



# Des partenariats stimulent la croissance d'entreprises dans le nord de l'Alberta

Les partenariats peuvent souvent fournir d'importants dividendes aux entreprises, en particulier pour l'économie florissante du nord de l'Alberta.

Ce fut le cas pour Empire Industries, une société cotée en bourse basée à Winnipeg, qui fabrique et construit des produits d'acier, desservant des marchés à la grandeur du pays. Ayant l'intention d'étendre ses activités commerciales dans le nord de l'Alberta, elle a acheté une participation de 49 % dans une petite aciérie détenue par un membre de la Première Nation des Chipewyans d'Athabasca, près de Fort McMurray.



Terry Quinn, directeur chez Empire Industries pose, pour des photos dans sa demeure d'Oakville, le 4 juillet 2014. (J.P. Moczulski/Postmedia News)

Cette transaction, de même que l'acquisition stratégique de nombreuses autres petites entreprises locales, a subséquemment entraîné la création de la Athabasca Chipewyan Empire (ACE) Industrial Services Ltd., qui est devenue un fournisseur de services clé auprès des sociétés gazières et pétrolières grâce à quatre ateliers d'usinage. Depuis que la première transaction a été conclue en 2005, ACE a également réussi à quintupler le nombre de ses activités, et on prévoit encore de la croissance pour les prochaines années.

Selon le directeur industriel d'Empire Industries et d'ACE, Terry Quinn, travailler avec la communauté autochtone a jeté la fondation parfaite pour étendre les intérêts d'Empire dans un marché évoluant rapidement.

« Le marché du pétrole et du gaz à Fort McMurray grandissait rapidement et les propriétaires d'usine encourageaient la création de partenariats avec les autochtones pour améliorer leurs compétences reliées à l'emploi dans leurs communautés. Par le fait même, cela nous a permis d'établir une présence physique locale que nous n'avions pas auparavant. Tout ce que nous faisons dans la région passe désormais par ACE, plutôt que par notre société en propriété exclusive d'Edmonton. »

Il attribue à la Northeastern Alberta Aboriginal Business Association (NAABA), qui regroupe la grande région de Wood Buffalo, un rôle clé dans la création des compétences et des services nécessaires au secteur pétrolier et gazier. « À mesure que les activités augmentent, de plus en plus de projets liés aux sables bitumineux seront créés sur leurs territoires traditionnels. Nous entrevoyons tous le potentiel de croissance par un engagement auprès de la Première Nation des Chipewyans d'Athabasca et un partenariat avec elle. »

Aujourd'hui, ACE représente 10 % des activités d'Empire, ajoute M. Quinn. « C'est encore un petit pourcentage, mais nous travaillons activement à l'augmenter. Il nous a fallu du temps pour réunir toutes les entreprises. C'est maintenant fait et nous recherchons désormais des occasions de croissance plus importante à l'avenir. »



Les partenariats dans le secteur ont aidé la communauté d'affaires autochtone à grandir de façon importante au cours des deux dernières décennies, affirme Debbie Hahn, directrice générale de la NAABA, à Fort McMurray.

« Nous avons une relation très étroite avec les entreprises du secteur ici, et en retour, celles-ci nous appuient beaucoup dans notre demande auprès de leurs entrepreneurs pour faire affaire avec des entreprises autochtones locales. De cette façon, nous pouvons tous bénéficier de cette économie. »

La communauté autochtone représente également une ressource importante étant donné les défis en matière d'emploi de la région, ajoute Mme Hahn. « Les entreprises dépensent considérablement plus d'argent pour faire venir des gens de l'extérieur de la région. »

Lorsque la NAABA a été constituée il y a 21 ans, il y avait deux partenaires du secteur : Suncor et Syncrude. Il y en a maintenant dix-sept et d'autres sont à prévoir.

Le nombre de membres de la NAABA a également augmenté considérablement, ajoute Mme Hahn. Aujourd'hui, la NAABA comprend 106 entreprises autochtones (chacune étant détenue à 51 % par des autochtones) qui offrent des services au secteur pétrolier et gazier dans des domaines tels que la construction, l'électricité, la soudure, l'usinage et la fourniture de matériaux.

« Lorsque nous avons commencé, ce sont plusieurs petites entreprises qui se sont regroupées pour participer à davantage d'occasions d'emploi et pour devenir plus concurrentielles. Maintenant, certaines de ces entreprises comptent jusqu'à 1 000 employés et sont des joueurs économiques très prospères. »

---

## Conseil de la Banque CIBC : Aidez la croissance par des partenariats

- 1. Commencez par votre stratégie** Les partenariats peuvent jouer un rôle essentiel dans la création de réseaux de distribution élargis et de nouvelles sources de revenus pour votre entreprise. Avant de conclure un partenariat, prenez le temps de réexaminer vos objectifs, y compris vos principales forces et faiblesses, afin de vous assurer que le partenariat potentiel sera complémentaire à votre stratégie existante.
- 2. Trouvez le bon partenaire** En ayant une idée claire de ce que votre entreprise essaie d'accomplir, adoptez une approche qui vise à identifier des partenaires potentiels. N'envisagez que les partenaires qui s'harmonisent avec vos objectifs commerciaux et qui vous permettent d'améliorer vos capacités, d'étendre votre portée ou d'accroître votre efficacité opérationnelle. Lorsque vous entrez sur de nouveaux marchés, recherchez des partenaires locaux qui possèdent une crédibilité dans le marché et les connaissances des clients dont vous avez besoin pour vous donner l'avantage concurrentiel que vous recherchez.
- 3. Établissez un partenariat solide** Les partenariats qui réussissent sont basés sur la synergie et la confiance. Une fois qu'un partenariat est établi, évaluez, comparez et harmonisez soigneusement vos plans d'affaires afin de définir des attentes claires et de comprendre les besoins et les capacités de chacun. Travaillez ensemble pour cerner les besoins des clients qui n'ont pas été satisfaits qui vous donneront d'autres occasions de croître. Assurez-vous d'établir des indicateurs pour suivre et évaluer vos succès. Maintenez les canaux de communication ouverts, ainsi vos liens seront plus étroits et votre relation aura une meilleure chance de durer.

Pour en savoir plus, visitez le site [cibc.com/conseilsauxentreprises](http://cibc.com/conseilsauxentreprises)



**Financial Post**

Publié en anglais le 14 juillet 2014.

Cet article a été produit par le service publicitaire de Postmedia en collaboration avec la Banque CIBC afin de sensibiliser les entreprises sur cette question à des fins commerciales. Les services éditoriaux de Postmedia n'ont aucunement participé à la rédaction de ce contenu.