

## Des acheteurs de la Davie dans la région...

Ronald Carré

*Économiste, Expert en transport  
et en politique maritime et fluviale  
(www.econometrikplus.com)*

Je suis de très près la situation de Davie depuis de nombreuses années et j'ai aussi eu à l'étudier sous une multitude de facettes. L'une de celles que j'ai eu le plus d'agrément à analyser, fut la proposition d'acquisition des Industries Davie, en 2003, par un groupe d'hommes d'affaires de la grande région de Québec dont le porte-parole était Daniel Bouchard, président de Transport Bernières Inc. Évidemment, les détails de l'analyse ont toujours été tenus confidentiels. Au moment du dépôt du rapport le 7 août 2003, l'enthousiasme des promoteurs était à son comble.

Je n'ai jamais compris pourquoi ces hommes d'affaires aguerris n'avaient jamais donné suite à leur projet, toutes les conditions pour remettre Industries Davie sur les rails étant réunies. Qu'il s'agisse des perspectives de marché à long terme, d'as-

sociations possibles avec des partenaires internationaux dans la construction navale, des attentes très réalistes et très prometteuses du Groupe d'affaires à l'égard des employés, de la manière très originale de passer à travers une période de vérification diligente qui aurait permis au syndicat (Groupe Thibault, Van Houtte), pour une fois, de mettre en valeur ses qualités de bâtisseur, sa force première, plutôt que de simplement exercer sa fonction de liquidateur. Mais surtout qu'il s'agisse d'une nouvelle attitude que je n'avais encore jamais connue à l'égard d'une mise en valeur très originale de ce joyau unique du développement économique au Québec depuis plus de 135 ans. Voilà autant de facteurs qui me laissaient croire, qu'enfin, le sort des Industries Davie pourrait être réglé pour des générations à venir.

Aujourd'hui encore, je tente de comprendre les dessous de cet échec d'acquisition. En dernière analyse, j'en suis arrivé à tenter d'évaluer la performance gouvernementale dans ce dossier. Je n'ai que

des questions sans réponses. Comment se fait-il que le gouvernement du Québec dépense des centaines de millions de dollars par année, seulement pour faire du démarchage à l'étranger pour trouver de nouveaux investisseurs avec ou sans de nouveaux projets? Comment se fait-il que dans le cas de Davie, aucun démarcheur gouvernemental n'ait encore pris contact avec le Groupe Bouchard?

Comment se fait-il qu'au Nouveau-Brunswick, ce soit le premier ministre qui se présente comme le premier de ses démarcheurs, même pour les plus petits projets désireux de s'installer chez eux? Comment se fait-il qu'au Québec nos ministres ne semblent pas s'intéresser au sort du plus grand chantier naval au Canada, et situé sur le territoire de la capitale du Québec en plus?

Nos plus grands espoirs d'affaires ne reposent-ils pas, depuis 2003, sur l'arrivée au pouvoir à Québec d'un nouveau gouvernement plus ouvert au développement économique?