

# PARTENAIRES

Volume 1 - Numéro 1

Le bulletin de la main-d'oeuvre immigrante

mai-août 1998

Les entreprises jouent un rôle important dans l'intégration des immigrants et elles en récoltent des bénéfices inattendus. Le Québec a beaucoup changé au cours

des dernières années : il n'est plus la société homogène qu'il était. Et c'est particulièrement vrai à Montréal où les immigrants représentent plus de 23% de la population, ce qui veut dire qu'un montréalais sur quatre est un immigrant ou un enfant d'immigrant. Montréal est une ville internationale, un carrefour de cultures diverses ouvert sur le monde.

De plus en plus d'entreprises ont compris que dans l'ère de la mondialisation l'embauche de personnel d'origines diverses est un atout stratégique. Les institutions financières ont été les premières à comprendre l'apport inestimable d'une main-d'oeuvre multiethnique parlant plusieurs langues. À la Banque Scotia,

par exemple, l'embauche d'une immigrante chinoise a entraîné des retombées inespérées : la nouvelle caissière a amené près de 3,5M\$ de nouvelles affaires provenant de la com-

munauté chinoise désormais servie dans sa langue. Le secteur des services profite aussi des bénéfices de cette main-d'oeuvre polyglotte : un préposé du magasin Ro-Na L'Entrepôt de Ville Saint-Laurent parle sept langues. Dans une municipalité où les résidents sont issus de 75 origines différentes ce recours à la main-d'oeuvre immigrante améliore pour beaucoup le service à la clientèle.

Ces employés assurent un avantage concurrentiel important aux entreprises désireuses de percer le marché

mondial ; l'extraordinaire réussite du Groupe TecSult, que vous lirez dans cette édition, le montre bien. Les nouveaux arrivants sont fortement motivés : ils veulent réussir, s'adapter à leur nouveau milieu et ils sont prêts à relever des défis. Cette motivation représente pour l'employeur un gain très appréciable.

C'est pour faire connaître de telles expériences de gestion de la diversité que nous lançons ce bulletin de la main-d'oeuvre immigrante.

**Partenaires** vous présentera, trois fois par année, des portraits d'entreprises, des dossiers, des profils de dirigeants-es d'entreprises. Nous voudrions créer un réseau d'échange d'expertises.

■ **Nora Solervicens** ■

Directrice générale,  
L'Hirondelle



*A propos...*

## Présentation

Fondé en 1979, L'Hirondelle est un organisme multiethnique qui se consacre à l'accueil des nouveaux arrivants et à leur insertion sociale et économique, en partenariat avec les milieux privés, communautaires et publics.

À ses débuts, l'organisme concentre ses activités autour de l'accueil et de l'établissement des nouveaux arrivants en offrant des services de support social afin de les aider dans leur processus d'adaptation à la société d'accueil. Depuis 1989, notre corporation a mis sur pied toute une gamme de services pour mieux adapter sa clientèle immigrante aux besoins des entreprises :

**formations professionnelles** reconnues dans des domaines où les entreprises manquent de main-d'oeuvre qualifiée (aéronautique, bureautique, comptabilité informatisée, gestion des réseaux, télécommunications, etc.) ;

**stages en milieu de travail** permettant aux candidats de développer leur savoir-faire en fonction des exigences des employeurs et d'acquérir une première expérience de travail au Québec ;

**soutien à l'insertion à l'emploi** (rédaction du curriculum vitae, plan de carrière, référence et placement, sessions de méthode dynamique de recherche d'emploi).

Ces services nous permettent, depuis plusieurs années, de référer aux entreprises du personnel qualifié, multilingue et hautement motivé.

■ C. S. ■

## PARTENAIRES

Le bulletin de la main-d'oeuvre immigrante

Rédacteur en chef : Gilles Deschatelets

Collaboration : Séphane de Busscher  
Nora Solervicens  
Camélia Surdulescu

Révision et correction : Édith Hernandez

Photographie : Drummond Jacquot inc.

