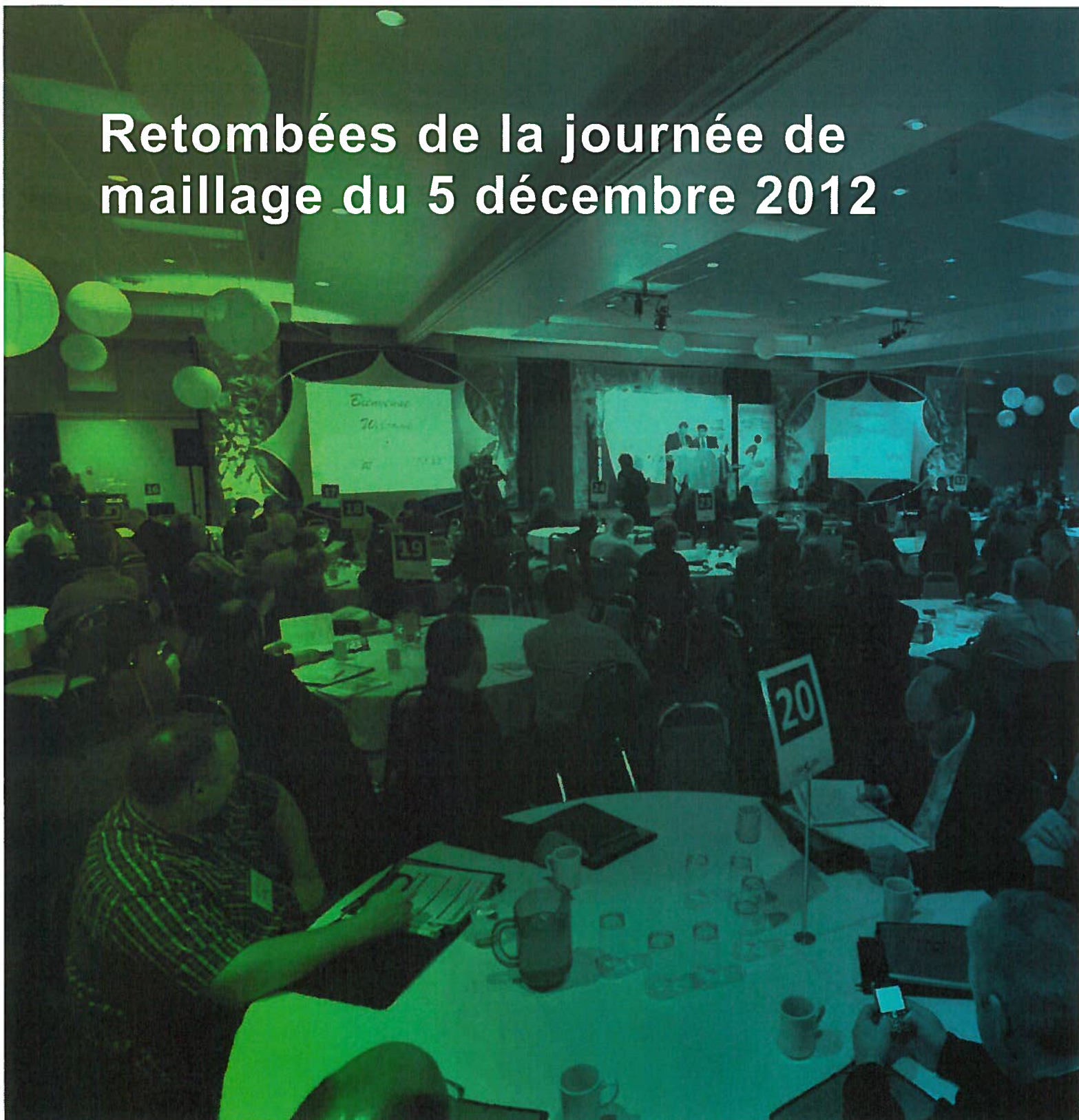


# Retombées de la journée de maillage du 5 décembre 2012



## Ont collaboré à la présente étude

Secrétariat aux alliances économiques de la Nation Crie Abitibi-Témiscamingue

Chantal Hamelin

Pierre Ouellet

Louise Therrien

AECOM

Julien Rivard, urbaniste et géographe

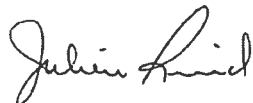
Guillaume Cloutier, chargé de projet junior

