

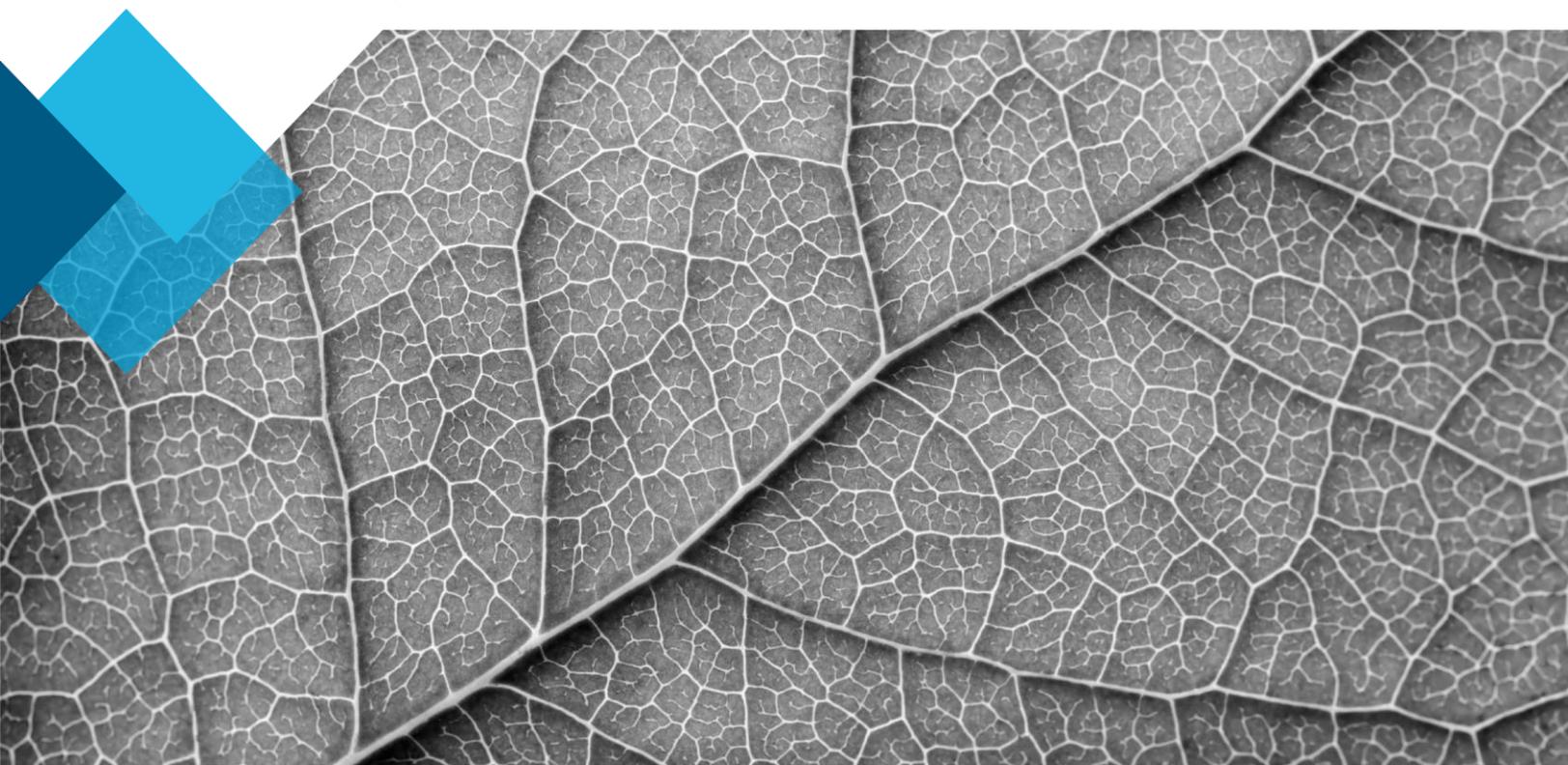


SNC • LAVALIN

Inventaire de capacité commerciale de Greenstone

Rapport final

Société du développement économique de Greenstone (SDÉG)



Environnement et géoscience

octobre 2018

Avis au lecteur

Ce rapport ainsi que le travail ci-inclus dans ce rapport a été effectué par l'unité administrative environnement et géoscience de SNC-Lavalin Inc. (SNC-Lavalin) pour l'utilisation exclusive de la [Société du développement économique de Greenstone](#) (le client) qui connaît l'envergure du travail et comprend ses limites. La méthodologie, les résultats, les conclusions et les recommandations inclus dans ce rapport sont fondés uniquement sur l'étendue du travail, l'échéancier et le budget décrits dans le contrat d'émission. N'importe quelle confiance ou décision prise par un tiers parti fondé sur ce rapport est l'unique responsabilité de ce tiers partie. SNC-Lavalin n'accepte aucune obligation ou responsabilité pour n'importe quel dommage qui pourrait être causé par l'utilisation, la confiance ou n'importe quelle décision prise à partir de ce rapport.

Les résultats, les conclusions et les recommandations inclus dans ce rapport (i) ont été développés conformément au niveau d'habileté exercée normalement par les professionnels qui travaillent dans des circonstances semblables dans la région, et (ii) reflètent le meilleur jugement de SNC-Lavalin selon les renseignements disponibles au moment de la préparation de ce rapport. Aucun autre garantit, soit exprimé ou inféré, n'est fait pour les services professionnels fournis selon les termes de notre contrat original compris dans ce rapport. Les résultats et les conclusions contenus dans ce rapport sont valides seulement à partir de la date de ce rapport et peuvent être fondés, en partie, sur des renseignements provenant d'autres sources. Si n'importe quelles informations ne sont pas exactes, de nouveaux renseignements sont découverts, les conditions du site changent ou les normes applicables sont modifiées, des changements dans le rapport pourraient être nécessaires. Les résultats de cette évaluation ne devraient, en aucune façon, être interprétés comme un garantit que le site donné est libre de toute contamination.

Ce rapport doit être lu en entier; les sections prises hors contexte peuvent être erronées. S'il y a des disparités entre le rapport préliminaire (l'ébauche) et la version définitive, cette dernière prime. Rien dans ce rapport n'est censé constituer un avis juridique.

Le contenu de ce rapport est confidentiel et exclusif. Autre que par le client, la reproduction et la distribution de ce rapport ou l'utilisation ou la confiance sur l'information incluse, en entier ou en partie, sont interdites sans la permission écrite du client et de SNC-Lavalin.

Table des matières

1	L'objectif de l'étude	1
2	L'évaluation et la méthodologie de l'inventaire	3
2.1	Sondage commercial	3
2.2	L'analyse de l'inventaire de capacité commerciale	5
3	Évaluation initiale de l'inventaire de capacité et des résultats du sondage	6
4	Recommandations et pistes d'action	10
5	Prochaines étapes	14
6	Fermeture	15

Annexes

A	Questionnaire du sondage des entreprises SDÉG
B	Inventaire de capacité commerciale de Greenstone 2018

1 L'objectif de l'étude

La Société du développement économique de Greenstone (SDÉG), en partenariat avec Greenstone Gold Mines, AV Terrace Bay Inc. et la municipalité de Greenstone, a complété un inventaire de capacité commerciale.

