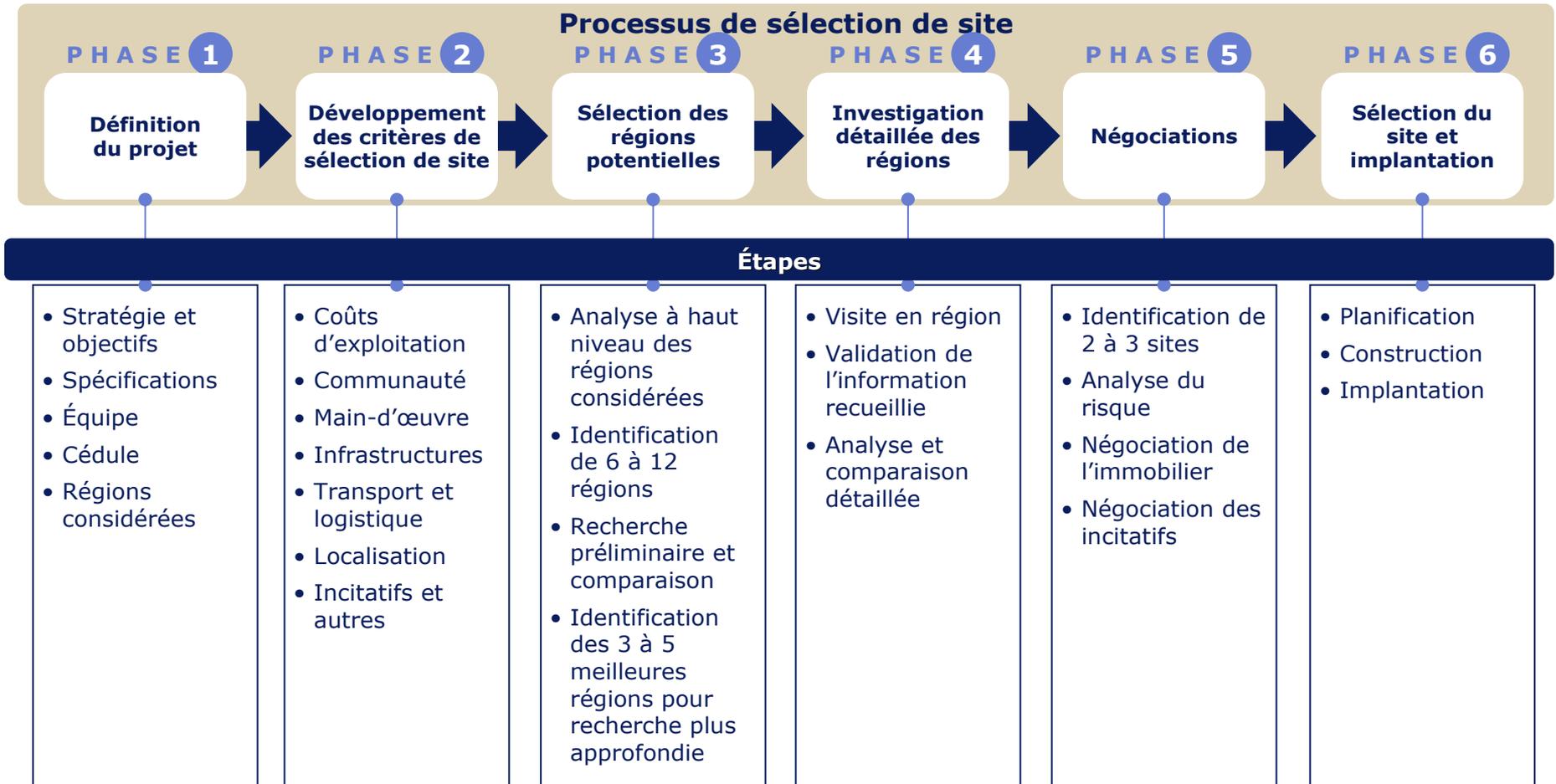


Processus de promotion de site



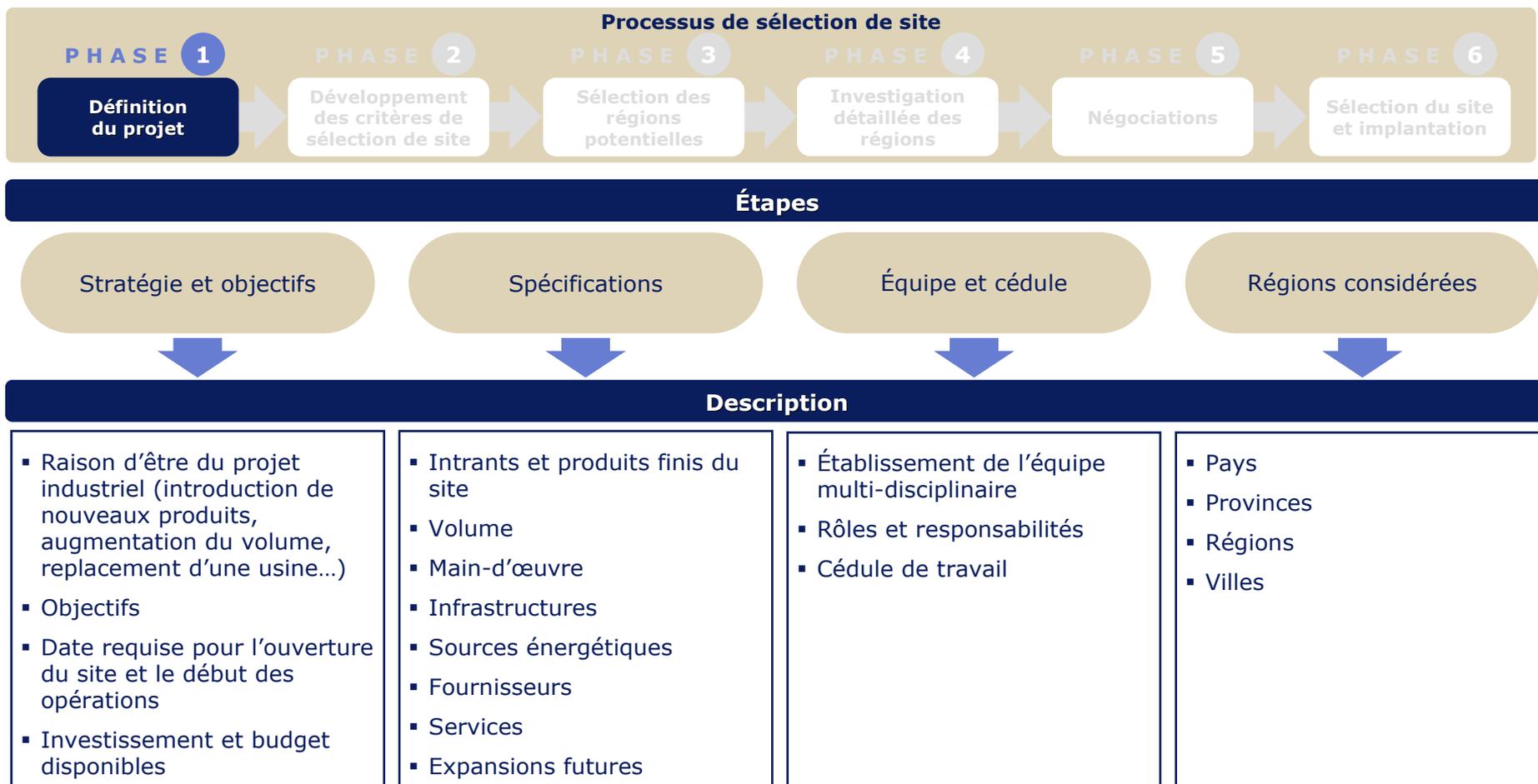
Cependant, la démarche de promotion du parc débute bien avant l'interaction directe avec les industriels, pour favoriser le positionnement du parc dans la sélection préliminaire des régions potentielles.

Le processus de sélection de site est composé de 7 phases, de la définition du projet jusqu'à l'implantation industrielle



Sources : Deloitte & Touche Fantus, *Business Facilities*, « The Matrix », avril 2002; Deloitte & Touche Fantus, « Incentives: Issues & Trends », juin 2003; Analyse Deloitte

La stratégie, les objectifs, les spécifications, l'équipe et la cédule du projet sont premièrement déterminés



Certaines régions considérées à haut niveau, soit en termes de pays, provinces ou régions, sont ensuite retenues comme point de départ pour la sélection du site.

Sources : Deloitte & Touche Fantus, Business Facilities, « The Matrix », avril 2002; Deloitte & Touche Fantus, « Incentives: Issues & Trends », juin 2003; Analyse Deloitte

Une fois le projet bien défini, les critères de sélection de site spécifiques sont élaborés



Thématiques

Site et localisation

Communauté

Main-d'œuvre

Infrastructures

Transport et logistique

Coûts d'exploitation

Incitatifs et autres

Description

- Localisation géographique
- Frais d'établissement et coûts de construction
- Coûts d'acquisition de terrain
- Espace disponible (incluant expansions futures)
- Importance du marché domestique

- Qualité de la vie (climat, services de santé, taux de criminalité, écoles, loisirs...)
- Coûts de la vie (prix des biens, fiscalité des particuliers...)
- Proximité d'un grand centre métropolitain et d'un aéroport
- Données socio-économiques (population, taux d'emploi...)

- Disponibilité et qualité de la main-d'œuvre (éducation et formation)
- Taux de syndicalisation
- Programmes de formation (spécifiques aux besoins de la compagnie)
- Climat syndical

- Sources d'énergie (disponibilité, continuité et prix)
- Eau
- Télécommunications
- Traitement des rebuts industriels et égouts
- Efficacité des équipements portuaires

- Réseaux de transport aérien, ferroviaire, maritime et routier
- Proximité des clients, des fournisseurs et des matières premières
- Services de soutien
- Interconnexion des divers modes de transport

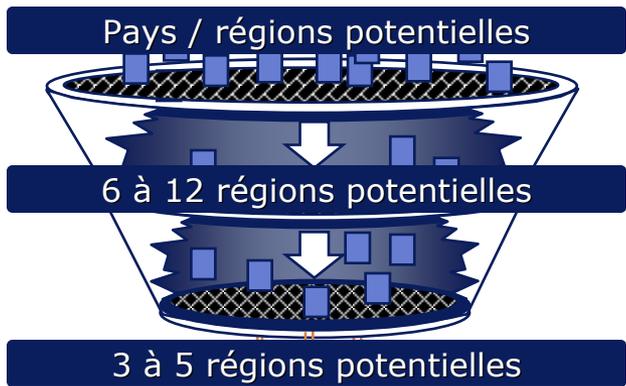
- Coûts d'exploitation
- Coûts du transport
- Coûts des opérations de manutention au port
- Coûts de la main-d'œuvre
- Coûts d'électricité
- Coûts des télécommunications
- Fiscalité fédérale, régionale et municipale

- Incitatifs financiers
- Assistance et support des gouvernements
- Risques
- Contraintes environnementales
- Réglementation
- Réputation comme centre industriel

Ces critères de sélection de site vont varier grandement par industrie, par entreprise et par site industriel, mais le processus de sélection de site demeure constant.

