



CENTRE
D'ENTREPRENEURSHIP
NORDIQUE

Le Centre d'entrepreneurship nordique

organisme voué au développement de la culture entrepreneuriale vous présente :

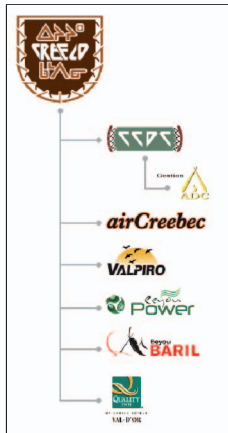
Compagnie des Entreprises Cries de Développement Économique (CREECO Inc.)

« À l'imminence du Plan Nord, nous avons la tête remplie de projets et nous serons plus que jamais dans les parages, en attente de bons partenariats ! » J.S.

M. Jonathan G. Saganash, originaire de Waswanipi, est l'agent de communication et de relations publiques de CREECO Inc. Son avant-gardisme ajouté à son extrême polyvalence ont fait de lui un interlocuteur de prédilection au sein de la société d'investissement qu'il représente. Issu d'une nouvelle génération d'entrepreneurs, M. Saganash est l'homme à contacter pour s'informer des opportunités d'affaires avec le groupe CREECO... et ce, tant pour les entrepreneurs cris que jamésiens!

M. Saganash, pourriez-vous nous décrire la structure de la société CREECO ?

CREECO, qui fut créée en 1982, est une compagnie détenue entièrement par l'Administration régionale Crie. Nous possédons plusieurs filiales reconnues pour leur expertise, telles qu'Air Creebec, la Compagnie de construction et de développement crie, Gestion ADC, Valpiro, Eeyou Power, Eeyou Baril et le Quality Inn de Val-d'Or. Je me permets également de mentionner notre dernière acquisition hôtelière, le Quality Inn de Baie-Comeau, et notre récent partenariat avec Dumas qui aboutira sous peu à la création de la filiale Creeco Dumas Mining. Tous les profits générés par nos filiales sont retournés au Bureau de l'Indemnité, une entité issue de la Convention de la Baie James et du Nord québécois qui gère depuis 1975 les avoirs de la Nation Crie. Les profits sont alors redistribués aux actionnaires à travers différents canaux tels que des investissements, des projets de construction ou d'habitation et du financement d'activités sur le territoire d'Eeyou Istchee.



communautés dans l'administration et le développement de notre nation!

La conjoncture de notre région a-t-elle, au fil du temps, favorisée le démarrage et l'expansion de CREECO ?

Oui, jusqu'à une certaine limite. J'atténue-rais par contre mon allégation en évoquant que la clé de notre succès a essentiellement été de bien savoir se prendre en main! Il y a 40 ans, les besoins en habitation et en infrastructure étaient criants dans les communautés cries. Cela puisque peu d'entrepreneurs généraux « blancs » acceptaient des contrats dans nos communautés. Nous avons alors créés notre première filiale, la



Compagnie de construction et de développement crie, qui a su répondre et s'adapter aux besoins du marché. La CCDC, fondée en 1976, engage aujourd'hui plus de 800 employés en période estivale dont 40% sont ressortissants des Premières Nations. Par la suite, nous avons su distinguer une nouvelle opportunité d'affaires et combler un second vide sur le marché en assurant l'accès au territoire nordique via les services aériens de notre filiale Air Creebec. Cette compagnie, fondée en 1982, compte pour sa part 281 employés au Canada dont 154 au Québec. Enfin, différentes ententes dont la Paix des Braves ont également favorisé notre positionnement régional. En guise d'exemple, la Société d'énergie de la Baie James nous a apporté des contrats de plusieurs centaines de millions de dollars : nous effectuons dès lors tous les voyages en avion pour les employés des barrages et de la construction, nous construisons des digues et des chemins, etc.

Quelle conception entretient CREECO d'un bon partenariat d'affaires ?

Nous œuvrons stratégiquement dans nos recherches de partenariats afin d'augmenter à la fois nos connaissances, l'emploi autochtone et les retombées économiques dans nos compagnies et sur le territoire. Je vous le démontre par ces histoires récentes. Il y a quelques années, nous ne connaissions pas le marché de l'hôtellerie et nous désirions devenir un propriétaire opérateur dans

une région prisée par les voyageurs Crie. Nous avons procédé à une étude de marché qui a révélé qu'une franchise à Val-d'Or serait sensiblement la meilleure option. Nous avons alors approché celui qui nous apparaissait être le meilleur hôtelier de la région, M. Fernand Trahan, avec qui nous opérons depuis 2010 le Quality Inn de Val-d'Or. Grâce à son transfert de connaissances, nous pouvons aujourd'hui apprécier notre expertise en hôtellerie! Au cours de la même année, M. Marcel Baril, qui via nos relations publiques avait attiré notre attention, est venu nous rencontrer pour parler d'affaires. Il voulait sécuriser le marché du nord en approvisionnement de matériaux de construction et nous désirions établir un partenariat qui allait sécuriser le retour sur notre prochain investissement. Eeyou Baril est né de cette rencontre! L'année dernière, lorsque nous avons noté une décroissance de l'industrie de la construction et l'effervescence de l'industrie minière, nous nous

sommes pressés de nous repositionner. On s'est nouvellement questionné : qui est le meilleur joueur dans cette industrie ? Résultat, en mars 2012, nous avons établi un partenariat avec la société Dumas qui offre l'intégral des services miniers. Certes, un bon partenariat se manifeste lorsqu'il est discuté de l'échange d'expertise avant même du partage des bénéfices. Pour notre part, nous nous attardons à établir des partenariats sains avec des acteurs qui nous sont complémentaires!



À un niveau exclusivement régional, qu'aimeriez-vous dire aux gens d'affaires d'Eeyou Istchee et de la Jamésie ?

J'aimerais d'abord dire que CREECO a toujours contribué de façon significative au développement socioéconomique d'Eeyou Istchee et de la Jamésie. On le remarque notamment par la préférence de nos compagnies pour les achats locaux, par la création de centaines d'emplois à l'attention de jamésiens, par les nombreuses com-

mandites aux municipalités représentant annuellement plusieurs milliers de dollars, etc. En second lieu, j'aimerais mentionner aux gens d'affaires que nous sommes toujours disposés à vous rencontrer afin de discuter de projets structurants qui pourraient nous permettre d'être, ensemble, encore plus compétitifs face aux compagnies du sud et aux multinationales. À l'imminence du Plan Nord, nous avons la tête remplie de projets et nous serons plus que jamais dans les parages, en attente de bons partenariats ! En somme, nous demeurons à l'écoute afin de développer ce territoire nôtre qui sera prochainement le théâtre du Gouvernement régional d'Eeyou Istchee Baie-James.

Pour visionner la conférence de M. Jonathan Saganash lors de la tournée Cap Nord, consultez le site Internet : www.entrepreneurshipnordique.ca.