Graphisme : Bismark Villacrés

**Partenaires** est publié  
trois fois par année par :

**L'Hirondelle,**

Services d'accueil  
et d'intégration des immigrants  
4652, rue Jeanne-Mance, 3e étage  
Montréal, Québec H2V 4J4

Téléphone : (514) 281-2038

Télécopieur : (514) 281-5628

Adresse électronique : serentr@hirondelle.qc.ca

Site Web : www.hirondelle.qc.ca/se

ISSN 1481-014X

Dépôt légal - Bibliothèque nationale du Canada 1998

Dépôt légal - Bibliothèque nationale du Québec 1998

Tous droits réservés c 1998 Partenaires

### Entreprises Partenaires :

♦ Air Canada ♦ Air Transat ♦ All-Inox ♦ Armetco ♦ Aviation Lemex ♦ Avtech  
♦ Banque de développement du Canada ♦ Banque de Montréal ♦ Banque  
Royale ♦ Banque Scotia ♦ Bell Hélicoptère ♦ Best Seller ♦ CAE Électronique  
♦ Cambior ♦ ERS Informatique ♦ Fédération des Caisses populaires  
Desjardins ♦ Groupe CGI inc. ♦ Groupe Progestik ♦ Frigo-fac ♦ General  
DataCom ♦ Harris Farinon ♦ Hôpital Notre-Dame ♦ Hydro-Québec ♦ Ilco  
Unican ♦ Innotech ♦ Jeunes d'ici ♦ Micro-Boutique ♦ Nortel ♦ Positron  
♦ Progiware Canada ♦ Ressorts Londonw Rolls-Royce ♦ Société Radio-  
Canada ♦ Starber Fritz International inc. ♦ STCUM ♦ Systematix ♦  
Technimeca ♦ Telesat Canada ♦ Ultramar ♦

### Partenaires publics :

Ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration ♦ ministère de  
l'Emploi et de la Solidarité ♦ Emploi-Québec ♦ Développement économique  
Canada ♦ Conseil régional de développement de l'Île de Montréal ♦ Ville de  
Montréal.

### Partenaires parapublics :

CAMO-Personnes immigrantes ♦ Corporation de développement économique  
et communautaire (CDEC) du Centre-Sud - Plateau Mont-Royal.

### Corporations :

Chambre de commerce de Saint-Laurent ♦ Chambre de commerce de l'Est.



## La diversité culturelle de la main-d'oeuvre :

*Un avantage stratégique pour percer de nouveaux marchés*

Le Groupe Tecsum est une firme pluridisciplinaire d'ingénieurs-conseils oeuvrant dans tous les secteurs de l'ingénierie et dans des domaines aussi variés que l'environnement, la foresterie, la gestion conseil, la formation et le développement des ressources humaines. Tecsum a son siège social à Montréal et gère huit bureaux au Canada. Ses 900 employés sont présents dans 45 pays, ce qui place Tecsum dans le peloton de tête des exportateurs canadiens de services d'ingénierie et de consultation. La diversité culturelle est, pour l'entreprise, un avantage concurrentiel important.

Selon Monsieur Luc Benoît, président du Groupe Tecsum, une des raisons du succès du Canada et du Québec sur les marchés mondiaux est que nous formons un pays composé de peuples divers venus de toutes les contrées du globe comprenant des immigrants de première, deuxième ou troisième génération. « Beaucoup de ces immigrants, soutient-il, ont gardé des liens solides avec leur pays d'origine. Ils y maintiennent parfois des contacts avec des organismes gouvernementaux, des entreprises ou d'autres institutions qui peuvent être des clients ou des partenaires dans l'exportation de nos produits et services. De plus, ils possèdent la connaissance de la langue et de la culture d'un pays, ce qui est nécessaire pour la réussite d'un projet commercial. »

« Notre réussite au Liban, affirme Monsieur Benoît, en est le meilleur exemple. Ce sont deux jeunes ingénieurs libanais vivant à Montréal, et qui sont retournés dans leur pays, qui nous ont convaincus de nous y implanter et qui nous représentent. On estime que 4 000 Libanais canadiens sont retournés

vivre au Liban depuis le rétablissement de la paix. Je peux vous dire, pour en avoir fait l'expérience, qu'ils sont devenus 4 000 ambassadeurs du Canada. Gratuitement. Ceux qui sont ici font de l'export vers le Liban et ceux qui sont retournés font de l'import et aident les sociétés canadiennes à s'implanter là-bas. Les résultats sont là : selon

la Chambre de commerce Canada-Liban les exportations du Québec seulement vers le Liban sont passées de presque rien à 45M\$ en quelques années à peine. » Ces liens économiques permettent l'établissement de liens privilégiés entre deux pays, deux cultures et créent un lien presque familial de confrérie. Pour le Groupe Tecsum, ce lien et cette diversité culturelle sont un élément clé dans plusieurs contrats signés à l'étranger : en Guinée-Bissau, en Roumanie, en Algérie.