Sources : Deloitte & Touche Fantus, Business Facilities, « The Matrix », avril 2002; Deloitte & Touche Fantus, « Incentives: Issues & Trends », juin 2003; Analyse Deloitte

À partir d'une liste des régions potentielles, un processus d'élimination a lieu en fonction des critères de sélection



1. Analyse macro en terme de pays ou régions pour identifier 6 à 12 régions potentielles
2. Recherche préliminaire et comparaison des régions potentielles évaluées selon les critères de sélection pour éliminer les villes les moins avantageuses
 - Analyse des données provenant des organisations de développement économique et des consultants
 - Comparaison à haut niveau des coûts, conditions et incitatifs
3. Identification des 3 à 5 meilleures régions pour une recherche plus approfondie

Exemple d'une matrice d'évaluation des sites

	Site et localisation	Communauté	Main-d'œuvre	Infrastructures	
Site 1	●	●	●	●	Légende : ● Très fort ● Fort ◐ Moyen ◑ Faible ○ Très faible
Site 2	◐	◐	◐	◐	
Site 3	◑	◑	◑	◑	

C'est à cette phase que le Saguenay doit figurer comme site potentiel, d'où l'importance de bien promouvoir la région auprès des sélecteurs de site, et des foires et des publications de sites industriels, en plus d'un site Internet détaillant la région.

Sources : Deloitte & Touche Fantus, Business Facilities, « The Matrix », avril 2002; Deloitte & Touche Fantus, « Incentives: Issues & Trends », juin 2003; Analyse Deloitte

Les industriels visitent les 3 à 5 régions sélectionnées pour explorer plus en détail les opportunités et les risques potentiels



Étapes

Visite en région pour évaluer les opportunités, risques, forces et faiblesses

Validation de l'information recueillie

Analyse et comparaison détaillées selon les critères de sélection

Analyse du risque potentiel

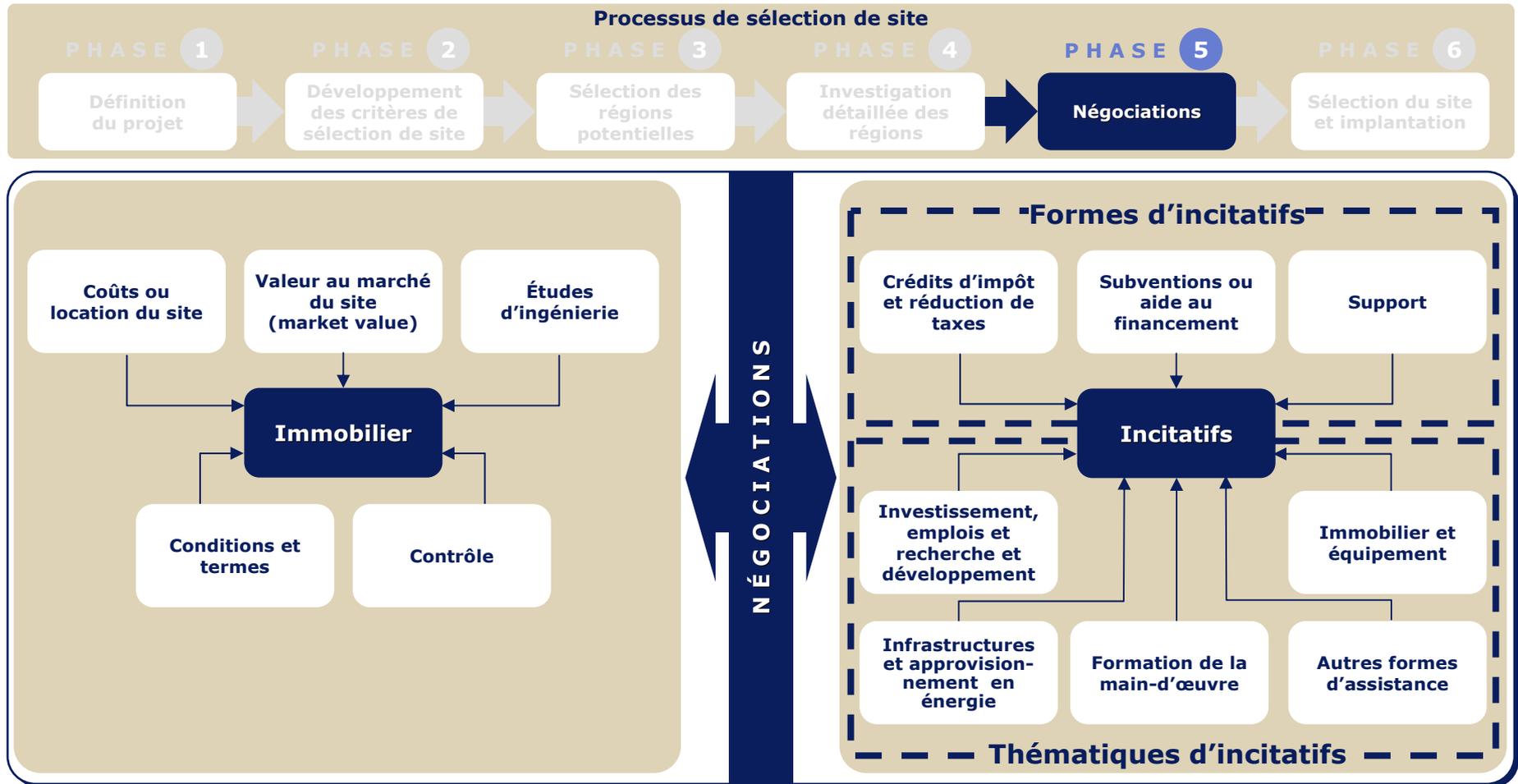
Description

- Entrevues confidentielles avec employeurs de la région
- Rencontres avec les représentants locaux, régionaux et provinciaux
- Rencontres avec les entreprises des travaux publics et d'énergie
- Rencontres avec les collègues techniques et les universités
- Visite des sites potentiels et rencontre avec les propriétaires des sites
- Tournée de la communauté

À cette étape, Promotion Saguenay peut organiser les visites et développer une proposition d'accueil adaptée aux besoins de l'entreprise.

Sources : Deloitte & Touche Fantus, *Business Facilities*, « The Matrix », avril 2002; Deloitte & Touche Fantus, « Incentives: Issues & Trends », juin 2003; Analyse Deloitte

Lorsque 2 ou 3 sites sont clairement sélectionnés, les négociations débutent avec chacun des sites pour l'immobilier et les incitatifs



Promotion Saguenay peut ainsi prendre un rôle actif dans la prise de décision des industriels et des négociations, et impliquer ou représenter les représentants gouvernementaux lors des négociations.

Sources : Deloitte & Touche Fantus, Business Facilities, « The Matrix », avril 2002; Deloitte & Touche Fantus, « Incentives: Issues & Trends », juin 2003; Analyse Deloitte

La concurrence entre les organismes de développement économique est intense au niveaux des mesures incitatives offertes et, ...

Thématiques d'incitatifs

Investissement, emplois et recherche et développement

- Crédits d'impôt, réduction des taxes, subventions et/ou aide au financement applicable selon le type et le montant investi, et le nombre d'emplois créés
- Crédits d'impôt pour la R-D
 - Tous les états américains, à l'exception de l'Alaska et Wyoming, offrent des crédits d'impôt pour la création d'emplois. Par exemple, l'état de Georgia offre 750 \$ à 4 000 \$ (dépendamment du site sélectionné) par emploi pour 5 ans.

Immobilier et équipement

- Revue diligente pour l'acquisition de terrain payée et exécutée par la communauté
- Crédits d'impôt et/ou réduction de taxes pour tout nouvel investissement dans une zone en détresse économique
 - La Caroline du Nord offre des incitatifs financiers supplémentaires aux entreprises qui s'établissent dans une zone en détresse économique, en plus des incitatifs supplémentaires liés à la main-d'oeuvre.
 - Le Michigan enlève toute taxe pour 15 ans dans les zones en détresse économique sélectionnées, appelées « Renaissance Zones », pour encourager l'investissement dans ces régions.
- Caractéristiques de certains sites sont pré-approuvées et certifiées de manière à permettre le développement accéléré (« shovel ready »)
 - Le programme « Build Now » de New York certifie à l'avance des sites sélectionnés pour utilisation industrielle (permis de construire et étude d'impact environnemental)
- Prêts pour la construction du site, l'équipement et la machinerie
- Amortissement accéléré sur l'équipement industriel autorisé

Infrastructures et approvisionnement en énergie

- Infrastructures de transport (routier et ferroviaire) améliorées et payées par la ville
- Subventions ou aide au financement pour l'amélioration des infrastructures (eau, énergie, site, accès routier et ferroviaire)
- Programmes de financement des fournisseurs d'énergie qui payent une part des coûts liés à l'installation ou l'amélioration des réseaux de distribution
- Programmes de développement économique des fournisseurs d'énergie qui offrent des taux d'approvisionnement en énergie plus avantageux
 - Les fournisseurs d'énergie au Kansas offrent des rabais de 5 ans aux nouveaux développeurs dans l'état (équivalent à une année de service gratuit) pour leur approvisionnement en énergie.

Sources : www.busfac.com; www.inventpa.com; www.smartkc.com; KPMG, « Negotiating Incentives: The Art of Persuasion », 1999; Birch, Del, « Let's Make A Deal », 2002; Deloitte & Touche Fantus, « Incentives: Issues & Trends », juin 2003

... encourage les régions à offrir des incitatifs de plus en plus significatifs et créatifs

Thématiques d'incitatifs

Formation de la main-d'œuvre

- Programmes de formation pour les employés offerts par la communauté
- Remboursement des coûts de formation des employés
- Crédits de taxe pour les coûts reliés à l'amélioration des compétences des employés
 - À l'intérieur du programme « Colorado First Customized Training Program », l'état du Colorado offre sur mesure, de la formation aux employés des entreprises qui élargissent leurs opérations courantes ou établissent de nouvelles installations dans l'état du Colorado.