La perspective du projet Hardrock proposé par Greenstone Gold Mines en plus d'autres possibilités dans la région avec l'industrie forestière et les services municipaux ont fait en sorte que la SDÉG doit s'assurer que ces compagnies connaissent à fond l'expertise et les ressources disponibles de la communauté commerciale de Greenstone pour que les membres de la communauté et les entreprises locales soient conscients des possibilités d'emplois et de contrats. Pour mieux comprendre la capacité commerciale dans la région de Greenstone, la SDÉG a entrepris ce projet de l'inventaire de capacité commerciale fondé sur d'autres analyses.

L'objectif de l'inventaire est de donner une vue d'ensemble de la capacité des entreprises de Greenstone ainsi que leurs intérêts dans les partenariats pour devenir des fournisseurs pour les projets de développement régional. La préparation de l'inventaire a été adaptée aux besoins de la région en s'engageant activement avec les trois plus grands secteurs d'approvisionnement de la région de Greenstone : l'exploitation minière, la foresterie et les services municipaux. L'inventaire de capacité commerciale permettra aux unités d'achats de ces secteurs à identifier des fournisseurs locaux potentiels qui peuvent remplir des contrats, ou des parties de contrats, de leurs projets respectifs.

Des réunions précédentes avec les propriétaires d'entreprises ont permis d'identifier un déconnecte entre les grandes productions de la région de Greenstone et les entreprises locales et par conséquent un manque d'avancement économique. La SDÉG a amorcé le processus pour traiter cette situation en collaborant avec les entreprises locales pour :

- › Faire l'inventaire de la main-d'œuvre qualifiée dans la région de Greenstone;
- › Faire l'inventaire de l'équipement et de la technologie disponible; et
- › identifier les obstacles à la croissance commerciale.

Ces renseignements permettent à la SDÉG de s'engager avec des partenariats de projets pour identifier les fournisseurs de biens et services potentiels pendant le processus de soumission d'appels d'offres pour leurs opérations respectives. La SDÉG a aussi l'intention de partager ces informations avec les entreprises compatibles, localement et régionalement, pour des contrats qui sont peut-être trop gros pour avoir la chance de réussir une soumission en tant qu'entité unique. Ces possibilités de partenariats aideront les petites et moyennes entreprises à collaborer pour prendre avantage d'une main-d'œuvre et un capital combinés.

Le projet de l'inventaire de capacité commerciale table sur des études précédentes menées par la SDÉG depuis les deux dernières années en préparation pour divers projets industriels proposés dans la région possiblement entamés dans le futur proche. Avec l'objectif de maximiser la participation des entreprises locales et les membres des communautés dans ces projets, l'inventaire de capacité commerciale veut identifier la capacité des entreprises locales et développer un cadre pour aligner les habiletés, les biens et les services aux possibilités anticipées si et quand la croissance industrielle a lieu dans la région. Le sondage et les visites d'entreprises ont aussi été utilisés pour identifier certains des obstacles communs à la croissance identifier par les propriétaires d'entreprises de Greenstone. Même sans la



croissance industrielle anticipée, l'intention est que l'étude appuie les entreprises de Greenstone à identifier des possibilités au-delà de leur marché existant à l'aide de l'établissement de relations, de partage de ressources, de création de partenariat et de communication.

D'autres éléments contribuant au développement économique sont :

- › Construction de relations plus fortes entre les compagnies ressources et les compagnies de la chaîne d'approvisionnement;
- › Défaire la perception des distances et des obstacles géographiques;
- › Fournir les outils pour promouvoir les avantages de travailler avec les entreprises du nord de l'Ontario, les communautés et les associations aux fournisseurs à l'extérieur de la région;
- › Établir des relations plus élargies avec les autres organismes à travers le nord de l'Ontario;
- › Fournir une plateforme pour l'échange d'innovations commerciales et technologiques;
- › Fournir une plateforme pour la communication entre les compagnies et les fournisseurs pour assurer que les entreprises locales soient au courant des possibilités et des changements du marché;
- › Fournir une plateforme devant l'industrie et les agences gouvernementales locales, provinciales et fédérales pour présenter les problèmes des entreprises de la chaîne d'approvisionnement et les avantages d'embaucher et soumissionner les employés et les entreprises locales;
- › Contribuer à augmenter la concurrence dans la chaîne d'approvisionnement de l'exploitation minière du nord-ouest de l'Ontario;
- › Fournir un moyen pour l'interaction entre les éducateurs, les formateurs et les employeurs pour améliorer les habiletés et les compétences locales; et
- › Créer des opportunités pour favoriser les partenariats commerciaux stratégiques pour améliorer les possibilités de financement créatif d'entreprises et de projets créatifs.

L'accomplissement de l'inventaire impliquait une évaluation détaillée des entités commerciales et industrielles qui opèrent présentement dans la région de Greenstone et sont décrites dans la section suivante.

2 L'évaluation et la méthodologie de l'inventaire

L'évaluation commerciale et l'inventaire ont été complétés à travers quelques étapes :

1. L'identification des entreprises actives dans la région de Greenstone à l'aide de la mise à jour du répertoire commercial existant.
2. Communiquer avec les entreprises pour expliquer le projet de l'inventaire de capacité en envoyant des trousseaux par la poste, par téléphone ou par courriel.
3. Mener un sondage commercial envoyé aux entreprises ciblées identifiées avec le répertoire commercial de la SDÉG dans la région.
4. Le personnel de la SDÉG rend visite à certaines entreprises de Greenstone pour encourager la participation au sondage et obtenir des renseignements au sujet de leur entreprise pour l'inventaire.
5. Analyser les résultats du sondage et le répertoire commercial de la SDÉG pour identifier les tendances et les opportunités pour améliorer l'activité commerciale de Greenstone.
6. L'inventaire de capacité a aussi été analysé en considérant les projections économiques établies par la SDÉG en 2016 pour déterminer l'ampleur et l'échelle et la nature de l'impact économique qui pourrait résulter si le projet Hardrock de Greenstone Gold Mines avance selon les résultats d'autres projets d'exploitation minière au Canada.

Selon les types d'opportunités prévus par l'investissement en capital dans les secteurs de ressources et les possibilités disponibles à travers la municipalité de Greenstone, les entreprises des secteurs suivants ont été considérées en priorité pour leur rétroaction :

- › Services de construction;
- › Main-d'œuvre qualifiée;
- › Machinerie lourde;
- › Services professionnels, scientifiques et techniques;
- › Transport;
- › Fabrication;
- › Éducateurs/centres de formation;
- › Ventes en gros et au détail;
- › Tourisme et loisir; et
- › Finance.

2.1 Sondage commercial

Le formulaire du sondage auprès des entreprises a été développé pour être simple et facile à remplir de façon à ne pas ajouter au fardeau des propriétaires d'entreprise puisque leur temps est déjà très important. Les éléments suivants ont été incorporés dans les questions :

- › Nom de la compagnie
- › Domaine/secteur de l'entreprise :
 - Vente en gros ou au détail
 - Construction/main-d'œuvre qualifiée/machinerie lourde
 - Transport
 - Pourvoyeur/services d'alimentation
 - Entretien de l'équipement

- Services professionnels/scientifiques/techniques
- Éducation/formation
- Services publics
- Tourisme et loisir
- Fabrication
- Finance/assurance
- Immobilier
- › Nombre d'employés
- › Nombre d'années en affaires
- › Expérience préalable dans le secteur des industries ressources
- › Type d'équipement
- › Intérêt à créer des partenariats avec d'autres entreprises/entités
- › Brève description de leur activité commerciale

La SDÉG a fait un premier contact avec les entreprises régionales à travers des visites, des trousseaux par la poste, des appels téléphoniques et par courriels. Grâce aux médias et des références additionnelles, d'autres entreprises intéressées ont été ajoutées à la liste. Les communiqués de presse au sujet du projet peuvent être consultés sur le site web de la SDÉG au www.gedc.ca.

