



## Jeux de migration



La population de l'Abitibi-Témiscamingue pourrait bien être en très légère croissance ! Dans les dernières années, les données démographiques n'ont cessé d'illustrer une situation de plus en plus intéressante en ce qui concerne le solde migratoire interrégional et l'évolution de la population totale.

Il y a un an, on remarquait que la population totale de la région n'avait perdu que quelque 220 personnes en une année, nous permettant de penser que la baisse démographique s'estompait. Les nouvelles données concernant la migration interrégionale vont dans le même sens. Dans la dernière année, la région a connu un solde migratoire de -374 personnes, résultat de la différence entre le nombre d'entrées et de sorties, correspondant à -0,3 % de la population. Il y a cinq ans, ce même solde s'élevait à -2 765 personnes !

Ensuite, la différence entre le nombre de naissances et de décès survenus en 2005 montre que l'accroissement naturel a été de 425 personnes, soit davantage que les pertes migratoires interrégionales subies par la région (-374). Cela permet de présumer, en attendant le verdict officiel qui viendra au courant du mois de la part de l'Institut de la statistique du Québec et qui tiendra aussi compte des migrations

interprovinciales et internationales, que la population se maintient et a cessé, pour le moment, son déclin ! En voilà une bonne nouvelle !

### Tour d'horizon des MRC

Au sein des territoires, on remarque que la Ville de Rouyn-Noranda, particulièrement touchée par les départs entre 1996 et 2001, affiche pour la seconde année consécutive un solde migratoire positif, ce qui signifie que davantage de personnes s'y sont installées qu'il n'y en a qui ne l'ont quittée. La MRC d'Abitibi affiche un bilan à peu près équilibré, tandis que celui de la Vallée-de-l'Or est légèrement négatif. L'Abitibi-Ouest et le Témiscamingue ont chacun perdu 0,6 % de leur population via les échanges internes.

Parmi les groupes d'âge, seuls les 15-24 ans ont connu des pertes négatives significatives (-1,9 %), puisque plusieurs poursuivent des études à l'extérieur de la région à cette étape de leur vie. Pour les autres groupes d'âge, les soldes sont

### Ce mois-ci :

- Les migrations interrégionales, les relations entre autochtones et entreprises ainsi que la thèse de Roméo Bouchard sur le développement.

équilibrés, affichant même quelques gains chez les jeunes adultes de 25-44 ans.

La première région d'origine des entrants est Montréal (435 personnes), suivie de près par l'Outaouais (396) et la Montérégie (381). Inversement, les personnes ayant quitté la région ont d'abord choisi Montréal (524), les Laurentides (475) et l'Outaouais (434).

Parmi les six régions situées en zone éloignée au Québec, la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine est celle qui a le solde le plus intéressant en 2005-2006, -213 résidents. L'Abitibi-Témiscamingue vient en deuxième position, avec son solde de -374 personnes.

### Saviez-vous que ... ?

- Depuis les années 1950, la région enregistre un solde migratoire négatif. Or il était atténué par un accroissement naturel positif (naissances moins décès) qui compensait amplement les pertes migratoires, expliquant le fait que la population a crû jusqu'en 1996. À partir de ce moment, les départs se sont mis à augmenter et les naissances se sont faites moins nombreuses, expliquant la décroissance démographique de la région.

Migration interrégionale annuelle, Abitibi-Témiscamingue, 1998-1999 à 2005-2006

| Territoire | Entrants | Sortants | Solde migratoire |
|------------|----------|----------|------------------|
| 1998-1999  | 2 414    | 4 588    | -2 173           |
| 1999-2000  | 2 372    | 5 124    | -2 752           |
| 2000-2001  | 2 230    | 4 995    | -2 765           |
| 2001-2002  | 2 428    | 4 424    | -1 996           |
| 2002-2003  | 2 450    | 3 970    | -1 520           |
| 2003-2004  | 2 543    | 3 506    | -963             |
| 2004-2005  | 2 586    | 3 167    | -581             |
| 2005-2006  | 2 882    | 3 256    | -374             |

Source : Institut de la statistique du Québec.

