

**AUDIENCES PUBLIQUES**  
**SUR LE PROJET DE DÉRIVATION PARTIELLE**  
**DE LA MANOUANE**

**MÉMOIRE**

**PRÉSENTÉ PAR**  
**LE CENTRE PLEIN AIR TCHITOGAMA**  
**ET LE CAMP DES ÉCORCES DE TCHITOGAMA**

**JUIN 2001**

## PRÉSENTATION DE NOS ENTREPRISES

Le présent mémoire est déposé conjointement par le **Centre Plein Air Tchitogama** et le '**Camp des Écorces de Tchitogama**'. Ces deux entreprises sont situées à Lamarche, sur le bord du lac Tchitogama, à l'endroit où était située l'ancienne scierie de Consolidated-Bathurst.

Le **Centre plein air Tchitogama** est un restaurant-bar- relais qui emploie 18 personnes en hiver. Les autres saisons sont beaucoup moins achalandées mais le commerce est ouvert à l'année. L'avenir de cette entreprise est intimement lié au développement touristique des prochaines années.

Le **Camp des Écorces de Tchitogama** débutera ses opérations en janvier 2002. Cette entreprise, qui misera sur le développement d'une clientèle européenne, emploiera une vingtaine de personnes d'ici trois ans. Nous prévoyons aussi, à plus long terme, d'autres phases de développement où nous augmenterons la capacité d'accueil en fonction de la demande que nous générerons. Ci-joint le **plan d'affaires** du Camp des Écorces, dans lequel vous trouverez les activités de l'entreprise ainsi que tous les renseignements concernant **l'historique, les promoteurs, les opérations, les infrastructures construites, le plan de financement, etc.** Nous désirons attirer votre attention sur l'activité de *descente de rivière en canot* (voir le programme à l'annexe 9 du plan d'affaires).

## NOS PROJECTIONS

Nos deux entreprises emploieront donc 40 personnes d'ici trois ans, et certainement 50 d'ici cinq ans. Toutes nos prévisions financières reposent sur des hypothèses d'achalandage de la clientèle d'expédition ( États financiers prévisionnels, Section 5, partie 2, page 15 ). Ainsi nous prévoyons une clientèle estivale de 60 clients en 2002, de 85 en 2003, et de 120 en 2004. C'est ce nombre de 120 qui sera le plus difficile à atteindre et sans lui, notre entreprise serait en grande difficulté financière. Mais si nous y parvenons, notre rentabilité sera suffisante pour payer nos dettes et planifier de nouveaux investissements ( Section 5, partie 2, page 5 : Flux de trésorerie ). C'est pourquoi le développement de la clientèle estivale sera essentiel au succès de notre entreprise et **il dépendra de notre capacité à vendre nos forfaits de descente de canot.**

## LA RIVIÈRE MANOUANE : UN PRODUIT D'APPEL TOURISTIQUE

À cet égard, **la rivière Manouane est de loin celle qui répondra le mieux aux attentes de notre clientèle.** Elle offre un bon défi pour des gens peu habitués à la descente de rivière. De bons rapides, sans danger, dans un environnement enchanteur. Notre associé Alain Brenichot y a effectué une descente en août 2000 avec 4 clients : il a été séduit par cette rivière sauvage et ses qualités touristiques. Le seul inconvénient fut le niveau d'eau en certains endroits car le mois d'août étant celui où le débit est le plus faible, les canots ont touché le fond à quelques reprises.

## NOS PRÉOCCUPATIONS

Il nous apparaît évident que la dérivation partielle de la rivière Manouane rendra très difficile la navigation sur ce cours d'eau. De plus, le débit diminué de 40% à la hauteur du lac

Duhamel rendra cette rivière peu intéressante pour les amateurs de canot car les rapides, qui sont aujourd'hui l'âme de la rivière, ne seront plus qu'un souvenir.

Juste au moment où nous offrons la possibilité de rentabiliser la rivière Manouane grâce à un projet de développement touristique respectueux de l'environnement, le projet d'Hydro-Québec vient handicaper nos chances de réussite. Le potentiel récréotouristique de la rivière Manouane est pourtant bien réel et qui sait combien nous serons à l'utiliser à des fins commerciales dans vingt ans ? La société Hydro-Québec tend à diminuer l'impact social de son projet parce que peu de gens fréquentent la rivière actuellement : elle ne tient pas compte, dans son évaluation, des retombées potentielles de l'utilisation de la Manouane par plusieurs entreprises touristiques . Nous n'en sommes qu'au début : qu'on nous donne une chance de développer son potentiel !

### **NOTRE RECOMMANDATION**

**Afin d'encourager l'entrepreneuriat dans notre milieu, dans notre région, et de donner à notre projet toutes ses chances de réussite, nous demandons à la Commission du BAPE de recommander le maintien du débit actuel dans la Manouane pendant la période touristique, soit du 15 juin au 15 septembre de chaque année.**

### **REMERCIEMENTS**

Nous remercions les membres de la Commission, ainsi que le ministre de l'Environnement, pour l'occasion qui nous est offerte de nous faire entendre sur le sujet.

David Tardif  
Alain Brenichot  
Nicolas Vanier