Pendant la période de suivi du sondage, d'autres visites d'entreprises, des appels téléphoniques et des courriels ont été faits au besoin pour appuyer les entreprises à remplir le questionnaire.

Une copie de l'outil de sondage est fournie à l'annexe A. Puisque le processus est dynamique, les réponses de nouvelles entreprises sont toujours bienvenues!

Cinquante-six entreprises ont retourné le sondage rempli; ceci représente plus de 50 % des entreprises auxquelles le sondage avait été remis (109 entreprises en tout). Ce taux indique une réussite puisque certains domaines ont exprimé leur fatigue des sondages et que les propriétaires sont surtout occupés dans la gestion de leur entreprise. Les 56 entreprises qui ont retourné le sondage représentent un vaste éventail des types d'entreprises y compris la fabrication, les services professionnels, la construction, les services financiers et le tourisme.

Les entreprises qui ont remis leur questionnaire ont été ajoutées à l'inventaire de capacité commerciale qui sera fourni aux compagnies à la recherche de services/ressources dans les secteurs de l'exploitation minière, la foresterie et les services municipaux. Une copie de l'inventaire de capacité est fournie à l'annexe B.

L'inventaire est un document vivant alors des mises à jour seront faites selon la demande de la communauté commerciale. La SDÉG continuera aussi de réviser périodiquement le répertoire commercial en ligne au www.gedc.ca et mettre à jour les coordonnées des entreprises.

2.2 L'analyse de l'inventaire de capacité commerciale

L'inventaire de capacité et les résultats du sondage compilés en vue d'identifier un nombre d'éléments clés pour la croissance commerciale potentielle :

- › Correspondre avec les types de contrats anticipés pour les plus grands projets tels que le projet Hardrock de Greenstone Gold Mines, AV Terrace Bay, la municipalité de Greenstone et autres;
- › Correspondance potentielle pour les entreprises qui ont indiqué l'intérêt de créer des partenariats avec d'autres entreprises;
- › Gamme et étendue générales des biens et services disponibles dans la région de Greenstone qui seront attrayants pour les industries ressources et autres; et
- › Les résultats ont été utilisés pour identifier le potentiel de développer de nouvelles entreprises dans la région pour répondre à la demande future pour des produits et services.

Une deuxième analyse a été faite pour comparer les résultats de sondage avec les résultats des projections économiques de la croissance économique potentielle provenant de la proposition du projet Hardrock de Greenstone Gold Mines mené pour une étude précédente entreprise par la SDÉG en 2016. Les résultats de ces projections économiques ont été utilisés pour prédire le niveau et le type de croissance économique possible provenant de la construction et l'opération du projet Hardrock.

Pour l'étude actuelle, les résultats du sondage commercial, en particulier les capacités générales et les caractéristiques des entreprises de Greenstone, ont été comparés aux types de possibilités de chaîne d'approvisionnement qui ont été présentés dans l'étude de la SDÉG de 2016 pour avoir une idée des correspondances. Bien que les projections de croissance économique n'aient pas été mises à jour pour cette analyse, le caractère général du potentiel d'emploi et des possibilités de contrats probablement disponibles sont considérés assez proche pour appuyer l'objectif de cette analyse.

Les résultats de l'analyse pour l'étude actuelle sont présentés dans la section suivante.

3 Évaluation initiale de l'inventaire de capacité et des résultats du sondage

Le répertoire commercial de la SDÉG a été mis à jour et l'inventaire de capacité a été préparé à partir des résultats du sondage des entreprises. Les résultats du sondage ont ensuite été analysés pour aboutir à des observations générales décrites dans les paragraphes suivants.

Défis généraux/obstacles à la croissance commerciale

Selon les gestionnaires d'entreprises de Greenstone, il y a un nombre de défis/obstacles qui empêchent leur croissance. Cette rétroaction a été obtenue à partir de la connaissance générale de l'économie locale ainsi que les visites d'entreprises et le sondage commercial.

1. L'accès difficile à l'emploi de candidats avec le niveau et le type d'habiletés appropriés nécessaires pour les exploitants de commerces. Plusieurs répondants au sondage et participants aux visites d'entreprises ont indiqué que ceci est le plus gros défi à la croissance. Ceci n'est pas un défi particulier à la région de Greenstone. La lacune de main-d'œuvre qualifiée semble être un obstacle à la croissance d'entreprises dans d'autres régions semblables dans le nord de l'Ontario.
2. Plusieurs des nouvelles opportunités commerciales offertes par les compagnies ressources et les agences gouvernementales sont trop grandes pour les entreprises locales. Ceci entraîne souvent les plus grosses entreprises de l'extérieur à venir remplir les plus gros contrats.
3. Les gestionnaires d'entreprises ont la perception que les grandes compagnies et les services d'achat gouvernementaux ne savent pas qu'ils existent ou qu'ils ne les invitent simplement pas à soumissionner.
4. Semblable au défi (3), les exploitants disent aussi qu'ils ne connaissent pas les possibilités qui existent tels que les opportunités de soumission.

Un certain nombre d'observations générales peuvent être faites, spécifiquement à partir des réponses au sondage :

- › Il y a plusieurs entreprises dans la région qui offrent le type de biens et services qui sont et continueront d'être en demande pour les industries et les secteurs qui achètent de tels biens et services dans le futur.
- › Plusieurs des entreprises qui ont répondu au sondage ont de l'expérience dans la vente de biens et services au secteur de ressources.
- › La plupart des entreprises répondantes dans Greenstone sont petites (moins de 10 employés). Assurer que ces petites entreprises soient visibles et attrayantes pour les acheteurs de biens et services est essentiel.
- › Un certain nombre d'entreprises de Greenstone sont intéressées au potentiel de partenariat avec d'autres entreprises à l'intérieur et l'extérieur de la région. Ceci permettra d'augmenter la capacité des entreprises (combinées) et fournira le potentiel de plus grande échelle, qui pourrait entraîner une plus grande concurrence et des prix plus concurrentiels.
- › Les biens et services offerts par les entreprises de Greenstone seront attrayants pendant les phases de construction et d'opération/maintien des grands développements de ressources. Plusieurs entreprises peuvent fournir des biens et des services pendant la phase de construction et plusieurs peuvent fournir des services pendant la phase



d'opération. La phase de construction des grands projets de développement de ressources est typiquement 2 ans. Ceci entraînera un haut niveau d'activités économiques à court terme; alors que l'achat de biens et services durera plus longtemps pendant la vie d'opération des projets.