Geneviève Guertin, géographe

Christopher Herodier, auxiliaire en environnement

Dominique Rivard, professionnel en urbanisme et technicien en aménagement du territoire

Document préparé sous la responsabilité de :



---

Julien Rivard

## Retombées de la journée de maillage du 5 décembre 2012 - Résumé de l'étude

Le Secrétariat aux alliances économiques de la Nation Crie Abitibi-Témiscamingue a mandaté AECOM pour faire l'évaluation quantitative et qualitative des retombées de la journée de maillage tenue le 5 décembre 2012 à Val-d'Or. Cette journée, comme celles des années antérieures, a mis en lien, d'une part, des entreprises<sup>1</sup> des Premiers Peuples<sup>2</sup>, principalement de la Nation crie et, d'autre part, de l'Abitibi-Témiscamingue et de la Jamésie (qui sont ici désignés comme la « Région »). Cette enquête reprend largement la méthodologie et le questionnaire d'une enquête similaire réalisée pour la journée de maillage tenue un an plus tôt, le 1<sup>er</sup> décembre 2011.

L'évaluation des retombées a été faite à l'aide d'un sondage réalisé en février et mars 2013 auprès des entreprises ayant participé à la journée de maillage. Au total, 61 entreprises de la Région et 24 entreprises des Premiers peuples ont répondu au sondage. Les taux de réponse sont identiques (57% et 56%). Les répondants de la Région sont de toutes les MRC de l'Abitibi-Témiscamingue, sauf du Témiscamingue, avec une représentation plus importante de La Vallée-de-l'Or, de même que de la Jamésie. Des entreprises de 8 des 10 communautés cries d'Eeyou Istchee ont participé au sondage.

### Nombre de répondants au sondage

	Région	Premiers Peuples
Entreprises présentes à la journée de maillage	107	43
Entreprises ayant répondu au sondage	61	24
Taux de participation au sondage	57%	56%

Pour la Région, les secteurs d'activités les plus représentés sont les services professionnels, scientifiques et techniques (19,7%), les commerces de détail (18,0%) et la fabrication (14,6%). Pour les Premiers Peuples, ce sont également les services professionnels, scientifiques et techniques (21%), la construction (21%) et les conseils de bande (17%).

### RELATIONS D'AFFAIRES ET CONTACTS

Les relations d'affaires (*networking*) sont nettement le principal bénéfice de l'activité de maillage, tant pour la Région que pour les Premiers Peuples. Plusieurs représentants revoient leurs clients et partenaires alors que d'autres cherchent à établir de nouveaux contacts. Un grand nombre apprécie la tenue d'une telle journée pour la possibilité de rencontrer plusieurs intervenants clés en peu de temps.

Environ 75% des participants déclarent avoir développé de nouveaux contacts, tandis que 50% d'entre eux ont également consolidé des relations existantes.

<sup>1</sup> Ici et dans le reste du texte, le mot « entreprise » désigne une entreprise, une municipalité, une bande indienne (au sens de la loi) et toute autre organisation ayant participé ou qui aurait pu participer à la journée de maillage.

<sup>2</sup> L'expression « Premiers Peuples » est utilisée ici et dans le texte pour désigner des entreprises des Cris d'Eeyou Istchee ou de l'Ontario et une entreprise de la nation algonquine.

**Principal bénéfice suite à la participation à la journée de maillage - 2013**

Bénéfices	Région	%	Premiers Peuples	%
Relations ou contacts d'affaires	51	84%	14	58%
Contrats	7	11%	8	33%
Emplois / formations	1	2%	0	0%
Plus d'une réponse	2	3%	2	8%
<b>Total de répondants</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Les commentaires suivants sont révélateurs :

*We kept up-to-date with existing contacts and met new ones.  
Nous avons fait un effort pour établir de nouveaux contacts en plus de rencontrer des gens que nous connaissons déjà.  
On a rencontré 2 chefs et ça va amener 2 contrats.*

**EMPLOIS ET FORMATION**

La journée de maillage a contribué à ouvrir des possibilités pour de nouveaux emplois pour 30% des entreprises de la Région et 17% de celles des Premiers Peuples. De plus, 7 entreprises affirment que la journée de maillage a permis de créer de nouveaux emplois.