Autres formes d'assistance

- Crédits de taxe pour l'utilisation de certains produits fabriqués dans la région
- Encadrement dans la sélection d'un site
- Services-conseil pour les différents incitatifs financiers disponibles
- Assistance pour le déménagement
- Assistance pour l'obtention d'un permis et des études environnementales
- Assistance pour le marketing, les cérémonies d'ouverture d'usine et la coordination des relevés de presse
 - La Pennsylvanie a mis en place sur l'Internet, l'initiative « PA Finder » qui liste tous les sites potentiels selon 3 catégories et offre une gamme d'information par site (sur le terrain, l'immeuble, la communauté...). Ils fournissent également de l'assistance avec les permis et la réglementation, les besoins d'infrastructure et d'énergie, et identifient les incitatifs financiers disponibles pour l'entreprise.

Les incitatifs sont secondaires dans la sélection d'un site, car les autres coûts reliés à la main-d'œuvre, au transport et à l'énergie ont un plus grand impact durant la durée de vie d'un projet. Cependant, ces incitatifs deviennent plus significatifs lorsque la liste de sites potentiels est réduite à 2 ou 3 sites qui satisfont les critères de sélection de l'entreprise; ces incitatifs font d'un bon site, un meilleur choix.

Sources : www.busfac.com; www.inventpa.com; www.smartkc.com; KPMG, « Negotiating Incentives: The Art of Persuasion », 1999; Birch, Del, « Let's Make A Deal », 2002; Deloitte & Touche Fantus, « Incentives: Issues & Trends », juin 2003

Dès que le choix du site est arrêté, les travaux débutent pour les infrastructures et les immeubles



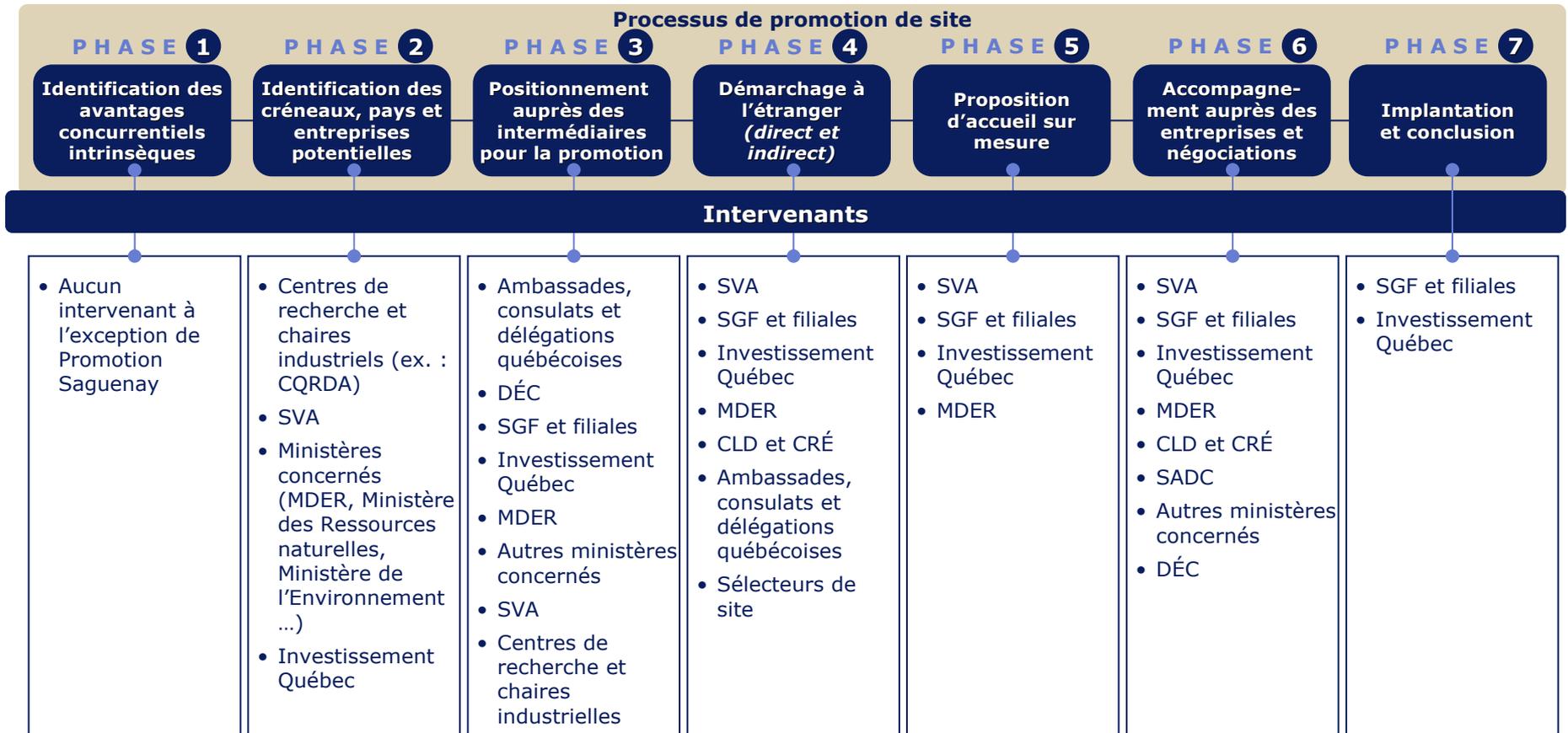
Le rôle de Promotion Saguenay ne se termine pas après la phase 5 car une continuité de l'assistance doit être assurée.

Sources : Deloitte & Touche Fantus, *Business Facilities*, « The Matrix », avril 2002; Deloitte & Touche Fantus, « Incentives: Issues & Trends », juin 2003; Analyse Deloitte

Table des matières

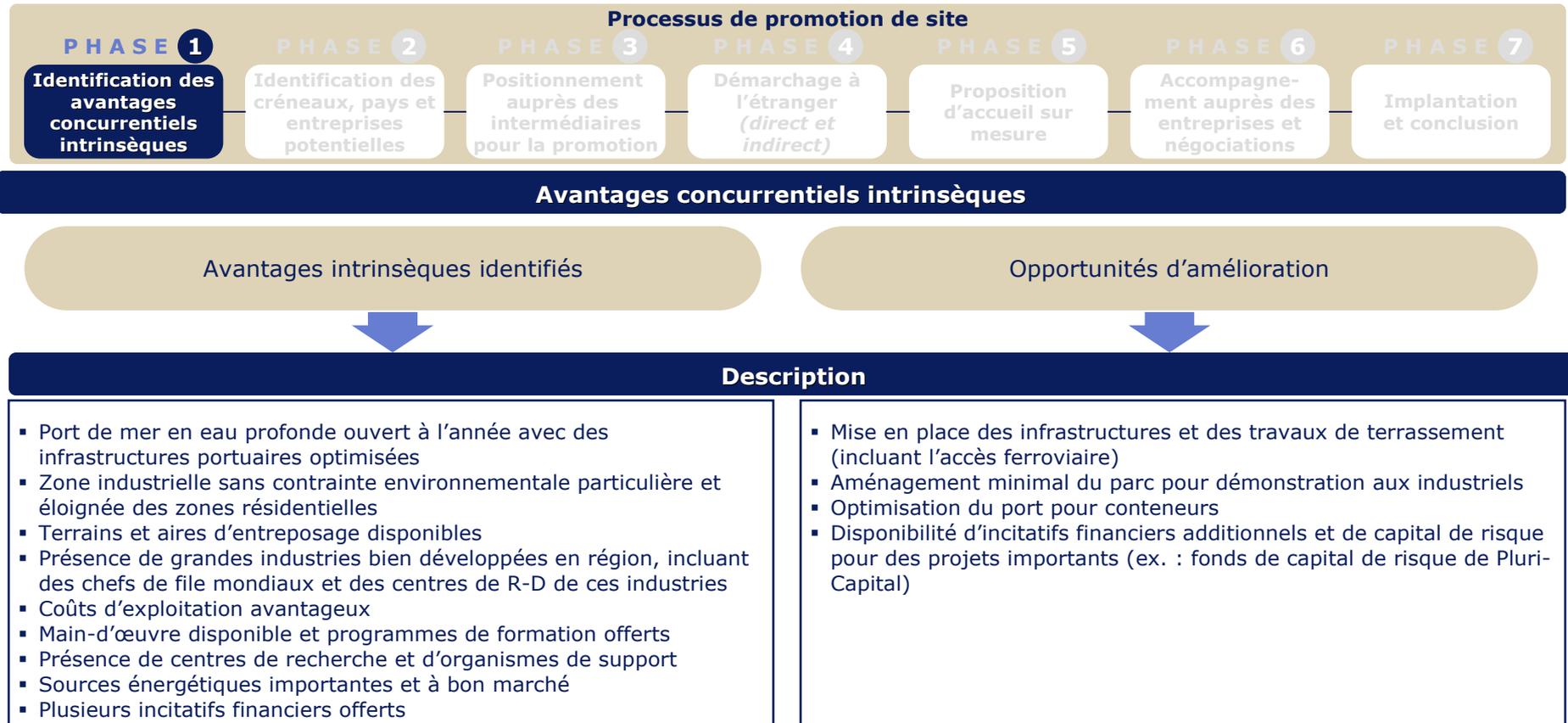
	<i>Page</i>
Environnement économique	1
Positionnement concurrentiel du Parc industrialo-portuaire de Grande-Anse	11
Opportunités par secteur industriel	20
Processus de sélection de site	47
 Processus de promotion de site	58
Conclusion et pistes d'orientation	69
Annexe A - Organigramme d'Investissement Québec	76
Annexe B - Références	78

Le processus de promotion de site est composé de 7 phases à partir de l'identification des avantages concurrentiels à la conclusion du projet et implique de multiples intervenants



Promotion Saguenay est amené à jouer un rôle d'importance variable dans chacune de ces 7 phases, en fonction des rôles de plusieurs autres intermédiaires également impliqués dans ce processus. De plus, le rôle de Promotion Saguenay et des organismes gouvernementaux commencent dans tous les cas bien avant la prise de contact avec les industriels.