- › Il y a un certain nombre d'entreprises provinciales et nationales dans la région, qui opèrent souvent comme petit magasin. Ceci est surtout évident dans les domaines de finance, de l'éducation/formation et du transport. Construire des relations avec ces entités sera un aspect important dans la croissance économique régionale.
- › Il y a un nombre d'institutions d'éducation/formation (petite et grande) représentées dans la région de Greenstone. Construire la capacité est essentiel pour plusieurs entreprises locales. Anticiper le type de formation qui contribuera de la meilleure façon à la croissance des entreprises de Greenstone ainsi que le temps nécessaire pour développer ces niveaux d'habiletés est nécessaire, devrait être fait le plus tôt possible.
- › Un certain nombre d'entreprises ont indiqué un intérêt dans les partenariats, ainsi que quelques-unes dans la catégorie de « peut-être ». Par contre, plus de la moitié des répondants ont indiqué qu'ils n'ont aucun intérêt pour les partenariats ou n'y voit pas la pertinence. La plupart des intérêts pour les partenariats se retrouvent chez les entreprises dans les domaines de *construction/main-d'œuvre qualifiée/machinerie lourde/fabrication et services professionnels, scientifiques et techniques*. Par expérience, les entreprises de ces secteurs ont avantage dans les partenariats.
- › Les entreprises des secteurs de *main-d'œuvre qualifiée/construction/machinerie lourde/services professionnels, scientifiques et techniques/transport* semble immédiatement avoir des synergies pour le partenariat qui peuvent contribuer à la préparation et la croissance commerciales. D'autres qui ont démontré de l'intérêt, comme les entreprises dans le secteur de *fabrication* pourraient aussi avoir un bon potentiel de partenariat, mais les partenariats seront surtout avec des entreprises à l'extérieur de la région.
- › Les renseignements présentés dans l'inventaire de capacité commercial fournissent une vue globale claire de la capacité commerciale de la région de Greenstone pour les compagnies intéressées à acheter des biens et services local.

En examinant les projections économiques de Greenstone provenant du projet de Greenstone Gold Mines faites par la SDÉG en 2016 et en les comparant avec l'inventaire de capacité, un certain nombre d'observations additionnelles peuvent être faites :

- › Les secteurs commerciaux les plus probables à voir de l'activité d'achats directs importants (excluant l'exploitation minière) étaient les suivants (en ordre de quantité d'achats attendus) :
 - Services d'ingénierie de construction (plus fort pendant la construction)
 - Fabrication
 - Vente en gros
 - Finance, assurance, immobilier, location et baux
 - Services publics (plus fort pendant l'exploitation)
 - Bâtiment occupé par le propriétaire (hébergement)
 - Construction d'édifices non résidentiels
 - Vente au détail
- › Les secteurs les plus probables à voir les bénéfices des dépenses dérivées des dollars qui circulent dans la région provenant des achats directs et de l'emploi (en ordre de quantité d'achats attendu) :
 - Services professionnels, scientifiques et techniques



- Services gouvernementaux locaux
 - Service administratif et appui, gestion des déchets et restauration
 - Hébergement et services d'alimentation
 - Soins de santé et l'aide sociale
- › La plupart des secteurs censés bénéficier de la construction et de l'opération minière sont bien représentés dans l'inventaire de capacité de Greenstone, avec la construction, l'entretien d'équipement et l'hébergement étant particulièrement bien représentés.
- › Le secteur de *pourvoyeurs/services d'alimentation* et celui de *fabrication* sont deux secteurs pour lesquels on prévoit de la croissance mais qui ne sont pas bien représentés dans la région de Greenstone. Pour réduire le nombre de produits et de services importés de l'extérieur de la région avec peu ou aucune activité économique locale, il est important de comprendre les types de produits et services qui seront nécessaires et l'échéancier de l'augmentation de la demande. Ceci permettra aux planificateurs de développement économique d'explorer la possibilité de favoriser de nouveaux développements dans la région avant le besoin pour le produit ou service avec un risque minimal pour le fournisseur du produit ou service. Ceci nécessitera de poursuivre la communication avec les compagnies de développement de ressources, les firmes d'ingénieurs et les institutions financières.
- › L'augmentation des achats entraînera une augmentation de la demande d'employés dans tous les secteurs ciblés. Parce que plusieurs secteurs de croissance prévus exigent un haut niveau d'habiletés (p. ex., services professionnels, scientifiques et techniques/services d'ingénierie et de construction/services financiers et immobilier/services de soins de santé, etc.), il y aura un besoin pour des programmes de formation à plusieurs niveaux pour préparer des recrues pour la disponibilité d'emploi dans un délai convenable. Pour maximiser le nombre de membres communautaires employés, une stratégie sera nécessaire pour la préparation à la formation requise. Un certain nombre de ces emplois sera requis pendant la phase de construction qui entraînera une urgence dans le développement d'une stratégie de formation.
- › La majorité des entreprises de Greenstone sont petites (moins de 10 employés). Maximiser l'implication de ces entreprises dans cette croissance économique prévue augmentera avec les partenariats efficaces puisque plusieurs des contrats seront grands surtout dans les secteurs d'ingénierie et de construction et le secteur de l'hébergement. Tel que mentionné plus tôt, augmenter la capacité à travers les partenariats augmentera la grandeur des contrats que les entreprises pourront soumissionner; et potentiellement augmenter la concurrence et l'obtention de contrat.

On reconnaît que la perception de l'isolation et des distances géographiques avec les marchés/producteurs du sud peut être au détriment des entreprises locales dans la création de partenariats avec des entreprises à l'extérieur de la région. Ceci peut être traité, en partie, à l'aide de stratégies de développement économique et de communication efficace. On peut aussi le traiter à l'aide de processus d'approvisionnement préférentiel de la part des agences qui achètent (tel que Greenstone Gold Mines et les compagnies de la foresterie telle que AV Terrace Bay). La plupart des compagnies de l'industrie des ressources attachent beaucoup d'importance à leur relation avec la communauté locale et travailleront de près avec le gouvernement local et les entreprises pour développer des processus d'approvisionnement qui encourageront l'achat de biens et services locaux et favoriseront le développement de partenariats avec les entités locales.



Quelques entreprises de Greenstone pourraient être assez grandes ou assez spécialisées pour pouvoir potentiellement soumissionner sur des contrats spécifiques par elle-même ou en partenariat avec d'autres entreprises locales/régionales. Ceci est surtout évident dans les domaines de la construction et du transport. Par contre, il sera avantageux pour les autres entreprises intéressées de la région de développer des relations entre elle ou avec des compagnies à l'extérieur de la région avant de faire des soumissions.

La mise en marché et le développement commercial efficace avec les compagnies ressources augmenteront le profil des entreprises locales et potentiellement augmenter leur chance de réussir à obtenir des contrats. Trouver le bon moment pour les partenariats et analyser les risques et les opportunités peut être délicat. De plus, le temps requis pour finaliser un partenariat réussi ne peut pas être sous-estimé. Vaut mieux commencer trop tôt et être prêts quand les possibilités arrivent que de commencer trop tard et manquer les opportunités qui passent.

4 Recommandations et pistes d'action

Les résultats du projet de l'inventaire de capacité commerciale seront publiés plus tard en 2018 à Geraldton et Longlac. Les gestionnaires d'entreprises, des représentants de la municipalité de Greenstone, des représentants du gouvernement et d'autres participants seront invités à une discussion au sujet des trouvailles à discuter des possibilités de maintenir leur participation dans le développement continu de la stratégie de développement économique pour la région de Greenstone.

Selon l'évaluation initiale de l'inventaire de capacité commerciale, certaines recommandations et actions pourraient être faites en ce qui concerne des activités qui pourraient être entreprises par la SDÉG et la municipalité de Greenstone suite au lancement de l'inventaire.