Pour 44% des entreprises des Premiers peuples et pour 10% de celles de la Région, la journée de maillage a contribué à mettre en place des formations. Peu de précisions sont données quant au nombre de personnes formées et au types de formations.

**CONTRATS ET CHIFFRES D'AFFAIRES ASSOCIÉS AUX CONTRATS**

La participation à la journée de maillage est susceptible de contribuer aux activités de 93% des entreprises de la région (57) et de 96% des entreprises des Premiers Peuples. Cette participation ouvre des possibilités pour de nouvelles activités dans l'avenir pour environ 75% des entreprises, tout en contribuant à consolider des activités existantes pour 25% d'entre elles et à développer de nouvelles activités pour 20%. Environ 10% des répondants affirment que la participation a contribué à la fois à consolider des activités existantes, à développer de nouvelles activités et à ouvrir des possibilités pour de nouvelles activités.

Au moment du sondage, 33 entreprises de la Région (53%) et 16 entreprises des Premiers Peuples (67%) anticipaient ou avaient déjà conclu des contrats pour 2013, résultant en tout ou en partie de la journée de maillage. Par contre, 14% des entreprises ne prévoyaient aucun contrat, tandis que d'autres ne sont pas dans une position pour conclure des contrats, notamment des organismes de développement.

Pour 2013, un total de 725 000\$ de contrats a été conclu ou est anticipé par 10 entreprises de la Région qui ont donné un montant. Dans le cas des Premiers peuples, c'est un total de 270 000\$ pour deux entreprises. La réalité sera cependant nettement supérieure à ces montants, considérant que la conclusion d'un grand nombre de contrats ou d'ententes est à venir et considérant qu'un grand nombre de répondants ne connaissaient pas les montants ou n'ont pas voulu les mentionner.

Au moins 32 entreprises de la Région entretiennent des affaires avec des entreprises crie. Les plus nombreuses sont dans la catégorie *Services professionnels, scientifiques et techniques* (10), *Commerce de détail* (7) et *Fabrication* (4). Pour 10 d'entre elles, ces affaires représentent 10% ou plus de leur chiffre d'affaires dans le Nord-du-Québec.

Également, 11 entreprises de la Région déclarent un chiffre d'affaires avec des entreprises des Inuits, dans des proportions variant entre 1% et 70% de leur chiffre d'affaires dans le Nord-du-Québec.

Un total de 10 entreprises crie (42%) déclare entretenir des affaires avec des entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue ou de la Jamésie. Pour 6 d'entre elles, l'Abitibi-Témiscamingue représente entre 10% et 40% de leur volume d'affaires.

### LA PARTICIPATION À LA PROCHAINE JOURNÉE DE MAILLAGE

Interrogés sur la probabilité de leur participation à la prochaine journée de maillage du Secrétariat, 87% des répondants affirment, souvent sans hésitation, qu'il est assuré (51%) ou probable (36%) qu'ils y participeront. C'est la réponse de 84% des entreprises de la région et de 96% de celles des Premiers Peuples. Plus précisément, ce sont 28 répondants de la Région (46%) et 15 répondants des Premiers Peuples (60%) qui affirment qu'il y a 100% des chances qu'ils participent à la prochaine journée de maillage. Ces réponses reflètent l'importance que les entreprises accordent à cette activité, considérant le temps et les frais que cela leur occasionne.

### CONTRIBUTION DU SECRÉTARIAT AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE LA RÉGION D'EYYOU ISTCHEE ET DU NORD-DU-QUÉBEC

La question suivante était posée : « Considérez-vous que le Secrétariat contribue au développement économique de la région Eeyou Istchee et du Nord-du-Québec ? ». Les représentants sont pratiquement unanimes à répondre « oui ». Plusieurs mentionnent d'une manière ou d'une autre que les activités contribuent grandement à faire le lien entre les deux régions, par exemple, par cette affirmation : « Ils développement des affaires et aident à faire le lien entre les gens du Sud et du Nord. Ils aident à cogner à la bonne porte ». Deux représentants affirment cependant que les retombées sont plus importantes en Abitibi-Témiscamingue.

