

# Globex, un succès dans l'ombre

Le modèle d'affaires préconisé par Globex permet à la société de partager les risques avec plusieurs partenaires, tout en se réservant le droit de développer elle-même les projets les plus prometteurs. (Photo: gracieuseté)

■ PATRICK RODRIGUE

PATRICK.RODRIGUE@TC.TC

Comment démarrer plus d'une centaine de projets miniers sans jamais ou presque construire la moindre infrastructure? Demandez aux Entreprises minières Globex. Depuis plus de 25 ans, la société de Rouyn-Noranda emploie avec succès un modèle dont on ne retrouve qu'une dizaine d'exemples à travers le monde.

«Globex a beaucoup de valeur comme entreprise, mais ça demeure relativement peu connu, autant des investisseurs que du grand public, mentionne Steve Labranche, consultant chez Globex. Pourtant, au fil des années, nous avons accumulé plus de 100 projets considérés avancés.»

## PAS TRÈS SEXY

Il faut dire que le modèle du générateur de projets, préconisé par la société de Jack Stoch, est beaucoup moins sexy sur les marchés puisqu'il se concentre à peu près exclusivement

sur l'exploration et non sur la mise en valeur directe d'un seul projet d'envergure.

«Les générateurs de projets fonctionnent avec une équipe de géologues – de six à huit dans notre cas, selon les saisons – qui commence par analyser les projets qui ont du potentiel. Une fois les informations géologiques cumulées, on effectue des travaux pour rendre ces projets intéressants auprès d'investisseurs sérieux. Lorsqu'un partenaire est trouvé, c'est à lui qu'est confié le développement du projet, tandis que la société génératrice se retire en échange de redevances sur la production à venir. L'exemple le plus récent au Québec est celui de Mines d'or Virginia, qui a découvert le gisement aurifère Éléonore et qui en a cédé le développement à Goldcorp en échange de redevances de 30 M \$ par année», explique M. Labranche.



## PLUSIEURS PROJETS ACTIFS

Parmi les partenariats les plus actifs de Globex, on retrouve les projets aurifères Duquesne-Ottoman à Duparquet (avec Xmet), Rocmec-1 près du mont Chaudron (avec Rocmec) et Fontana à Amos (avec Aurizon et Tres-Or), de même que le projet polymétallique Magusi à Rapide-Danseur (avec MAG Copper).

Dans les cas où les projets se révèlent particulièrement alléchants, la société génératrice les garde pour elle. Globex en détient ainsi un peu moins d'une dizaine, le principal étant le projet de talc-magnésite Timmins, dans la ville du même nom, pour lequel une étude de pré faisabilité est en cours.

«Nous avons aussi le projet aurifère Pandora Wood, près de la mine Lapa d'Agnico-Eagle, le gisement polymétallique Tonnancour, entre Val-d'Or et Senneterre, ou encore la propriété de terres rares Turner Falls au Témiscamingue», précise Steve Labranche.

## MOINS AFFECTÉ PAR LES MARCHÉS

L'avantage principal de ce modèle, du point de vue des investisseurs, c'est que les risques et la majeure partie des coûts sont transférés à un partenaire. «La valeur de la compagnie est aussi moins affectée par les fluctuations du marché, fait observer M. Labranche. Au lieu de diluer la compagnie à travers beaucoup d'actionnaires, avec les inconvénients que cela comporte, c'est la propriété qu'on dilue, et entre quelques partenaires seulement.»

Dans ce cas, pourquoi ne voit-on pas davantage d'entreprises préconiser le modèle du générateur de projets? «Ça prend énormément d'efforts et de patience à monter, reconnaît Steve Labranche. Par contre, lorsque le marché est difficile, comme c'est le cas présentement, la stabilité du modèle plaît aux investisseurs.»