



# ENTREPRENEUR DES PREMIÈRES NATIONS : RELEVER LE DÉFI DU CAUTIONNEMENT EN CONSTRUCTION



## Qui sommes-nous ?

Depuis près de 20 ans, Mishkau Construction, entreprise 100% autochtone basée à Mani-Utenam, près de Sept-Îles, s'impose comme entrepreneur général sur la Côte-Nord. L'entreprise réalise une large gamme de projets, qu'il s'agisse de constructions neuves, de rénovations, de mises à niveau ou d'agrandissements pour une clientèle individuelle, d'affaires et/ou institutionnelle. L'équipe compte près de 80 travailleuses et travailleurs qui, chacune et chacun dans leur métier, incarnent la fierté et le savoir-faire.

**Ashineun mamu etussenanuti – Fiers de bâtir ensemble!** Mishkau Construction transforme le paysage de la Côte-Nord en valorisant la fierté, l'expertise et la pleine participation des Premières Nations dans des projets de toutes envergures.

## Marchés desservis

Résidentiel ♦ Institutionnel ♦ Commercial  
Industriel ♦ Génie civil

Mishkau Construction

Mani-Utenam, Côte-Nord

Entrepreneur général  
en construction

## Équipe du projet



En 2023, Mishkau Construction a remporté le Prix Construire de l'Association de la construction du Québec (ACQ) – Région Nord-Est du Québec. Une récompense qui souligne l'impact régional de l'entreprise et l'apport essentiel de ses 80 employés.



## PRÉSENTATION DU PROBLÈME

Dans le secteur de la construction, le cautionnement est incontournable. Cette protection financière accordée par un assureur garantit aux donneurs d'ouvrage que les travaux seront menés à terme, que les employés et sous-traitants seront payés et que leur projet ne sera pas abandonné, même si l'entrepreneur rencontre des difficultés.

Pour fournir un cautionnement à un entrepreneur en construction, les assureurs évaluent trois critères :

- Solidité financière, souvent appuyée par la possibilité pour l'entrepreneur de mettre ses biens personnels en garantie
- Expérience et expertise technique de l'entreprise
- Capacité et disponibilité des équipes à réaliser le travail prévu

### Un contexte légal particulier pour les entreprises issues des Premières Nations

La *Loi sur les Indiens* empêche d'utiliser des biens situés en réserve comme garantie. Cela prive des entreprises comme Mishkau Construction d'un levier essentiel et limite leur accès au cautionnement.

Sans cautionnement, une entreprise peut difficilement soumissionner sur des appels d'offres publics, décrocher des contrats à l'extérieur des communautés et à la hauteur de ses capacités et se développer à la mesure de ses ambitions.

Comment bâtir sa crédibilité quand on ne dispose pas des mêmes cartes que ses concurrents ?



### Objectifs

Être capable de soumissionner pour des projets correspondant à l'ampleur de la capacité de l'entreprise et de son ambition en obtenant un cautionnement suffisant.

Pour y parvenir, Mishkau devait :

- trouver des solutions financières respectant la loi pour rassurer les assureurs en cautionnement
- décrocher des contrats démontrant sa capacité technique et la solidité de son équipe
- se bâtir, pas à pas, une crédibilité suffisante pour obtenir des montants de cautionnement plus élevés et multiplier les projets simultanés



## MÉTHODES ET OUTILS UTILISÉS

### Analyser les critères et explorer les voies de passage

Avec l'appui de son courtier, Mishkau a décortiqué les attentes des assureurs et identifié les leviers sur lesquels elle pouvait agir. Comme les garanties traditionnelles n'étaient pas accessibles, il fallait inventer un chemin, à l'intérieur du cadre légal, et miser sur la transparence et la rigueur.

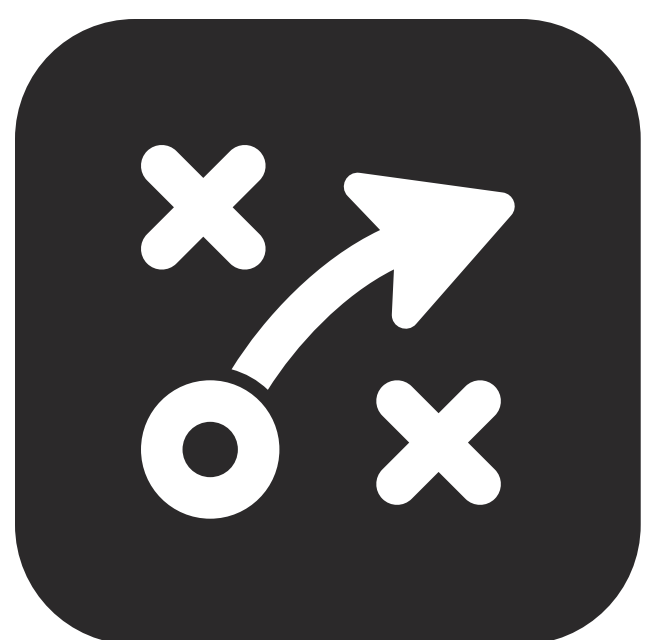
### Prendre un risque calculé pour offrir des garanties

- Constitution d'une lettre de crédit irrévocable de 150 000 \$, financée par un prêt bancaire sur 5 ans
- Une voie risquée, qui prive Mishkau d'une marge de manœuvre financière précieuse, mais décisive pour décrocher un premier cautionnement d'exécution et prouver le sérieux de l'entreprise