#### Contribution du Secrétariat au développement économique d'Eeyou Istchee et du Nord-du-Québec

Contribution du Secrétariat	Région	%	Premiers Peuples	%
Oui	58	95%	22	92%
Non	1	2%	0	0%
Ne sait pas	2	3%	2	8%
Total	61	100%	24	100%

### EN QUELQUES MOTS

La signature de la Paix des Braves, en 2002, a ouvert des grandes possibilités de développement des affaires entre les entreprises de la Région et celles des Premiers Peuples. Ces possibilités reposent sur le voisinage géographique, mais aussi sur la compréhension par les leaders de chaque région qu'il est dans leur intérêt économique de développer des relations d'affaires avec l'autre région. Le sondage réalisé montre clairement que les participants à la journée de maillage partagent cette vision des principaux leaders et qu'ils travaillent à sa mise en œuvre.

### Quelques photos de la journée



## Benefits from the December 5, 2012 Business Exchange Day – Summary of the Study

The Secretariat to the Cree Nation – Abitibi-Témiscamingue Economic Alliance commissioned AECOM to conduct a quantitative and qualitative assessment of the benefits from the Business Exchange Day held December 5, 2012, in Val d'Or. As in previous years, the Business Exchange Day brought together businesses<sup>1</sup> owned by First Nations<sup>2</sup> (primarily Cree) and businesses located in Abitibi-Témiscamingue and the James Bay territory (hereafter "the Region"). Essentially, this summary is based on the same survey methodology and questionnaire used to assess the benefits of the Business Exchange Day held a year before, on December 1, 2011.

Participants at the Business Exchange Day were surveyed in February and March of 2013, to assess benefits from the event. A total of 61 Region businesses and 24 First Nations businesses responded to the survey, and participation rates were identical (57% and 56% respectively). Region respondents represented all RCMs in Abitibi-Témiscamingue, with the exception of Témiscamingue, with stronger representation from Vallée-de-l'Or, and the James Bay area. Businesses from 8 of the 10 Cree communities in the Eeyou Istchee Territory participated in the survey.

### Number of survey respondents

	Region	First Nations
Number of businesses that attended the Business Exchange Day	107	43
Number of businesses that responded to the survey	61	24
Survey participation rate	57%	56%

Region respondents represented the following sectors: professional, scientific and technical services (19.7%), retail trade (18%), and manufacturing (14.6%). First Nations respondents included professional, scientific and technical services (21%), construction (21%) and band councils (17%).

### NETWORKING AND CONTACTS

Networking is clearly the main benefit of the Business Exchange Day, for both Region and First Nations respondents. Several businesses reported that they were able to meet with existing clients and partners and others stated that the event was an opportunity to seek out new contacts. Many appreciated the fact that they could meet with a number of key stakeholders within a short period of time.

For half the participants (50%), the Business Exchange Day was a chance to build on existing relationships, and for 75% of Region businesses and First Nations businesses, the event provided an opportunity to make new contacts.

---

<sup>1</sup> In this document, the term "business" includes commercial businesses, municipalities, Indian bands (within the meaning of the Act) and any other organizations that participated or could have participated in the Business Exchange Day.

<sup>2</sup> The expression "First Nations" is used in this document to mean businesses owned by Crees in the Eeyou Istchee Territory or in Ontario and one business owned by the the Algonquin Nation.

### Key benefit of the Business Exchange Day - 2013

Benefits	Region	%	First Nations	%
Networking or contacts	51	84%	14	58%
Contracts	7	11%	8	33%
Jobs/Training	1	2%	0	0%
More than one response	2	3%	2	8%
<b>Total number of respondents</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

The following comments are revealing:

*We kept up-to-date with existing contacts and met new ones.*

*We were able to make new contacts and to reconnect with people we already knew as well. [Translation]*

*We met two chiefs and this connection is going to bring us two contracts. [Translation]*

#### JOBS AND TRAINING

The Business Exchange Day opened up new employment opportunities for 30% of Region businesses and 17% of First Nations businesses. Seven businesses stated that new jobs were created as a result of the Business Exchange Day.