Rencontrer les agents d'achat des compagnies de ressources majeures pour prévoir l'échéancier et la gamme/ampleur des investissements du nouveau projet

Les consultations régulières avec Greenstone Gold Mines, AV Terrace Bay et d'autres qui planifient l'investissement en capital/croissance dans la région sont cruciales pour mieux comprendre les possibilités qui surviendront lorsque les nouveaux projets entrent dans la phase de construction. On prévoit que des représentants de la municipalité de Greenstone et la SDÉG présenteront l'inventaire de capacité commerciale à ces compagnies pour réaffirmer les objectifs de développement économique de la région dans le but de discuter des façons que les processus d'approvisionnement de ces compagnies puissent faciliter l'avancement de la croissance économique régionale. En plus de l'inventaire de capacité, on suggère la discussion des points suivants :

- › Réviser les possibilités d'approvisionnement local et le temps;
- › Réviser les contrats qu'on anticipe offrir pour l'ampleur et la gamme;
- › Réviser les politiques et les processus d'approvisionnement actuels ainsi que les objectifs et les cibles de l'utilisation de ressources locales;
- › Identifier une liste de fournisseurs locaux existants de la compagnie;
- › Identifier les produits/services généralement achetés à l'extérieur de la municipalité de Greenstone qui pourraient être fournis de l'intérieur de la région; et
- › Identifier les limites des fournisseurs locaux selon leur perspective; p. ex., quelles capacités, équipement et main-d'œuvre qualifiée pourraient être nécessaires de la part des entreprises locales pour soumissionner de façon viable sur les contrats anticipés.

Une des plus grandes possibilités de développement économique discuté pour la région de Greenstone est la proposition du projet Hardrock de Greenstone Gold Mines. Nous reconnaissons que le projet n'a pas encore de date fixée pour le début de la construction; c'est pourquoi fournir une liste de contrats possibles n'est pas envisageable. L'objectif de la discussion avec Greenstone Gold Mines serait de s'assurer que les entreprises locales soient prêtes avec les ressources appropriées en place lorsque la date du début de la construction sera déterminée et qu'un processus de maximisation de l'emploi et des contrats locaux approuvés seront mis en œuvre bien avant que la construction commence.

Développer une analyse de l'écart des habiletés/capacités commerciales des entreprises de Greenstone

On suggère que l'inventaire de capacité commerciale soit utilisé pour comparer, de façon plus détaillée, les possibilités économiques projetées par les compagnies de ressources avec les capacités commerciales identifiées dans l'inventaire. Malgré que les détails ne sont pas présentement disponibles de la part des compagnies au niveau dont ils sont nécessaires, il pourrait être possible d'obtenir des renseignements dans les études qui ont été faites jusqu'à maintenant tels que l'étude de faisabilité du projet Hardrock de Greenstone Gold Mines et d'autres études semblables menées dans d'autres régions. On pense que les informations de ces études pourraient être utilisées pour mieux comprendre les écarts dans les habiletés, les biens et les services qui existent dans l'économie de Greenstone et les opportunités pour combler les lacunes.

Développer une liste à jour des emplois et des contrats potentiels disponibles avec les entreprises majeures et la municipalité de Greenstone

Un certain nombre d'entreprises ont indiqué dans leurs réponses au sondage qu'elles ne sont jamais informées des possibilités d'emploi et de contrats qui sont disponibles dans les compagnies de ressources et de la municipalité de Greenstone. Une petite étape qui est recommandée est une liste publique des possibilités d'emploi et de contrats que les candidats à la recherche d'emploi et les entreprises peuvent consulter régulièrement pour trouver des éléments qui leur conviennent. Cette liste est seulement utile si elle est gardée à jour et bien publiée pour que les membres de la communauté connaissent le service.

On recommande aussi que la SDÉG maintienne l'inventaire de capacité commerciale qui explique les capacités des entreprises locales. Ceci deviendra un outil accessible qui sera surtout utile pour les entreprises à l'extérieur de la région de Greenstone qui se cherchent des partenaires locaux. Il sera aussi avantageux de faire la liste et description des partenariats qui ont été lancés avec succès pour permettre à d'autres entreprises la possibilité d'apprendre à partir des partenariats réussis.

Développer une stratégie de formation technique

Tel que discuté dans l'évaluation de l'inventaire de capacité, la plupart des entreprises de Greenstone sont petites (moins de 10 employés). Plusieurs achats qui seront faits dans le développement de projets de ressources en capital ainsi que l'activité économique dérivée nécessiteront que les entreprises aient une plus grande main-d'œuvre qualifiée.

Il serait avantageux pour Greenstone d'avoir un inventaire des compétences disponible qui pourrait être comparé aux projections d'emplois obtenues des compagnies de ressources. Les écarts en ce qui concerne les niveaux de compétence et le nombre de travailleurs qualifiés nécessaire pour répondre à la demande peuvent être utilisés pour identifier des stratégies de formations.

Le développement d'une stratégie de formation peut être faite en collaboration avec les institutions d'éducation et de formations locales, y compris MTW Service d'emploi, le conseil scolaire Superior-Greenstone, le Centre de formation pour adultes de Greenstone,



Confederation College et autres identifiées dans l'inventaire de capacité ainsi que d'autres agences comme la Commission de planification de la main-d'œuvre du Nord Supérieur, le Thunderbird Friendship Center, les Services d'emplois et de formation Anishinabek et autres.

Rencontrer les agents de développement économique des communautés autochtones de la région de Greenstone pour déterminer la capacité commerciale autochtone

De la rétroaction a été reçue de la part d'associations/d'entreprises autochtones. Des renseignements supplémentaires seraient avantageux. Il y a quelques communautés autochtones dans la région de service de la SDÉG y compris la Première Nation d'Aroland, Animiigoo Zaagi'igan Anishinaabek (AZA Ojibwé du lac Nipigon), Première Nation de Ginoogaming, Première Nations de Long Lake 58, Première Nation Biinjitiwaabik Zaaging Anishinaabek (Rocky Bay), Bingwi Neyaashi Anishinaabek Première Nation de Sand Point et le Métis Council de Greenstone (MNO). Contribuer à la préparation économique dans cette région veut dire développer des relations avec et des possibilités d'emploi des membres des communautés autochtones et l'approvisionnement de biens et services fournis par des entreprises autochtones. Non seulement est-ce bon pour la municipalité de Greenstone, ceci est conforme aux initiatives d'inclusion des autochtones des compagnies de ressources et d'autres entreprises de la région.

Les entreprises autochtones peuvent être identifiées en communiquant avec les agents de développement économique et en utilisant les banques de données existantes. S'il n'y a pas de banque de données, certaines communautés autochtones voudraient peut-être mener le sondage d'entreprises de la SDÉG utilisé pour développer l'inventaire de capacité commerciale.

Une fois identifiées, on recommande que les entreprises autochtones soient ajoutées à la banque de données des entreprises de la région (l'inventaire de capacité commerciale). Il serait aussi utile d'identifier les niveaux de compétence des membres de la communauté afin d'identifier l'employabilité possible des candidats et pour le développement d'une stratégie de formation, tout en tenant compte des programmes de formations déjà en marche ou planifiés pour le futur proche. Ceci peut être facilité en communiquant avec le bureau des Services d'emploi et de formation Anishinaabek situé à Thunder Bay.