## Le Groupe Tecsum

Le marché canadien de l'exportation est évalué à 267 milliards \$ et son taux annuel de croissance moyen sera de 7,3%, au moins jusqu'en 2003. Les exportations constituent plus du tiers du produit national brut (39%). Pour l'entreprise canadienne l'exportation et la croissance sont très liées l'une à l'autre. Or, ces marchés d'exportation se déplacent des marchés connus vers ceux d'Afrique, d'Amérique latine, d'Asie et d'Europe de l'Est. Pour réussir, il faut connaître les usages commerciaux du marché visé. Les exportateurs éviteront des erreurs coûteuses en connaissant la culture de chaque marché.

Et dans les marchés futurs, il y aura encore plus de possibilités selon Monsieur Benoît. « La tendance sur la scène internationale va vers les projets BOO (build-own-operate). Cela implique non seulement de monter une entreprise, mais aussi d'assurer son fonctionnement permanent sur une base contractuelle approvisionnée depuis l'extérieur. Au début, on a besoin d'immigrants du pays possédant des compétences professionnelles et de gestion pour sou-

missionner avec succès sur un projet. Ensuite, on a besoin des mêmes personnes pour monter l'entreprise. Finalement, la demande de faire fonctionner ultérieurement l'entreprise fournira aux immigrants canadiens des occasions de contribuer à la mise en oeuvre de ces projets dans leur pays d'origine et, ce faisant, ils nous aideront à en faire des succès. »

« Les immigrants sont une ressource inestimable pour nos succès à l'étranger, conclut Monsieur Benoît. Ils nouent des contacts et développent de nouveaux marchés dans des régions où les perspectives d'affaires sont les plus grandes. Ils montrent que le Canada a une bonne connaissance de la langue et



Monsieur Luc Benoît,  
président du Groupe  
Tecsum

*Perspectives*Mot de L'Honorable  
Martin Cauchon

Secrétaire d'État Responsable du Bureau fédéral de  
Développement régional (Québec)

L'histoire du Canada est une vaste épopée où se sont illustrés tour à tour des bâtisseurs de toutes origines. Qu'ils soient de France, d'Angleterre ou d'Irlande, d'Europe de l'Est, d'Asie, d'Afrique ou des Antilles, on ne peut effacer de notre mémoire collective les sueurs versées par ces gens ve-



nus du monde entier. Ce sont eux qui ont établi les fondations de ce pays, des travailleurs qui, au fil des

ans, ont conservé la ferme conviction que ce pays serait meilleur que celui qu'ils avaient quitté, et que leurs enfants y seraient plus heureux et plus pros-

pères.

Il faut s'arrêter un instant pour réaliser tout le potentiel économique que recèle notre diversité. Dans un marché où la concurrence est vive, chaque plus-value constitue un atout déterminant dans la course vers le succès. Or, imaginez dans ce contexte, la plus-value que constitue pour un pays, mais plus encore pour une entreprise, la présence sur son territoire de membres originaires de l'un des pays visé commercialement. D'abord, la communauté de langue et d'esprit fournit rapidement un accès naturel à un réseau d'information et de contacts privilégiés qui dépasse toutes attentes. Et dans la course économique

d'aujourd'hui, les contacts et les informations stratégiques constituent bien souvent l'un des plus importants facteurs de succès lors d'une offensive commerciale.

Lorsque, dès le départ, un entrepreneur partage avec des compatriotes d'origine étrangère les mêmes intérêts et la même volonté de réussir, et que cet appui permet de franchir sans écueil les premiers obstacles de langue et de culture, n'importe quel marché devient tout à coup à portée de main. Avec cette force accrue, nous pourrions miser encore davantage sur notre position privilégiée en Amérique du Nord. Une position stratégique qui nous permet d'offrir les avantages de l'expertise et de l'excellence nord-américaine dans tous les domaines cruciaux de l'avenir. Grâce à la richesse et à la diversité de nos ressources humaines, grâce aux ressources technologiques modernes dont nous disposons, nous sommes désormais en mesure d'offrir des produits à la fine