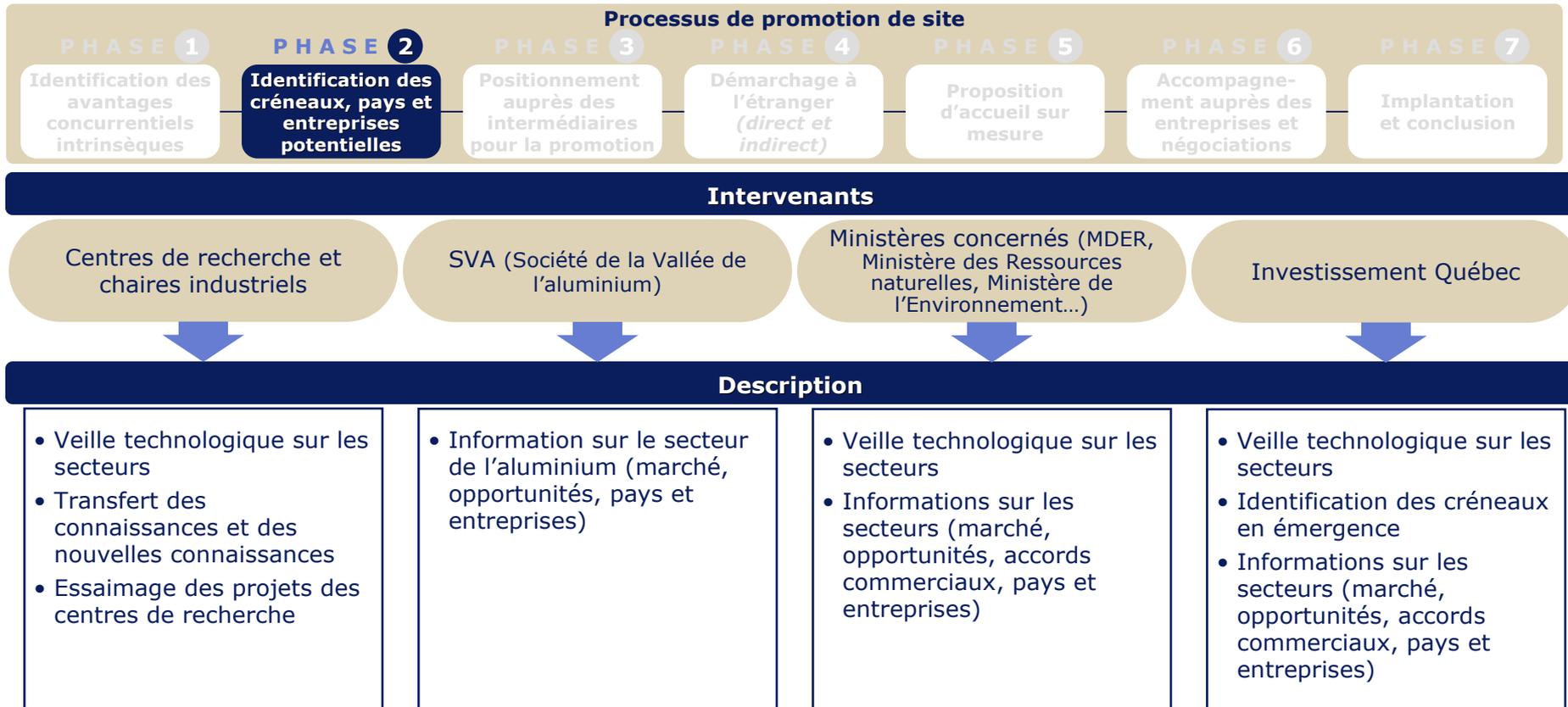
Les avantages concurrentiels intrinsèques du parc sont tout d'abord identifiés, puis valorisés à l'intérieur des contraintes budgétaires et physiques



Implication pour Promotion Saguenay :

Ces avantages intrinsèques doivent être mis de l'avant aux intermédiaires et aux industriels dans chacune des phases suivantes. Toutefois, certaines opportunités d'amélioration restent à faire à court terme, dépendamment du budget, telles que la viabilisation du site, le renforcement des infrastructures (incluant les infrastructures pour conteneurs), et la revue comparative des incitatifs offerts en région.

Promotion Saguenay peut baser sa stratégie de promotion sur les 3 à 4 créneaux ciblés, pour ensuite considérer les pays et les entreprises potentielles de concert avec les organismes déjà impliqués dans le processus

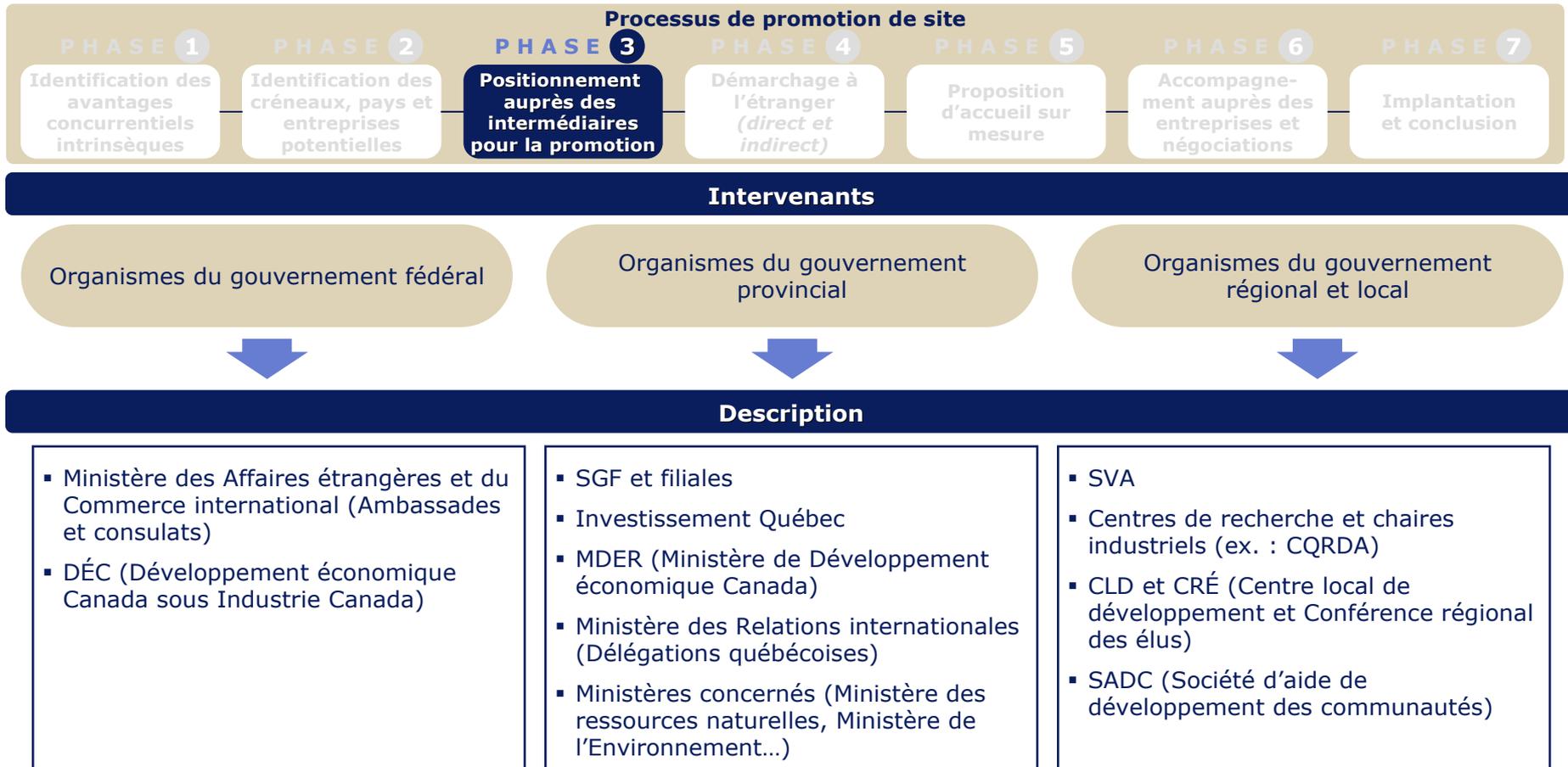


Implication pour Promotion Saguenay :

Pour l'identification des pays et des entreprises intéressées, Promotion Saguenay doit travailler de concert avec le CQRDA, la SVA, les Ministères des créneaux sélectionnés, la SGF et ses filiales.

Sources : cqrda.qc.ca; www.valuminium.ca; www.sgfqc.com; Entrevue avec Steve Gauthier et Sandra-Marje Hrycko, Société de la vallée de l'aluminium, 2004; Entrevue avec Alain Mignault, directeur général, MDER, 2004; Entrevue avec Donald Hudon, directeur général, DÉC, 2004

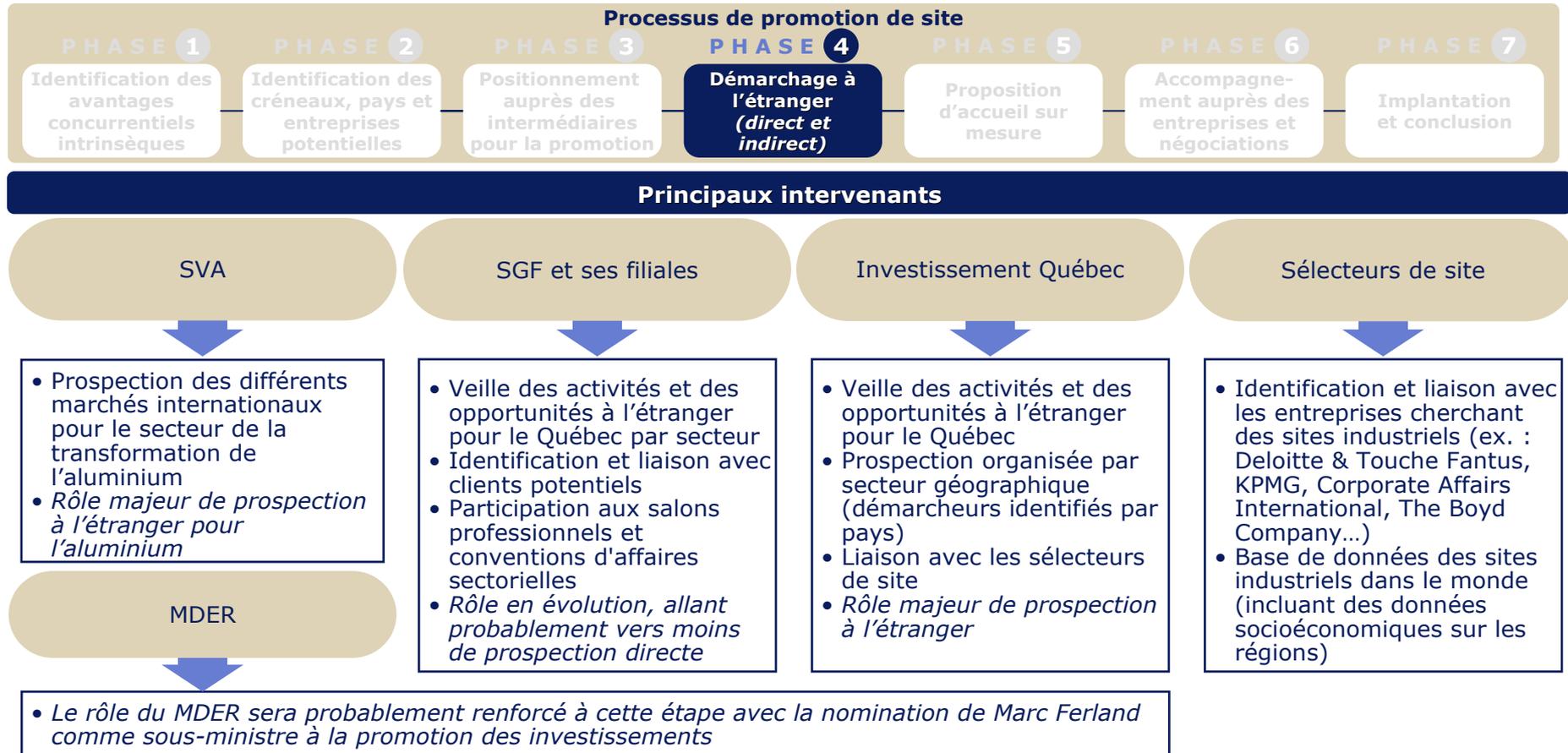
La promotion des sites de la région pour les créneaux industriels ciblés doit dans un premier temps être réalisée auprès de plusieurs organismes fédéraux, provinciaux et régionaux