Développer un cadre et une stratégie pour le partenariat d'entreprises pour Greenstone

Selon l'analyse initiale de l'inventaire de capacité commercial, il est évident que plusieurs entreprises de Greenstone sont intéressées aux possibilités que le partenariat avec d'autres entreprises peut fournir. Comme mentionné, les partenariats réussis augmenteront la capacité et la grandeur, permettant au partenariat de soumissionner sur ce qui normalement serait hors de leur portée individuellement. L'augmentation en capacité et en grandeur fait aussi en sorte que le partenariat serait plus concurrentiel au niveau des coûts que les entreprises par elle-même.

Le partenariat exige des connaissances et même de la facilitation puisque souvent c'est un concept moins connu pour plusieurs gestionnaires d'entreprises. Comprendre les risques et les possibilités de former un partenariat est important pour les gestionnaires avant de s'engager



dans le processus qui nécessitera du temps, de l'argent et de l'énergie. Bien que certains gestionnaires d'entreprises pensent qu'il est trop tôt pour s'impliquer dans une stratégie de partenariat, il a été démontré plusieurs fois dans d'autres juridictions que ce processus était trop tard pour créer des partenariats avant les possibilités de soumissions.

Les activités suivantes sont recommandées :

- › À partir des écarts de capacité identifiés, les caractéristiques des entreprises locales/régionales et la collaboration des gestionnaires locaux, il serait avantageux de faire une première évaluation des correspondances possibles pour les partenariats entre les entreprises de Greenstone pour adresser les écarts. À l'aide d'une révision critique du processus d'approvisionnement du projet d'immobilisations de GGM et les processus identifiés par d'autres compagnies de ressources qui planifient peut-être des projets d'immobilisations, il serait possible d'identifier les types, l'ampleur et l'échéance des contrats potentiels. Ceci peut servir dans l'identification de correspondance de partenaires qui peuvent tirer avantage des possibilités identifiées par l'analyse de l'écart de capacité (selon le type de contrat et la nature des biens et services à acheter).
- › Développer un cadre qui présente les écarts dans les biens et services identifiés; les possibilités de partenariats, les risques et les avantages des partenariats et les étapes nécessaires pour amorcer une discussion sur le partenariat.
- › Offrir un cours Partenariat 101 pour les entreprises de Greenstone intéressées et qui ont le potentiel de former des partenariats, tout en étant incertaines au sujet du comment trouver, attirer et former un partenaire.
- › Présenter l'analyse de l'écart et l'évaluation des possibilités aux entreprises régionales et le gouvernement local lors d'une séance spéciale pour générer l'intérêt et obtenir de la rétroaction.

Communiquer avec les autres agents de développement économique dans les plus grands centres du nord de l'Ontario pour partager l'inventaire de capacité commerciale de Greenstone ainsi que le cadre et la stratégie de partenariat

Établir le contact avec les agents de développement économique du nord de l'Ontario des autres communautés aiderait à promouvoir la capacité des entreprises de Greenstone et à identifier/obtenir une compréhension de la capacité et la nature des entreprises de leur région afin d'identifier « de bonnes correspondances » potentielles pour des possibilités de partenariats avec les entreprises de Greenstone.

L'analyse des possibilités de partenariat à fort potentiel entre les entreprises à l'extérieur de la région de Greenstone avec les entreprises de Greenstone intéressées pourrait être partagée avec les agents de développement commercial du nord de l'Ontario et des gestionnaires d'entreprises ciblés. Ceci pourrait être la première étape dans l'ouverture du dialogue entre les entreprises locales/régionales et interrégionales.

5 Prochaines étapes

Après avoir mis à jour le répertoire commercial de Greenstone, complété et analysé les sondages et les renseignements des visites d'entreprises et compilé l'inventaire de capacité commerciale, la SDÉG veut continuer à exécuter la stratégie économique pour Greenstone.

Un certain nombre de recommandations et actions ont été présentées dans la section précédente. Pour faire avancer les choses, les points suivants semblent être les meilleures prochaines étapes :

1. Continuer à aligner les stratégies de développement économique entre la municipalité de Greenstone et la SDÉG et continuer à développer une approche de partenariat pour mettre en œuvre d'autres activités de développement économique.
2. Continuer à augmenter les liens avec les communautés autochtones pour ajouter le contenu du répertoire commercial et l'inventaire de capacité de Greenstone.
3. Continuer de maintenir/mettre à jour le répertoire commercial et l'inventaire de capacité commerciale pour assurer qu'ils soient le plus à jour possible.
4. Développer et maintenir une liste d'emploi et de contrat potentiels disponibles à cause des entreprises majeures dans la région et la municipalité de Greenstone.
5. Continuer à rencontrer les entreprises locales pour identifier les inquiétudes et les possibilités.
6. Coordonner une stratégie de formation avec MTW Services d'emploi et les agences de formation locales.
7. Continuer à rencontrer les plus grandes compagnies de ressources (p. ex., GGM et AV Terrace Bay) et les sections d'approvisionnement des agences gouvernementales (p. ex., municipalité de Greenstone) pour garder au courant de l'inventaire de capacité commerciale et les capacités des entreprises de Greenstone et que ces dernières soient conscientes des possibilités qui existent.

6 Fermeture

Préparé par :

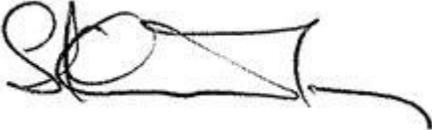


Luka Medved, MEM, EPT

Environmental Planner

Environment & Geoscience
Infrastructure

Examinés par:



Stephen Lindley

Principal

Stephen Lindley Consulting Inc.

Annexe A

Questionnaire du sondage des entreprises SDÉG

La page a été laissée vide intentionnellement



Inventaire de capacité commerciale

SONDAGE

GREENSTONE, ON

2018



B – Personnel de la compagnie

Postes professionnels

Type de poste professionnel	Nombre	Renseignements supplémentaires (titres professionnels, etc.)

Main-d'œuvre qualifiée

Type de métiers spécialisés	Nombre	Renseignements supplémentaires (spécialisation, etc.)
Mécanicien de paliers mécaniques		
Forgeron		
Briqueteur/maçonneur		
Ébéniste		
Finisseur de béton		
Technicien de structures composites		
Programmeur de commande numérique d'ordinateur (CNC)		
Conducteur de camion-pompe à béton		
Chaudronnier de construction		
Artisan de construction		
Mécanicien de chantier		
Dessinateur		
Finisseur de cloisons sèches et plâtrier		
Technicien de système de moteur électrique		
Électricien		
Technicien d'installation		
Installeur de revêtement de plancher		
Charpentier/menuisier général		
Machiniste général		
Travailleur de matière dangereuse		



Type de métiers spécialisés	Nombre	Renseignements supplémentaires (spécialisation, etc.)
Calorifugeurs (chaud et froid)		
Conducteur d'équipement lourd		
Grutier		
Électricien industriel		
Mécanicien industriel		
Technicien en instrumentation et en contrôle		
Monteur de charpentes en acier		
Système de lignes aériennes de contact pour train léger		
Serrurier		
Intégrateur de machines-outils		
Mécanicien d'automobile		
Mécanicien d'équipement lourd		
Monteur de charpentes métalliques		
Mécanicien de machine d'emballage		
Peintre, décorateur		
Plombier		
Technicien de monteurs de ligne		
Soudeur de système de pression		
L'opérateur de ligne		
Installation de systèmes de pompage		
Railway Car Technician		
Mécanicien en réfrigération et en climatisation		
Travailleur de barres d'armature		
Relay and Instrumentation Technician		
Couvreur		
Ferblantier		
Installation de gicleur et de protection contre les incendies		
Tuyauteur		
Dynamiteur en construction		
Arpenteur		
Mouliste et outilleur		
Conducteur de semi-remorque commerciale		
Conducteur de camion		
Foreur de puits d'eau		
Soudeur		
Autre (veuillez spécifier)		



D – Questions de sondage

1. Est-ce que votre compagnie a fait du travail pour des projets dans les secteurs de l'exploitation minière, la foresterie ou les services municipaux? Si oui, quels sont ces projets?