Solde migratoire interrégional des MRC de l'Abitibi-Témiscamingue selon le groupe d'âge, nombre de personnes et taux nets en %, 2005-2006

| Territoire          | 0-14 ans   | 15-24 ans   | 25-44 ans  | 45-64 ans   | 65 ans et + | Total       | Taux net (%) |
|---------------------|------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Abitibi             | 15         | -52         | 14         | 6           | 5           | -12         | 0,0          |
| Abitibi-Ouest       | 9          | -94         | 8          | -19         | -38         | -134        | -0,6         |
| Rouyn-Noranda       | 8          | 16          | 92         | -69         | 21          | 68          | 0,2          |
| Témiscamingue       | -5         | -96         | -11        | 1           | 0           | -111        | -0,6         |
| Vallée-de-l'Or      | -28        | -142        | 19         | -33         | -1          | -185        | -0,4         |
| <b>Région</b>       | <b>-1</b>  | <b>-368</b> | <b>122</b> | <b>-114</b> | <b>-13</b>  | <b>-374</b> | <b>-0,3</b>  |
| <b>Taux net (%)</b> | <b>0,0</b> | <b>-1,9</b> | <b>0,3</b> | <b>-0,3</b> | <b>-0,1</b> | <b>-0,3</b> | <b>-</b>     |

Source : Institut de la statistique du Québec.

## Les affaires et les Autochtones



Il a toujours été difficile d'évaluer précisément l'apport des autochtones à l'économie régionale. Pour pallier cette lacune, une première étude sur le sujet vient de paraître. Elle nous renseigne sur l'importance et la nature des relations économiques entre les entreprises de la région et les communautés crie, algonquines et inuites d'ici ou du Nord-du-Québec. Synthèse des principaux résultats de l'étude.

Pour brosser ce large portrait, 110 entreprises ont été interrogées, dont les deux tiers situées dans la Vallée-de-l'Or. Cette surreprésentation s'explique par le fait que la plupart de entreprises identifiées comme ayant des échanges avec les Autochtones se situent principalement à Val-d'Or. Leur taux de réponse a aussi été plus élevé, traduisant leur intérêt pour la recherche. Six entreprises sont situées au Témiscamingue. Les entreprises devaient répondre à l'un des trois critères identifier pour convenir qu'une entreprise avait des relations économiques avec les Autochtones : la présence d'employés autochtones, la présence d'actionnaires autochtones ou l'existence de relations d'affaires avec les Autochtones.

### Les principaux résultats

Sur les 110 entreprises interrogées en 2006, 16 comptent des employés autochtones, en nombre inférieur à cinq la plupart du temps. Ces entreprises oeuvrent dans les secteurs du transport, de la construction et de la foresterie. Quelques entreprises des

secteurs de la fabrication, l'hébergement et la restauration, et le commerce de gros et de détail emploient aussi des employés autochtones, témoignant d'une ouverture nouvelle face à la culture autochtone dans ces secteurs, selon l'étude.

La présence d'actionnaires autochtones se fait plus rare. Trois entreprises de l'échantillon ont déclaré en avoir, toutes situées dans la Vallée-de-l'Or. Les échanges économiques entre les entreprises régionales et les Autochtones ne se basent donc pas sur l'apport de capitaux autochtones.

Les entreprises interrogées entretiennent des liens d'affaires d'abord avec la Nation crie (81 %), suivie de la Nation algonquine (50 %), puis de la Nation inuite (18 %).

Les relations d'affaires s'établissent entre les entreprises et les communautés (Conseil de Bande ou Nation) d'abord, en termes d'importance, puis avec les entreprises autochtones, les

individus autochtones ainsi que les organismes publics autochtones. Plus du quart des entreprises interrogées estiment avoir des relations d'affaires avec les Autochtones depuis les années 1980. Le tiers parle plutôt des années 1990, et près d'un quart, des années 2000. Et globalement, dans les dernières années, 46 % des entreprises estiment que leur clientèle autochtone a augmenté, 43 % estiment qu'elle est restée stable alors que 5 % jugent qu'elle a diminué.