Implication pour Promotion Saguenay :

Établir des relations privilégiées avec des intermédiaires de promotion, particulièrement la SGF, Investissement Québec et la SVA, est important, peu coûteux et à la base du processus de promotion de l'offre régionale en matière de sites industriels.

Pour réaliser la promotion du parc, le démarchage indirect et direct auprès des principaux intervenants est une phase critique



Implication pour Promotion Saguenay :

En plus des organismes québécois publics et para-publics impliqués, il serait avantageux de contacter des sélecteurs de site et les revues spécialisées pour promouvoir le site et figurer dans leurs bases de données.

Sources : www.valuminium.ca; www.sgfqc.com; www.transformations.net; www.mri.gouv.qc.ca; www.dec-ced.gc.ca; www.dfait-maeci.gc.ca; www.invest-quebec.com; Entrevue avec Steve Gauthier et Sandra-Marie Hrycko, Société de la vallée de l'aluminium, 2004; Entrevue avec Alain Mignault, directeur général, MDER, 2004; Entrevue avec Donald Hudon, directeur général, DEC, 2004; Louis Granger, Yves Gougeon et Richard Deschênes, Investissement-Québec, 2004

De plus, cette phase est très partiellement réalisée pour la région car elle est coûteuse et peut prendre plusieurs années avant de générer des retombées

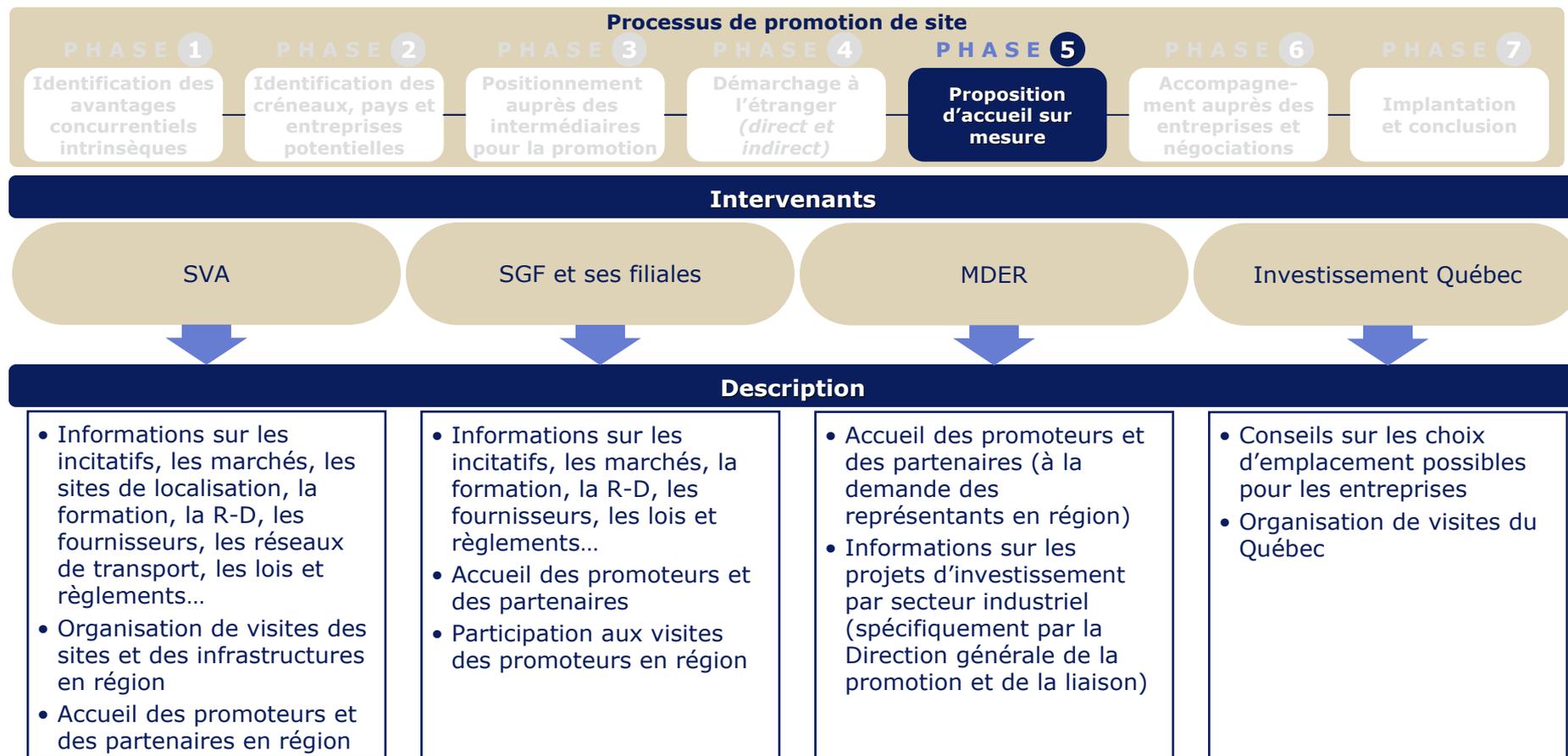


Implication pour Promotion Saguenay :

Ainsi, comme démarchage indirect, Promotion Saguenay peut s'appuyer sur les réseaux existants (Investissement Québec, SVA...) pour la promotion des sites selon les créneaux sélectionnés. Un démarchage plus direct pourrait avoir lieu quelques fois par année lorsque des opportunités prometteuses se présentent.

Sources : www.valuminium.ca; www.sgfqc.com; www.transformactions.net; www.mri.gouv.qc.ca; www.dec-ced.gc.ca; www.dfait-maeci.gc.ca; www.invest-quebec.com; Entrevue avec Steve Gauthier et Sandra-Marie Hrycko, Société de la vallée de l'aluminium, 2004; Entrevue avec Alain Mignault, directeur général, MDER, 2004; Entrevue avec Donald Hudon, directeur général, DEC, 2004

Lorsqu'une entreprise manifeste un intérêt pour un site précis, une proposition d'accueil sur mesure est préparée pour vendre les avantages du site et l'offre de la région

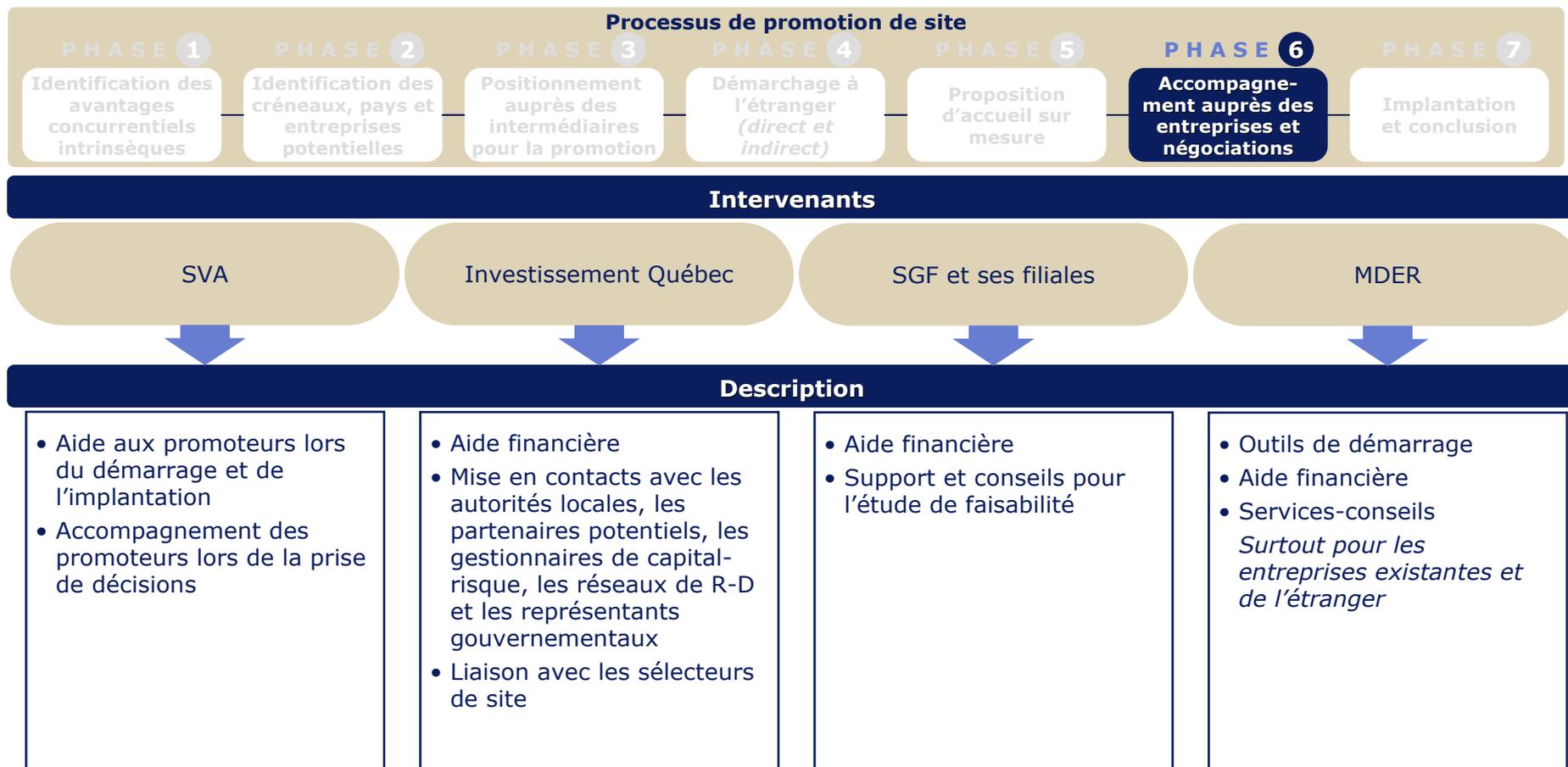


Implication pour Promotion Saguenay :

Les propositions d'accueil sont élaborées sur mesure pour répondre aux besoins spécifiques d'un investisseur potentiel. Les propositions d'affaires génériques par créneau (identifiées dans la troisième section) fournissent un point de départ quant aux avantages concurrentiels et critères importants pour les industries visées.