The survey showed that 44% of First Nations businesses and 10% of Region businesses implemented training as a result of the Business Exchange Day. Little detail was provided regarding the number of persons who received training or the type of training provided.

#### CONTRACTS AND SALES ASSOCIATED WITH CONTRACTS

Of the businesses that responded, 93% of Region respondents (57) and 96% of First Nations respondents reported that the event would likely be good for their business. The Business Exchange Day opened up opportunities for new business in the future for about 75% of businesses, while strengthening existing business for 25% of participants and fostering new business for 20% of respondents. Approximately 10% of respondents reported that they had consolidated existing operations, developed new business and opened up new opportunities.

At the time of the survey, 33 Region businesses, (53%) and 16 First Nations businesses (67%) were anticipating or had already signed contracts for 2013, resulting wholly or in part from the Business Exchange Day. On the other hand, 14% of businesses indicated that they were not anticipating any contracts, while others were not in a position to obtain contracts, namely, development organizations.

For 2013, 10 of the Region businesses who responded with an amount were either anticipating signing, or had already signed, contracts totalling \$725,000. Of the First Nations businesses, two reported contracts with an estimated total value of \$270,000. The actual figures will be considerably higher because there are still many contracts and agreements to come and because many of the respondents either did not know the amounts involved or were unwilling to disclose them.



Of the Region respondents, at least 32 reported that they do business with Cree businesses. Most of their transactions are in the professional, scientific and technical services (10), retail trade (7), and manufacturing (4) categories. For 10 of these respondents, this business accounts for 10% or more of their sales in the Northern Quebec region.

It is interesting to note that 11 Region respondents do business with the Inuit, and that this business accounts for between 1% and 70% of their sales in the Northern Quebec region.

Ten (10) Cree respondents (42%) reported sales to Abitibi-Témiscamingue or James Bay area businesses: for six of them, Abitibi-Témiscamingue accounts for 10% to 40% of their total sales.

#### **PARTICIPATION AT THE NEXT BUSINESS EXCHANGE DAY**

When asked how likely they would be to participate in the next Business Exchange Day organized by the Secretariat, 87% of respondents indicated, without hesitation in many cases, that they would definitely (51%) or probably (36%) be attending. Broken down by respondent group, this accounts for the intentions of 84% of Region businesses and 96% of First Nations participants. Specifically, 28 Region respondents (46%) and 15 First Nations respondents (60%) indicated that there is a 100% chance that they will attend the next Business Exchange Day. These responses are an important indicator of the level of importance that both Region and First Nations businesses attach to this activity, given the time required and expense incurred to attend.

#### **THE SECRETARIAT’S CONTRIBUTION TO ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE EYYOU ISTCHEE AND NORTHERN QUEBEC REGION**

Respondents were asked the following question: “[Translation] In your opinion, does the Secretariat contribute to the economic development of the Eeyou Istchee and Northern Quebec region?” Almost all answered yes. Several participants indicated that, in various and significant ways, the activities encourage closer relations between the two regions. For instance, one participant said: “[Translation] The Secretariat develops business and helps to foster ties between people in the south and people in the north. They point us in the right direction.” However, two respondents stated that Abitibi-Témiscamingue reaped most of the benefits.

#### **Secretariat’s contribution to economic development of the Eeyou Istchee and Northern Quebec region**

The Secretariat contributes	Region	%	First Nations	%
Yes	58	95%	22	92%
No	1	2%	0	0%
Don’t know	2	3%	2	8%
<b>Total</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

#### **IN SUMMARY**

The 2002 signing of the Paix des Braves (Agreement concerning a New Relationship between the Cree Nation and the Government of Quebec) opened up many opportunities for business development between Region and First Nations businesses. These opportunities are based not only on geographic proximity, but also on the leaders’ understanding that it is in their economic

interest to develop business relationships with the other region. The survey results clearly show that the Business Exchange Day participants share this vision and are striving to make it a reality.