En moyenne, 15 % du chiffre d'affaires des entreprises serait attribuable à la clientèle autochtone, représentant un montant estimé à 100 millions de dollars. Cette part du chiffre d'affaires varie d'un territoire à l'autre, allant de 18 % pour les entreprises de la Vallée-de-l'Or, où cette clientèle est très présente, à 6 % à Rouyn-Noranda, où elle l'est beaucoup moins. Certaines entreprises, toutefois, évaluent la portion de leur chiffre d'affaires attribuable à la clientèle autochtone nettement au-dessus de cette moyenne. Près d'une entreprise sur cinq estime que les Autochtones

### Territoire d'appartenance des entreprises interrogées

|                          | Nombre d'entreprises | %            |
|--------------------------|----------------------|--------------|
| MRC de La Vallée-de-l'Or | 73                   | 66 %         |
| MRC d'Abitibi            | 14                   | 13 %         |
| Ville de Rouyn-Noranda   | 14                   | 13 %         |
| MRC de Témiscamingue     | 6                    | 6 %          |
| MRC d'Abitibi-Ouest      | 2                    | 2 %          |
| Extérieur de la région   | 1                    | 1 %          |
| <b>Région</b>            | <b>110</b>           | <b>100 %</b> |

### Type de clientèle des entreprises ayant des relations d'affaires avec les Autochtones, 2006

|              | Nombre d'entreprises | %    |
|--------------|----------------------|------|
| Cris         | 79                   | 81 % |
| Algonquins   | 49                   | 51 % |
| Inuits       | 18                   | 19 % |
| Autre nation | 1                    | 1 %  |
| Ne sait pas  | 10                   | 10 % |

Note : plusieurs réponses étaient possibles.

# et Premières Nations

contribuent à constituer plus du quart de leur chiffre d'affaires.

## Partenariats et qualité des relations

Le tiers des entreprises interrogées ont déclaré avoir développé des partenariats avec leur clientèle autochtone, qui prennent la forme d'ententes formelles entre l'entreprise et son client ou son fournisseur. Elles concernent les commandites, la mise en place de services dans les communautés, la formation ou l'établissement d'ententes de type coentreprises (*joint-ventures*). Les entreprises du secteur de la construction, des services professionnels, du transport et du domaine minier sont celles qui ont développé le plus de partenariats avec les Autochtones. L'établissement de partenariats est jugé plutôt facile par la majorité des entreprises qui en ont développé. Toutefois, il n'est pas possible d'observer un lien direct entre le chiffre d'affaires attribuable à la clientèle autochtone et la présence ou non de partenariats.

Il est très intéressant de noter que 93 % des entreprises interrogées ont estimé entretenir des relations harmonieuses avec leurs clients ou fournisseurs autochtones. Lorsque l'on demande aux entreprises de se prononcer sur l'avis de leurs employés vis-à-vis des Autochtones, on apprend que 60 % estiment que

leurs employés ont une opinion positive vis-à-vis des Premières Nations, alors que 34 % auraient une opinion neutre et 6 %, une opinion négative.

## Une question de perception : les avantages ...

Lorsqu'on a demandé aux entreprises d'énumérer les avantages qu'elles trouvaient à faire des affaires avec les Premières Nations, celui qui est revenu le plus souvent - 27 fois - est le fait que les Autochtones représentent un « nouveau marché ». Ils permettent « d'élargir le marché », apparaissant aussi comme une « clientèle d'appoint ». Dans le même ordre d'idées, la clientèle autochtone permet aux entreprises d'augmenter leur chiffre d'affaires (cité 19 fois). Certaines entreprises déclarent même diversifier leurs produits et services pour répondre aux besoins spécifiques de cette clientèle.

L'autre type d'avantage très souvent cité (21 fois) est le fait que la clientèle autochtone est facile, fidèle et agréable. Les répondants les qualifient de « très bons clients qui ne retournent pas leurs achats » et de « plaisants et agréables à servir ».