Sources : www.valuminium.ca; www.sgfc.com; www.invest-quebec.com; www.mder.gouv.qc.ca; Entrevue avec Steve Gauthier et Sandra-Marie Hrycko, Société de la vallée de l'aluminium, 2004; Entrevue avec Alain Mignault, directeur général, MDER, 2004

Lorsqu'une entreprise a réduit son choix à 2 ou 3 sites potentiels...

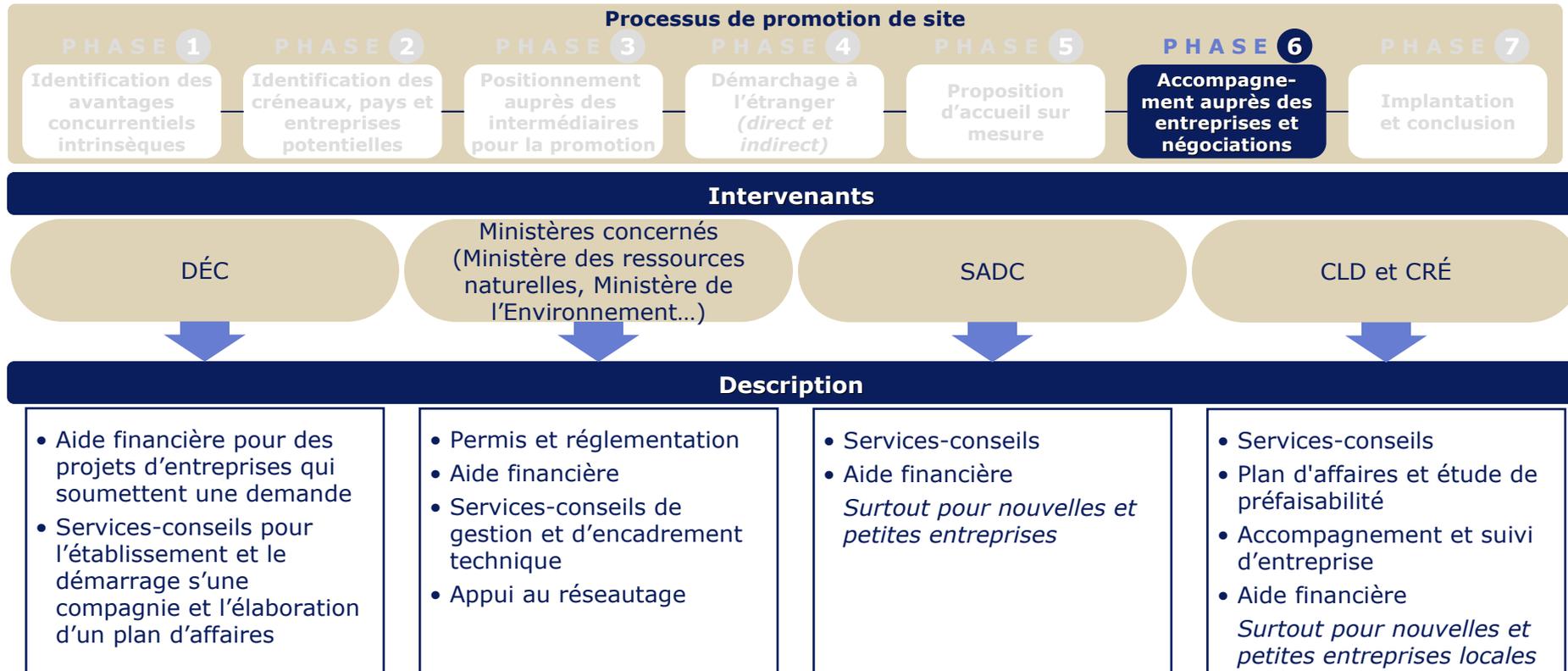


Implication pour Promotion Saguenay :

Lors de cette phase, Promotion Saguenay pourrait coordonner les activités et les négociations avec les industriels. De plus, il est important de s'assurer que les terrains, infrastructures et incitatifs négociés avec les industriels répondent à leurs besoins.

Sources : www.valuminium.ca; www.sgfqc.com; www.invest-quebec.com; www.mder.gouv.qc.ca; www.cldford.com; www.agr.gouv.qc.ca; www.sadcdulford.qc.ca; www.dec-ced.qc.ca; Entrevue avec Steve Gauthier et Sandra-Marie Hrycko, Société de la vallée de l'aluminium, 2004; Entrevue avec Alain Mignault, directeur général, MDER, 2004; Entrevue avec Donald Hudon, directeur général, DÉC, 2004; Louis Granger, Yves Gougeon et Richard Deschênes, Investissement-Québec, 2004

...le rôle de Promotion Saguenay, et des organismes offrant des programmes incitatifs, devient critique lors de l'accompagnement des investisseurs



Implication pour Promotion Saguenay :

À l'exception du secteur de la transformation de l'aluminium grâce à la présence de la SVA, cette phase est faiblement réalisée en région. Bien que plusieurs organismes s'impliquent, tels que DÉC et le MDER, ils n'interviennent qu'à la demande d'un promoteur et seulement lorsque le site a été présélectionné. Promotion Saguenay pourrait ainsi jouer un rôle de guichet unique d'accompagnement des investisseurs au travers des démarches et activités à mener auprès des intervenants régionaux.

Sources : www.valuminium.ca; www.sgfqc.com; www.invest-quebec.com; www.mder.gouv.qc.ca; www.cldford.com; www.agr.gouv.qc.ca; www.sadcduford.qc.ca; www.dec-ced.gc.ca; Entrevue avec Steve Gauthier et Sandra-Marie Hrycko, Société de la vallée de l'aluminium, 2004; Entrevue avec Alain Mignault, directeur général, MDER, 2004; Entrevue avec Donald Hudon, directeur général, DÉC, 2004

Une fois le site sélectionné et les négociations complétées, la phase d'implantation du projet débute



Implication pour Promotion Saguenay :

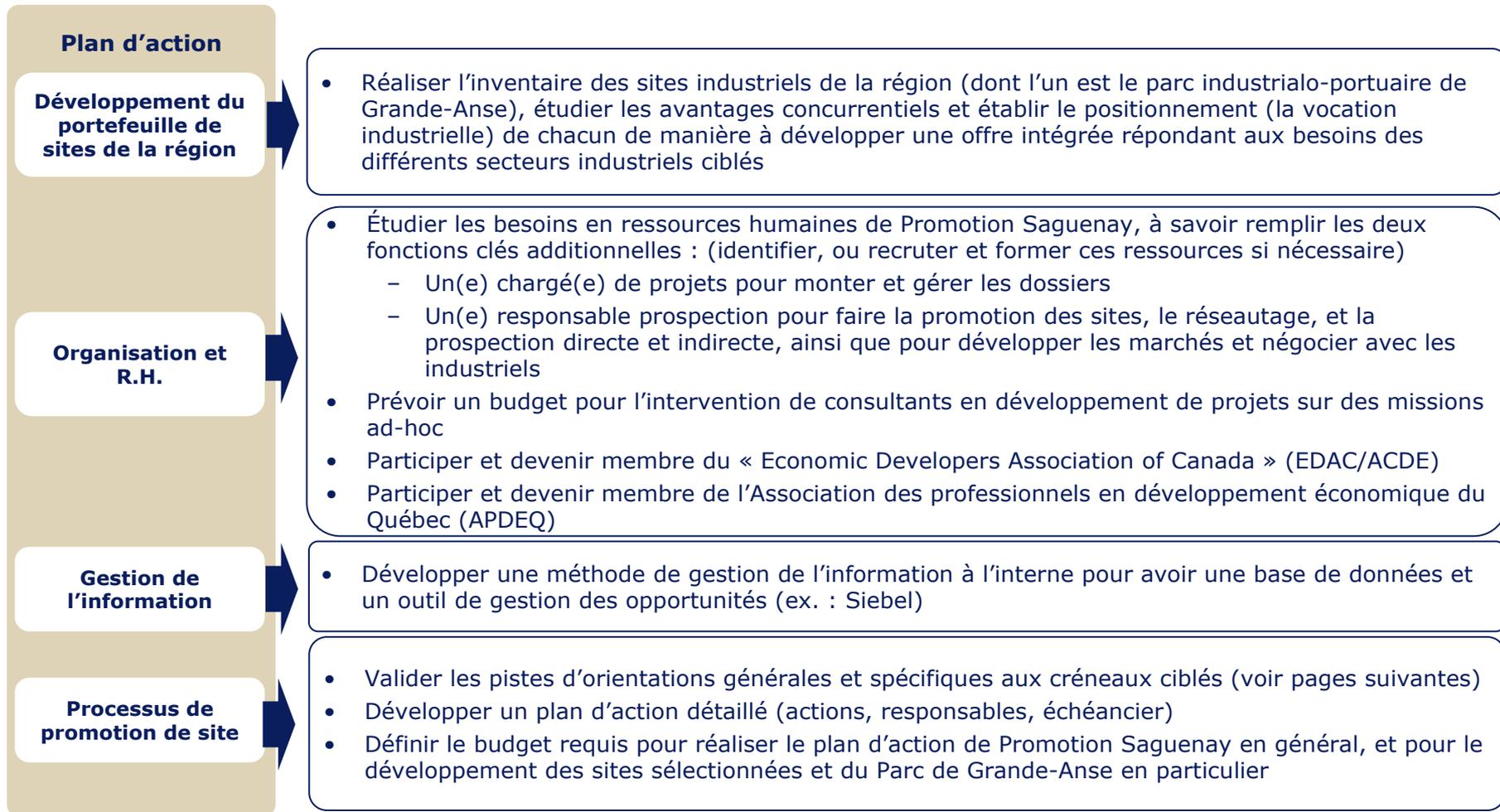
À partir de ce moment, Promotion Saguenay devrait toujours assumer une présence et une continuité des services liés à l'aménagement, aux bâtiments et aux infrastructures du parc, aux normes et règlements de construction, à l'environnement, aux données techniques et aux programmes d'aide à l'entreprise, à la main-d'œuvre et au transport.