2. Quels produits ou services est-ce que votre compagnie a fournis dans leurs projets respectifs?

3. Est-ce que votre compagnie a déjà soumissionné pour des contrats dans les secteurs d'exploitation minière, de la foresterie ou les services municipaux?

4. Selon vous, est-ce que les secteurs de l'exploitation minière, de la foresterie et des services municipaux communiquent efficacement la publication des appels d'offres?



5. Si vous n'avez pas réussi à obtenir une soumission, ou si un appel d'offres était perçu comme trop grand pour votre compagnie, quels étaient les obstacles dans l'obtention du contrat?

6. Est-ce que votre compagnie a déjà fait partenariat avec d'autres compagnies locales ou régionales pour soumissionner pour des contrats?

7. Selon vous, quels sont les obstacles majeurs à la croissance de votre compagnie?

8. Est-ce que votre compagnie a travaillé avec la SDÉG pour traiter les obstacles à la croissance de votre compagnie?

9. Est-ce que votre compagnie est prête à faire partenariat avec d'autres compagnies pour soumissionner pour des plus gros contrats dans les secteurs de l'exploitation minière, de la foresterie et des services municipaux?

Inventaire de capacité commerciale

SONDAGE

GREENSTONE, ON

2018



Greenstone Economic Development Corporation
P.O. Box 1018, 1409 Main Street, Geraldton, ON P0T 1M0
T: 807-854-2273 F: 807-854-2474 E: info@gedc.ca

Société du développement économique de Greenstone
C.P. 1018, 1409 rue Main, Geraldton, ON P0T 1M0
T: 807-854-2273 F: 807-854-2474 C: info@gedc.ca

www.GEDC.ca



Canada 

Annexe B

Inventaire de capacité commercial de Greenstone 2018

La page a été laissée vide intentionnellement

Remarque : Cet inventaire contient seulement les entreprises qui ont répondu au sondage de la SDÉG.

Nom de l'entreprise	Coordonnées	Type d'entreprise	Nombre d'employés	Nombre d'années en affaires	Expérience précédente dans une autre industrie (p. ex., les mines et la foresterie)	Type d'équipement disponible	Possibilité de partenariat	Description
Marché de gros et de détail								
Gay Muree Ladies and Men's Wear	807-854-0949	Marché de gros et de détail	2	25	Non	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)	Oui	Vêtements pour femmes et hommes (y compris pour le travail) et fournisseur de meubles de bureau
Stedmans V&S Department Store	807-854-0161	Marché de gros et de détail	3	34	Non	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)	Peut-être	Fournitures de tous les jours (p. ex., papèterie, vêtements et tissus)
Gilbert's Pro Hardware	807-875-2115	Marché de gros et de détail		39	Non	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)		Quincaillerie (p. ex., électricité, plomberie et automobile)
Lake Nipigon Marketplace	807-875-2069	Marché de gros et de détail	1	1	Oui	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)		Épicerie et essence
Loudon Bros. Ltd.	807-629-7123	Marché de gros et de détail	60	80	Non	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)		Épicerie et fournitures de tous les jours
Travail qualifié/construction/machinerie lourde								
Rona/Barino Construction Limited	807-876-2294	Services de construction	23	46	Oui	Lourd	Oui	Fournisseur d'opérateur de machinerie lourde et de matériaux de construction. Les services comprennent la gravelle, le ciment, la location de machinerie lourde, construction de résidence et de commerce et quincaillerie
Geraldton Community Forest Inc	807-854-2335	Autre	215 (211 saisonniers)		Oui	Lourd	Oui	Services pour la foresterie y compris la formation (p. ex., santé-sécurité, et les incendies de forêts), gestion de projet, l'entretien extérieur (l'enlèvement d'arbre et l'essouchage)
DLD Services	807-853-0279	Machinerie lourde	5	11	Oui	Léger	Oui	Services de rétrocaveuses et nettoyage. Les services comprennent l'aménagement paysager, locations de remorque et de benne, rétrocaveuse (p. ex., creusage), l'enlèvement de neige et le nettoyage commercial.
Kabi Lake Forest Products (White River)	807-822-2532	Machinerie lourde	60		Oui	Lourd	Oui	Opérateur de machinerie lourde, la coupe du bois et la construction. Les services comprennent le forage et le dynamitage, construction pour les résidus, le chargement, le camionnage, la construction/maintien des routes et le concassage de granulats.

								(Liste d'équipement en filière)
R & L Contracting	807-854-8206	Services de construction	10	32	Non	Léger	Oui	Fournisseur de travail qualifié. (Entrepreneur commercial et construction générale)
Levesque Workshop	807-876-4235	Services de construction	3	51	Non	Léger	Oui	Fournisseur de travail qualifié. Les services comprennent la réparation de vitres sur la machinerie lourde, rénovations de maison, gestion de propriétés et de fenêtres.
Got Wood Castle Building Supplies	807-854-2283	Services de construction	20	35+	Non	Léger	Oui	Fournisseur de travail qualifié et de matériaux de construction. Les services comprennent le bois et les matériaux, pièces d'automobile, tuyau hydraulique et raccord, vêtement de travail, des boîtes et des casiers à noyaux et petit entrepôt.
Marcel Bedard Electrical Contractor Limited.	807-876-4787	Travail qualifié	1	35	Oui	Léger	Peut-être	Électricien
Greenstone Welding	807-853-1321	Travail qualifié	2	5	Oui	Léger	Peut-être	Soudeur. Les services comprennent la fabrication, la location de remorque et d'équipement (p. ex., remorques, chariot élévateur et des soudeuses) et services routiers 24 h.
RDR Home Renovations	807-876-4469	Services de construction	4	34	Non	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)		Rénovations résidentielles et commerciales, quincaillerie, location (résidentielle et commerciale).
Glenn Austin	807-879-9929	Travail qualifié	2 à 8	40	Oui	Lourd		Services de réparation de route et de ponts. Les services comprennent réparation d'affaissement, changement/installation de ponceaux tubulaires et l'installation de caissons et de tabliers de pont.
Entretien d'équipement								
Wayne Larsen Enterprises Inc.	807-854-1825 cwlarsen@astroc om-on.com	Transport	10	40+	Oui	Léger	Oui	Service de réparation d'automobile, atelier de débosselage, remorquage et pièces d'automobile.
Ranger Tire Sales/OK Tire	807-876-2243	Marché de gros et de détail	11	34	Oui	Léger	Oui	Service de réparation d'automobile et d'équipement lourd, remorquage et pièces d'automobile et de machinerie lourde.
Maclver's Auto Service	807-854-2287	Travail qualifié	3	25	Oui	Léger	Peut-être	Service de réparation d'automobile (voiture, camion, autobus) et des pièces.
Ray & Doris Truck Parts/Peterbilt Longlac	807-876-2625	Transport	9	40	Non	Léger	Peut-être	Réparation de camion et d'équipement lourd, des pièces et le service routier.
Nakina Service Centre	807-329-5469	Autre	1	29	Non	Léger		Service de réparation et de pièce automobile
Jordan's Services	807-854-8960	Équipement lourd	1	1	Non	Léger		Services de réparation et de pièces automobiles y compris le service routier 24/7 (pneus et réparation).
Angelo's Auto Inc.	807-854-1999	Travail qualifié	4		Non	Léger		Atelier de réparation d'automobile
Services professionnels, scientifiques et techniques								
Superior Survey Inc (Marathon)	807-229-2577	Services professionnels, scientifiques et	4		Oui	Léger	Yes	Services d'arpentage civil, construction, structural, mine en surface et souterraine. Balayage à haute résolution et services environnementaux aussi disponibles.