## ... et les problèmes perçus

Les entreprises ont identifié comme problème principal la difficulté à se faire payer et l'étendue des délais de paiements (à 25 reprises). Le second

problème avancé concerne le manque d'organisation et de structuration des communautés ou des individus ainsi que la difficulté à trouver la bonne personne ressource (22 reprises). Le troisième regroupe les problèmes de la communication (20) et plus spécifiquement de la langue. Les employeurs ont de la difficulté à trouver des employés bilingues, tant chez les Autochtones que parmi les non-Autochtones. Les problèmes des distances et des coûts de transport sont également mentionnés (16 fois), surtout concernant la clientèle crie et inuite.

Il est intéressant de noter que plusieurs entreprises répondantes n'ont pas souhaité identifier d'avantages ou inconvénients particuliers aux relations avec les autochtones, jugeant cette clientèle exactement comme les autres. Selon les auteurs de l'étude, on peut conclure que même si des difficultés concernant des façons de faire différentes sont exprimées, il ressort explicitement que la clientèle autochtone est perçue comme représentant un marché en croissance et, de surcroît, constitue ce qu'ils appellent une « bonne clientèle ».

Source : Cazin, Anne, Augustin Ependa et Andréanne Sauvageau, *Enquête sur les relations économiques entre les Autochtones et les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue*, Chaire Desjardins en développement des petites collectivités, LARESCO, 2006.

## Proportion du chiffre d'affaires attribuable à la clientèle autochtone, entreprises ayant des relations d'affaires avec les Autochtones, 2006

| % du chiffre d'affaires | Nombre d'entreprises | Pourcentage des entreprises |
|-------------------------|----------------------|-----------------------------|
| 10 % et moins           | 62                   | 64 %                        |
| 11 à 25 %               | 18                   | 19 %                        |
| 26 à 50 %               | 12                   | 12 %                        |
| 51 % et plus            | 5                    | 5 %                         |
| <b>Total</b>            | <b>97</b>            | <b>100 %</b>                |

Note : Le total est de 97 car une douzaine d'entreprises répondantes n'avaient pas de relations d'affaires avec les Autochtones.

## Proportion moyenne du chiffre d'affaires attribuable à la clientèle autochtone, entreprises ayant des relations d'affaires avec les Autochtones, MRC, 2006

|                          | Proportion moyenne du chiffre d'affaire |
|--------------------------|---|
| MRC de La Vallée-de-l'Or | 18 %                                    |
| MRC de Témiscamingue     | 10 %                                    |
| MRC d'Abitibi            | 8 %                                     |
| Ville de Rouyn-Noranda   | 6 %                                     |
| MRC d'Abitibi-Ouest      | n.d.                                    |
| <b>Région</b>            | <b>15 %</b>                             |

Note : L'effectif d'Abitibi-Ouest est trop faible pour calculer le taux.

# L'avenir des régions



Y a-t-il un avenir pour les régions ? C'est la question à laquelle s'attaque Roméo Bouchard dans un ouvrage paru récemment. Il était de passage dernièrement pour présenter la politique d'occupation du territoire qu'il défend, dont voici quelques grandes lignes.

Pour M. Bouchard, il est utopique de penser que des régions pourraient «fermer». Il faut toutefois s'attendre à ce que la majorité des villages situés en région éloignée disparaissent, et que ces régions rétrécissent et concentrent leur population. Il rappelle que d'ici dix ans, les régions de Québec, Centre-du-Québec et Chaudière-Appalaches vont elles aussi basculer en décroissance démographique, rejoignant à ce chapitre les régions de ressources. Seule la région entourant immédiatement Montréal sera en croissance.

Selon l'auteur, il n'y aura d'avenir pour les régions périphériques, dans ce contexte, que si elles arrivent à former un front commun capable de revendications collectives structurées et agressives et à trouver un leader important pour incarner leur voix. Le mouvement doit émerger des régions, car la décentralisation promise par Québec n'est pas sur le point de voir le jour, selon lui. Il faut donc arriver à faire la prise de conscience collective qu'on ne peut plus continuer comme cela et installer une réelle décentralisation du gouvernement, un réel gouvernement territorial.