Sources : www.sgfqc.com; www.invest-quebec.com

Table des matières

	<i>Page</i>
Environnement économique	1
Positionnement concurrentiel du Parc industrialo-portuaire de Grande-Anse	11
Opportunités par secteur industriel	20
Processus de sélection de site	47
Processus de promotion de site	58
 Conclusion et pistes d'orientation	69
Annexe A - Organigramme d'Investissement Québec	76
Annexe B - Références	78

Le plan d'action de Promotion Saguenay pourra comporter les éléments suivants



Pistes d'orientation spécifiques aux créneaux ciblés pour la région

Processus de promotion de site

ALUMINIUM

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS

SECTEUR ENVIRONNEMENTAL

PHASE 1

Identification des avantages concurrentiels intrinsèques

- Développer le portefeuille des sites industriels à promouvoir dans la région et le positionnement du Parc industrialo-portuaire de Grande-Anse au sein de l'offre régionale
- Valoriser les avantages concurrentiels intrinsèques de la région et du Parc industrialo-portuaire de Grande-Anse (ainsi que ceux des autres sites)
- Adresser les opportunités d'amélioration du parc (voir pages 12, 13 et 59) dépendamment du budget (aménagement du parc, infrastructures de base qui peuvent être réalisées avant l'arrivée d'un industriel, travaux de terrassement)
 - Potentiel d'obtenir de l'aide financière des gouvernements canadien et québécois sous le programme Travaux d'infrastructures Canada-Québec pour la construction d'infrastructures d'aqueduc et d'égout, d'infrastructures locales de transport pour des projets à incidences économiques, urbaines ou régionales
- Faire valoir les avantages concurrentiels des parcs industriels régionaux aux intermédiaires de promotion et aux industriels
- Mettre à jour les statistiques socioéconomiques sur la région et les données techniques sur les sites industriels
- Mettre en place un site Internet pour la promotion et la vente de la région et de ses sites
 - Données socioéconomiques sur la région
 - Avantages concurrentiels intrinsèques du site et incitatifs financiers offerts
 - Données techniques du parc
- Développer des outils de marketing généraux, et spécifiques aux sites industriels (maquette de site, brochures et vidéos en français et en anglais)
- Identifier les fonds disponibles pour les industriels en région, revoir les incitatifs disponibles et étudier l'opportunité de développer d'autres incitatifs qui pourront être offerts aux industriels
- Identifier et poursuivre les incitatifs financiers disponibles pour le développement des sites industriels sélectionnées

Pistes d'orientation spécifiques aux créneaux ciblés pour la région

Processus de promotion de site

ALUMINIUM

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS

SECTEUR ENVIRONNEMENTAL

PHASE 2

Identification des créneaux, pays et entreprises potentielles

- Valider les créneaux et opportunités identifiés dans la 3^{ème} section sur les opportunités par secteur industriel avec les intervenants clés
- Valider les pays ciblés (États-Unis, Japon, Chine (Hong Kong), Allemagne, Grande-Bretagne et France)
- Identifier de manière préliminaire des entreprises potentielles par créneau ciblé
- Développer du matériel promotionnel sur la région et les sites sélectionnés adapté à chaque secteur industriel ciblé
- Développer à l'avance une proposition d'accueil générique par secteur ciblé
- Poursuivre les opportunités en cours pour le parc de Grande-Anse (ex. : réserves d'hydrocarbures)

Pistes d'orientation spécifiques aux créneaux ciblés pour la région

Processus de promotion de site

ALUMINIUM

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS

SECTEUR ENVIRONNEMENTAL

PHASE 3

Positionnement auprès des intermédiaires pour la promotion

- Promouvoir les sites régionaux et leurs avantages auprès des intervenants suivants et développer un réseau de contact pour l'identification d'opportunités futures et l'accompagnement des industriels :
 - Investissement Québec
 - SGF et Rexfor
 - DÉC
 - MDER
 - Ambassades et consulats du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour les pays ciblés
 - Délégations québécoises du ministère des Relations internationales pour les pays ciblés
- Inviter ces intervenants en région et leurs faire visiter les sites en région
- Développer des relations avec les moyennes et grandes entreprises en région pour identifier de nouvelles opportunités d'expansion ou de relocalisation

- Travailler conjointement avec la CQRDA, le Centre des technologies de l'aluminium et le Réseau Trans-AI pour l'identification de technologies et projets nouveaux en région
- Supporter les travaux d'Alcan et de la SVA dans leur développement d'opportunités
- Évaluer la possibilité de démarchage avec la Chaire GM de l'UQAC sur l'utilisation de l'aluminium dans le domaine de l'automobile et le Centre international de recherche des métaux et matériaux légers (TRAMAL)

- Travailler avec le Réseau « Branché sur le bois » pour identifier des entreprises potentielles qui seraient intéressées par le site
- Travailler avec le ministère des Ressources naturelles du Québec et SGF Rexfor pour se positionner auprès des entreprises porteuses de nouveaux projets
- Évaluer l'opportunité de collaborer avec Paraforêt qui offre des services d'analyses d'opportunités et de faisabilité pour des projets de développement

- Travailler conjointement avec le ministère de l'Environnement du Québec pour l'identification d'opportunités, spécifiquement sous le Programme de réduction des rejets industriels et l'attestation d'assainissement
- Évaluer la possibilité de collaborer avec Réseau Environnement, qui offre de l'assistance sur les marchés internes et externe, et avec RECYC-QUÉBEC, qui favorise le développement d'entreprises de valorisation

Pistes d'orientation spécifiques aux créneaux ciblés pour la région

Processus de promotion de site

ALUMINIUM

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS

SECTEUR ENVIRONNEMENTAL

PHASE 4

Démarchage à l'étranger (direct et indirect)

- Avec l'aide d'Investissement Québec et quelques autres régions du Québec, organiser des visites en région pour les sélecteurs de site en région (mission commerciale « inversée »), possiblement en coordination avec la visites d'autres régions du Québec
- Veiller à satisfaire les exigences des intervenants qui font du démarchage à l'étranger en leur fournissant le matériel promotionnel et les données techniques requises
- Participer à quelques salons professionnels et conventions d'affaires pour les secteurs et pays ciblés
- Participer à des rencontres à l'étranger avec des investisseurs potentiels lorsque des opportunités concrètes ont été identifiées
- Promouvoir la région et les sites industriels dans des revues spécialisées et des sites Internet (Business Facilities et Site Selection, par exemple)

PHASE 5

Proposition d'accueil sur mesure

- Fournir des conseils sur les choix de site possibles en région (portefeuille de sites)
- Développer des propositions d'accueil répondant spécifiquement aux besoins des entreprises qui manifestent un intérêt particulier pour un site en région, en détaillant tous les avantages concurrentiels
- Identifier plus en détail les besoins spécifiques des industriels et évaluer la possibilité d'adopter davantage l'offre du site et des incitatifs plus spécifiquement
- Fournir toute information additionnelle pertinente aux industriels sur les incitatifs financiers, les coûts d'exploitation, les fournisseurs, les clients, les règlements et les statistiques socioéconomiques de la région
- Organiser des visites du site, des infrastructures et de la région, en mettant également en contact les investisseurs potentiels avec les autres intervenants (Investissement Québec, SGF, SVA et MDER)
- Organiser des rencontres avec les entreprises des travaux publics et d'énergie, les collègues techniques, les universités et les propriétaires de sites lorsque requis

Pistes d'orientation spécifiques aux créneaux ciblés pour la région

Processus de promotion de site

ALUMINIUM

BOIS ET PRODUITS FORESTIERS

SECTEUR ENVIRONNEMENTAL

PHASE 6

Accompagnement auprès des entreprises et négociations

- Accompagner les entreprises lors de la prise de décision en leur fournissant toute information additionnelle requise
- Mettre en contact les entreprises avec les intervenants qui fournissent de l'aide financière et coordonner les négociations (Investissement Québec, SFG et filiales, MDER, DÉC, Ministère de l'Environnement, Ministère des Ressources naturelles, SADC et CLD)
- Mettre en contact les entreprises avec les autorités locales, les partenaires potentiels, les réseaux de R-D et les chaires industrielles
- Coordonner les négociations avec les propriétaires du site, le cas échéant