		techniques						
C & J Computer Clinic	807-876-2498	Services professionnels, scientifiques et techniques	2		Oui	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)	Oui	Fournisseur de services TI (vente et service d'ordinateur)
Ne-daa-kii-Me-Naan Inc. (Nedaak)	807-876-9696	Services professionnels, scientifiques et techniques	8	6	Oui	Aucune	Oui	Services de gestion de la foresterie
Thürig Forestry Consulting	807-853-2233	Services professionnels, scientifiques et techniques	1	1	Oui	Aucune	Oui	Services de consultation pour la foresterie
Fajo Solutions (Hearst)	705-372-3952	Services professionnels, scientifiques et techniques	5	4	Oui	Aucune	Oui	Services de traduction, de consultant et de formation de la main-d'œuvre.
AMBASHI Engineering	705-465-4394	Services professionnels, scientifiques et techniques	16	6	Oui	Aucune	Oui	Ingénieur-conseil. Les services comprennent l'ingénierie civile, structurale, minière, municipale, aménagement de terrain, automatisation. (Dépliant en filière)
Master Print & Design	807-854-2222	Autre	1	2.5	Oui	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)	Oui	Services d'imprimerie, conception graphique, panneaux et publicité
Rene's	807-854-8639	Marché de gros et de détail	2	19	Non	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)		Services d'impression, de broderie et de publicité
Jentar Electronic Business Solutions	807-627-9640	Services professionnels, scientifiques et techniques	1	14	Non	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)		Services informatiques
Services publics et autochtones								
Centre d'affaire SDÉG	807-854-2273	Services professionnels, scientifiques et techniques	3	3	Oui	Aucune	Oui	Services de développement commercial et communautaire
Métis Nation of Ontario	807-624-5025	Autre	2	25	Oui	Aucune		Formation et éducation pour les personnes métisses ou identifiées membres
Services d'alimentation								
Danef's Food Market	807-854-1401	Marché de gros et de détail	17		Oui	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)	Peut-être	Épicerie et préparation de nourriture
Rotiss-A-Fry	807-854-0735	Autre	7	12	Oui	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services	Peut-être	Services de restauration et de pourvoyeur

						d'alimentation, vêtements, articles ménagers)		
49 Degrees North Catering	807-854-9000	Autre	3	2	Oui	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)		Services de pourvoyeur
Tourisme et loisir								
Wild Goose Lake Campground	807-854-1932	Tourisme et loisir	2	17	Non	Léger	Peut-être	Terrain de camping
Between Bridges Inn	807-854-0188	Tourisme et loisir	10	3	Sans réponse	Tous les jours (p. ex., imprimerie, services d'alimentation, vêtements, articles ménagers)		Hotel et chambres d'hôtes. L'hôtel a un restaurant et une salle de réunion.
White Wolf Resort	807-854-1519	Tourisme et loisir	2	33	Non	Aucune		Services d'hébergement (chalets aménagés pour l'hiver sont disponibles) et des sites pour les VR.
Longlac Lodge & Cabins	807-876-2452	Tourisme et loisir	1	10	Oui	Aucune		Services d'hébergement
Éducation/formation								
Confederation College	807-854-0652	Éducation/ Centre de formation	200+ (4 in Geraldton)	50	Oui	Aucune	Oui	Fournisseur de services éducatifs et de formations. Les formations comprennent la santé et la sécurité, les mines et la foresterie. Peut avoir une foreuse au diamant.
MTW Employment Services	807-854-1234	Éducation/ Centre de formation	10	17	Non	Aucune	Oui	Services d'emplois et fournisseur d'éducation.
Centre de formation pour adultes de Greenstone	807-854-0398	Éducation/ Centre de formation	5	29	Non	Aucune		Fournisseur d'éducation
Contact North	1-855-356-4888	Éducation/ Centre de formation	N/A	20	Oui	Aucune		Fournisseur de services éducatifs et de formations.
Transport terrestre								
12 Hour Delivery	807-853-0027	Transport	4		Sans réponse	Léger	Oui	Services de livraison (p. ex., sur demande, local et international)
Beaulieu Bus Lines Ltd	807-876-4260	Transport	30	42	Oui	Léger	Peut-être	Services nolisés (p. ex., autobus)
Raymond Bolduc Trucking Ltd.	807-876-2625	Transport	13	40	Oui	Lourd	Peut-être	Services de camionnage (construction, foresterie, boteur, rétrocamion)
Transport aérien								
Recon Air Corporation	807-854-2425	Équipement lourd	10	26	Non	Aucune		Entretien des avions
Banque/assurance								
BrokerLink	807-876-4772	Financier	1	20+	Non	Aucune		Courtier en assurance (p. ex., automobile, résidence, commerciale)
Caisse Populaire de Hearst Limite	807-876-1636	Financier	10	21	Non	Aucune		Services financiers privés et commerciaux

Gillons Insurance	807-876-9627	Financier	110 (2 local)	14	Oui	Aucune		Courtier en assurance (p. ex., automobile, résidence, commerciale)
Immobilier								
R & D Apartments	807-329-5872	Autre	3	22	No	Aucune		Services d'hébergement
B.B.Q. Enterprises	807-876-4260	Autre	1	27	Non	Aucune		Location d'espace commercial (environ 8 000 pieds carrés)
Fabrication								
Silver Lining Cabinetry Limited	807-853-2629	Fabrication	5	2	Non	Léger	Oui	Fabrication d'armoires
Reelwood MFG	807-853-2081	Fabrication	5	25	Sans réponse	Léger	Oui	Fabrication d'armoires et travail qualifié (débusqueuse disponible pour le défrichage et l'enlèvement d'arbres)

Catégories de type d'équipement

Les gros véhicules lourds qui peuvent être utilisés pour de gros projets de construction (p. ex., les routes, les mines et la foresterie) et le transport sont considérés comme étant de l'équipement lourd. Par exemple, des chargeuses, des pelles, des 18 roues, des déneigeuses, etc.

Les outils utilisés sur des sites de construction, pour la mécanique et les rénovations résidentielles sont considérés de l'équipement léger. Par exemple, l'équipement pour la fabrication, pour l'entretien (p. ex., automobile), les outils de construction, camion-remorque régulier et chariot élévateur, etc.

L'équipement de tous les jours comprend les matériaux communs qui peuvent être achetés par n'importe qui et ne nécessite aucune formation spécialisée. Par exemple, imprimantes, photocopieurs, épicerie, vêtements, ordinateurs, etc.

Aucune – lorsqu'aucun équipement n'a été précisé ou inféré et lorsque NA a été donné comme réponse.



SNC • LAVALIN

195 The West Mall
Toronto, Ontario, Canada M9C 5K1
416-252-5311
www.snclavalin.com