C'est à l'échelle des MRC qu'il suggère de décentraliser le gouvernement. Le palier régional demeurerait une instance de concertation des MRC sur les grands enjeux régionaux. Un bassin de l'ordre de 20-25 % de la fonction publique pourrait être rapatrié dans les MRC, venant accroître d'autant l'expertise présente. Ce gouvernement décentralisé contrôlerait d'abord les ressources naturelles, qui font l'objet d'un mode d'exploitation sous forme de pillage, mais aussi l'éducation, les services sociaux, la santé publique, la culture, l'aménagement du territoire, l'eau, les contrôles environnementaux, la justice, etc. Il serait formé d'un exécutif élu, au même titre que le préfet, et disposerait d'un pouvoir de taxation, de redevances stables et d'un financement récurrent et autonome.

Il faut donc enclencher, selon M. Bouchard, une deuxième révolution tranquille via laquelle l'État se met au service des communautés. Présentement, les politiques en place, tant dans le secteur forestier, agricole, du transport, de la culture, etc. fonctionnent à partir de Québec et les régions n'ont aucune prise sur elles. L'auteur avance même que ce sont ces politiques qui vident les régions. Parallèlement, ces mêmes régions multiplient les initiatives et structures de développement local et régional, mais sans résultats concluants selon lui, freinés par l'inertie de la centralisation.

La richesse des régions repose sur leur différence, sur leur diversité humaine, économique et culturelle. C'est leur « marginalité » qui fait leur intérêt. Il faut donc changer les perceptions et considérer les régions de manière plus positive. Et, insiste l'auteur, il faut intégrer les communautés autochtones dans ce processus de développement des régions périphériques, en les considérant comme des cohabitants, des utilisateurs communs du territoire. Il s'agit de l'un des gros chapitres à écrire, un chapitre pressant et incontournable.

## Sorti des presses



Blanchette, Luc. *Profil de la collectivité anglophone en Abitibi-Témiscamingue et Profil de la collectivité personnes handicapées en Abitibi-Témiscamingue*, Service Canada, 2006.

Société de l'assurance automobile du Québec. *Bilan 2005 des taxis, des autobus et des camions et tracteurs routiers et Les infractions et les sanctions reliées à la conduite d'un véhicule routier 1996-2005*, 2006.

Commission de la construction du Québec. *Construction perspectives 2007*, 2006.

Agence de santé et des services sociaux de l'Abitibi-Témiscamingue. *Vision stratégique et plan de mise en œuvre des services aux personnes âgées*, 2005.

Ministère du tourisme. *Le tourisme en chiffres 2005*, 2006.

LARESCO et Secrétariat aux alliances économiques de la Nation crie - Abitibi-Témiscamingue. *Enquête sur les relations économiques entre les Autochtones et les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue*, 2006.

*Cent ans de foresterie en Abitibi: de la colonisation à la mondialisation*. Conférence sur DVD, 2006.

Ministère de la sécurité publique. *Statistiques 2005 sur la criminalité au Québec, sur la criminalité commise dans un contexte conjugal et sur les agressions sexuelles*, 2006.

**Hyperliens vers ces documents :**  
[www.observat.qc.ca/trouvailles.htm](http://www.observat.qc.ca/trouvailles.htm)

Rédaction : Julie Thibeault : [julie@observat.qc.ca](mailto:julie@observat.qc.ca)  
 Collaboration : Lili Germain : [lili@observat.qc.ca](mailto:lili@observat.qc.ca)  
 Mariella Collini : [mariella@observat.qc.ca](mailto:mariella@observat.qc.ca)

Tirage : 750 exemplaires



Ce bulletin est réalisé par l'Observatoire de l'Abitibi-Témiscamingue

170, avenue Principale, bureau 102

Rouyn-Noranda (Québec), J9X 4P7

Téléphone : (819) 762-0774 Télécopieur : (819) 797-0960

Site : [www.observat.qc.ca](http://www.observat.qc.ca)

Abonnement électronique gratuit en format PDF : [observatoire@observat.qc.ca](mailto:observatoire@observat.qc.ca)