PHASE 7

Implantation et conclusion

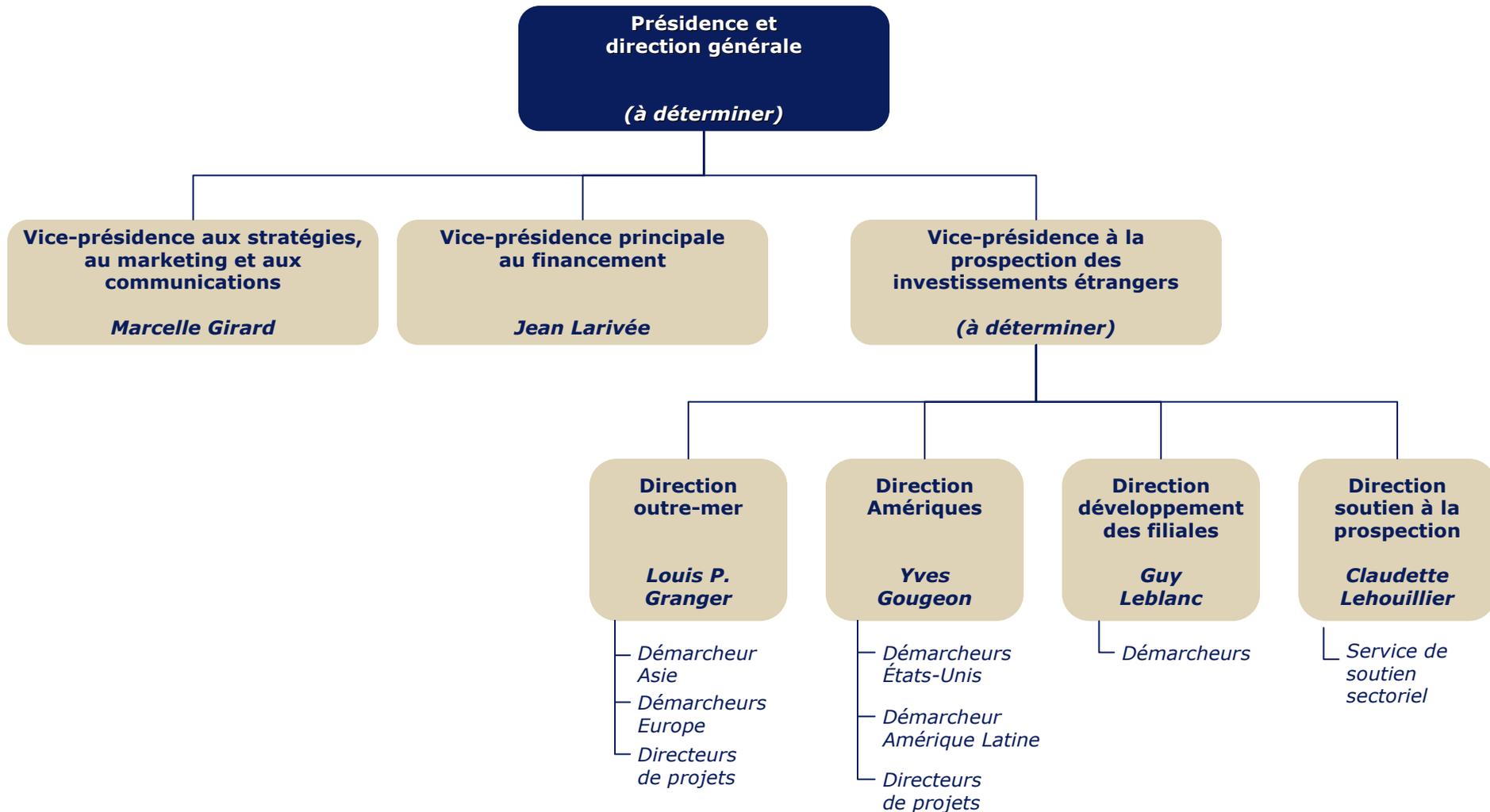
- Offrir du support et des conseils pour l'ingénierie du projet et le recrutement du personnel clé
- Fournir des services pour les études de faisabilité, les travaux de construction, d'entretien et d'opérations des immobilisations et des infrastructures
- Mettre en contact les entreprises avec les contractants pour la construction du site
- Offrir des références pour les services légaux et financiers requis
- Mettre en contact les entreprises avec des fournisseurs et des clients potentiels
- Travailler conjointement avec les entreprises pour identifier d'autres programmes d'aide à l'entreprise, à la main-d'œuvre et au transport adéquats

Table des matières

	<i>Page</i>
Environnement économique	1
Positionnement concurrentiel du Parc industrialo-portuaire de Grande-Anse	11
Opportunités par secteur industriel	20
Processus de sélection de site	47
Processus de promotion de site	58
Conclusion et pistes d'orientation	69
 Annexe A - Organigramme d'Investissement Québec	76
Annexe B - Références	78

ANNEXE A

Organigramme d'Investissement Québec*



*Organigramme partiel

Sources : Louis Granger, Yves Gougeon et Richard Deschênes, Investissement-Québec, 2004; Investissement Québec, « Rapport annuel 2001-2002 », 2002

Table des matières

Page

Environnement économique

1

Positionnement concurrentiel
du Parc industrialo-portuaire de Grande-Anse

11

Opportunités par secteur industriel

20

Processus de sélection de site

47

Processus de promotion de site

58

Conclusion et pistes d'orientation

69

Annexe A - Organigramme d'Investissement Québec

76



Annexe B - Références

78

ANNEXE B

Références

Entrevues

1. Alain Mignault, directeur général, MDER, 2004
2. Bruno Minier, directeur général, Centre de haute technologie, 2004
3. Danielle Hébert, directrice des finances, Société du parc industriel et portuaire de Bécancour, 2004
4. Donald Hudon, directeur général, DÉC, 2004
5. Gilles de Champlain, Corporation de promotion industrielle et commerciale de Sept-Îles, 2004
6. Gilles Déry, Centre de traitement Récupère Sol, 2004
7. Louis Granger, directeur, Direction outre-mer, Investissement-Québec, 2004
8. Luc Boivin, Marketing, Fromagerie Boivin, 2004
9. Luc Niquet, conseiller, DÉC, 2004
10. Marc Fortin, associé, Samson Bélair Deloitte et Touche, 2004
11. Michel Boudrault, surintendant de l'approvisionnement, Abitibi-Consolidated, 2004
12. Paul Grimard, associé, Samson Bélair Deloitte et Touche, 2004
13. Pierre Paquin, directeur général, Port Saguenay, 2004
14. Richard Deschênes, démarcheur Grands Lacs, Directions Amériques, Investissement-Québec, 2004
15. Richard Frédette, vice-président, Planification et développement en région, SGF, 2004
16. Robert Lavoie, conseiller, DÉC, 2004
17. Sandra-Marie Hrycko, directrice, Développement des affaires, Société de la vallée de l'aluminium, 2004
18. Steve Gauthier, directeur général, Société de la vallée de l'aluminium, 2004
19. Thérèse Dubé, secrétaire- trésorière, Municipalité de Saint-Georges-de-Cacouna, 2004
20. Yves Gougeon, directeur, Direction Amériques, Investissement-Québec, 2004
21. Yvon D'Anjou, vice-président, Alcan Métal primaire, 2004

ANNEXE B

Références

Bibliographies

1. Agriculture et Agroalimentaire Canada, « Les fruits : situation et tendances au Canada en 2001-2002 », 2002
2. DEC, GRAMI, « Secteur des maisons usinées », 2001
3. Deloitte & Touche Fantus, « Incentives: Issues & Trends », juin 2003
4. Deloitte & Touche Fantus, Business Facilities, « The Matrix », avril 2002
5. Freedonia, « Prefabricated Housing to 2005 », 2000
6. Freedonia, « World Construction Aggregates », 2003
7. Institut de la statistique du Québec, « Dépenses en immobilisations et en réparations des secteurs privé et public par région administrative, Québec », 2004
8. Institut de la statistique du Québec, « Dépenses en immobilisations et en réparations de la région administrative du Saguenay-Lac-Saint-Jean par industrie du SCIAN, Québec », 2004
9. Institut de la statistique du Québec, « Investissements sous contrôle étranger au Québec et au Canada », 2003
10. Investissement Québec, « Rapport annuel 2001-2002 », 2002
11. KPMG, « Comparaison des coûts des entreprises en Amérique du Nord, en Europe et au Japon », 2002
12. Ministère de l'Environnement, « Politique québécoise de gestion des matières résiduelles 1998-2008 », 2002
13. Recyc-Québec, « Bilan 2002 de la gestion des matières résiduelles au Québec », 2003
14. Ressources Naturelles Canada, Forintek Canada, « Profil technologique : Le bois thermiquement modifié », 2003
15. Roche, « Site industrialo-portuaire du Saguenay : Étude d'opportunité », 2002
16. S&P, « Industry Surveys: Environmental & Waste Management », 2003
17. S&P, « Industry Surveys: Homebuilding », 2003
18. S&P, « Industry Surveys: Metals Industrial », 2003
19. S&P, « Industry Surveys: Paper & Forest Products », 2003
20. Statistique Canada, « Investissements privés et publics au Canada (61-205 et 61-206) », 2003
21. TransformActions, « Données socioéconomiques des MRC : Entreprises nouvelles ou en expansion »
22. Transports Canada, « Mouvement de marchandises », 2003
23. Ville de Saguenay, « Les parcs industriels dans la ville de Saguenay », 2004

ANNEXE B

Références

Sites Internet

1. cqrda.qc.ca (CQRDA)
2. radio-canada.ca/regions/saguenay-lac (Radio-Canada pour Saguenay-Lac-Saint-Jean)
3. www.agr.gouv.qc.ca (MAPAQ)
4. www.bizsitesdata.com (Biz Sites Data)
5. www.cldfjord.com (CLD du Fjord de Saguenay)
6. www.competitivealternatives.com (KPMG Competitive Alternatives)
7. www.dec-ced.gc.ca (DEC)
8. www.dfait-maeci.gc.ca (Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international)
9. www.FacilityCity.com (Business Facilities)
10. www.infostat.gouv.qc.ca (Investir au Québec)
11. www.invest-quebec.com 9Investissement Québec)
12. www.mder.gouv.qc.ca (MDER)
13. www.mri.gouv.qc.ca (Ministère des relations internationales)
14. www.portsaguenay.ca (Port Saguenay)
15. www.portsi.com (Administration portuaire de Sept-Îles)
16. www.riviereduloup.ca (CLD et SADC de Rivière-du-Loup)
17. www.sadcdufjord.qc.ca (SADC du Fjord)
18. www.sgfqc.com (SGF)
19. www.siteselection.com (Site Selection Magazine)
20. www.spipb.com (Société du parc industriel et portuaire de Bécancour)
21. www.transformactions.net (TransformActions)
22. www.valuminium.ca (SVA)
23. www.ville.sept-iles.qc.ca (Corporation de promotion industrielle et commerciale de Sept-Îles)

Deloitte.

Deloitte est le plus important cabinet de services professionnels au Québec à offrir des services dans les domaines de la certification et des services-conseils, des services-conseils financiers, de la fiscalité et de la consultation. Quelque 1 745 personnes mettent régulièrement à contribution leur expertise pour des clients venant de tous les secteurs de l'économie. Connu à l'extérieur de la province sous le nom de Deloitte & Touche, le Cabinet canadien compte sur un effectif de plus de 6 600 personnes réparties dans plus de 46 villes au pays. Déterminés à aider nos clients et nos gens à exceller, nous sommes, pour la deuxième année consécutive, le seul cabinet de services professionnels et l'un parmi 16 entreprises seulement, à avoir notre nom au classement des employeurs de choix au Canada que publie annuellement la revue Report on Business du Globe and Mail. Nous sommes fiers d'avoir été désignés parmi les 35 meilleurs employeurs au Canada en 2001 et parmi les 50 employeurs de choix au Canada en 2002. Deloitte fait partie de Deloitte Touche Tohmatsu, un des leaders mondiaux en prestation de services professionnels dont l'effectif de plus de 119 000 personnes est réparti dans plus de 140 pays.