### Mobiliser et conscientiser les équipes

- Développer les compétences techniques et rester à l'affût des nouveaux matériaux et méthodes
- Sensibiliser tous les employés – des chantiers à la direction – à l'importance du respect des échéances et des engagements
- Instaurer une culture de rigueur comme fondement de la crédibilité auprès des partenaires financiers





## MÉTHODES ET OUTILS UTILISÉS (SUITE)

### Multiplier les réussites pour prouver sa valeur

**2017:** Construction d'un triplex à Pakua Shipu (727 000 \$), premier projet cautionné livré avec succès

**2022-2024:** Construction d'une radio communautaire (5 M\$) et d'un centre culturel (9 M\$)

**2025:** Dépôt d'une soumission, avec cautionnement d'une valeur de près de 17 M\$

Chaque projet bien exécuté constitue une preuve supplémentaire de fiabilité et renforce la crédibilité de l'entreprise

### S'entourer de partenaires solides pour avancer

- Partenariat avec une entreprise expérimentée de Québec, qui a accepté de porter un contrat et d'y engager ses propres garanties financières
- Réalisation du chantier entièrement assurée par Mishkau, prouvant sa valeur et consolidant son expérience
- Geste de confiance mutuelle qui a permis à l'entreprise de franchir un palier

### Et tout au long du parcours, cultiver la confiance avec les assureurs

Cultiver la confiance avec les assureurs ne repose pas uniquement sur des chiffres et des garanties financières. C'est aussi une affaire de relations humaines, de dialogue ouvert et de transparence.

Mishkau a choisi de bâtir ces liens dans la durée :

- rencontrer ses interlocuteurs en personne, malgré la distance qui nous séparait
- maintenir des échanges réguliers
- faire preuve de rigueur à travers des suivis clairs et constants
- recherche commune de solutions acceptables

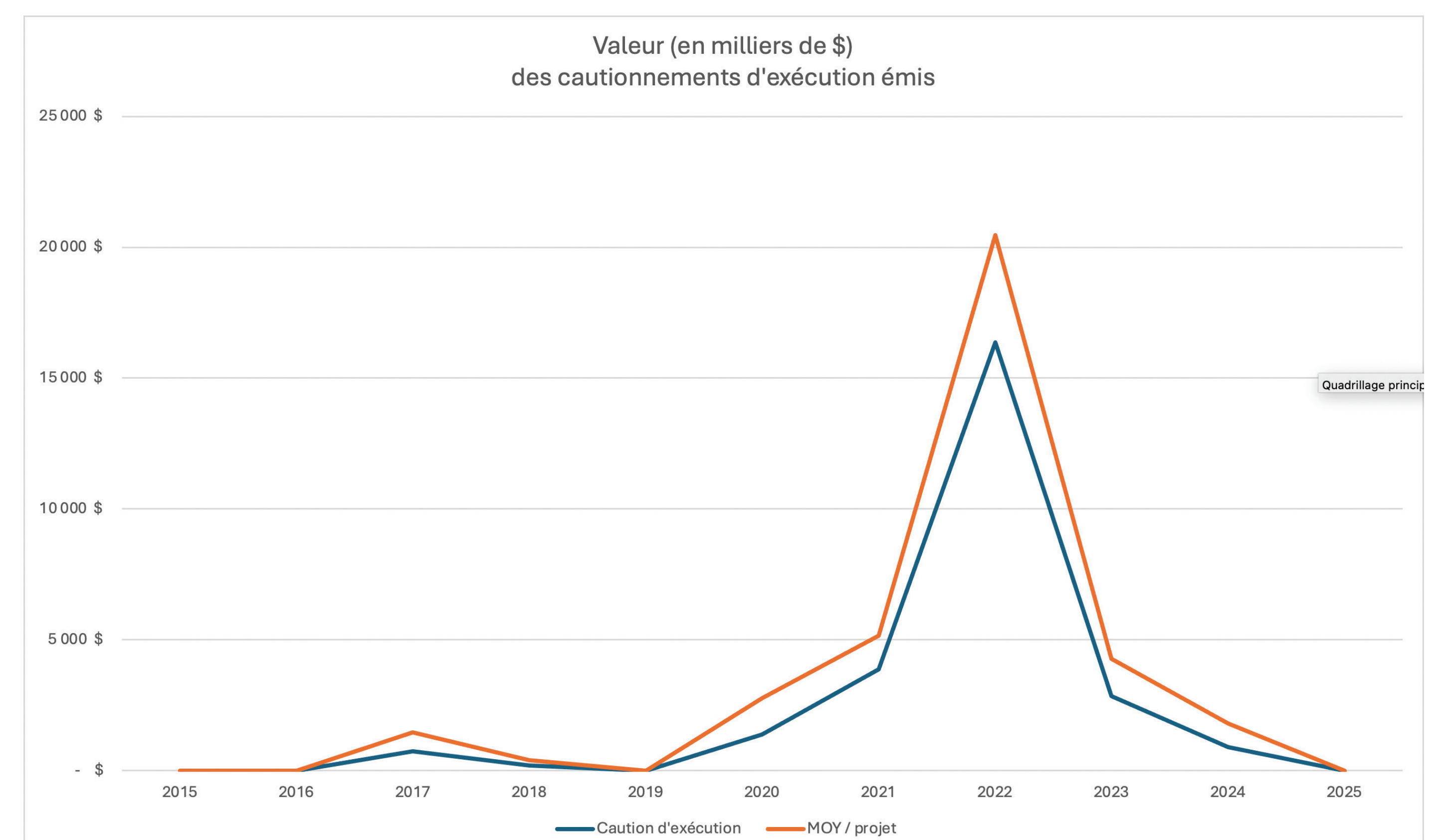
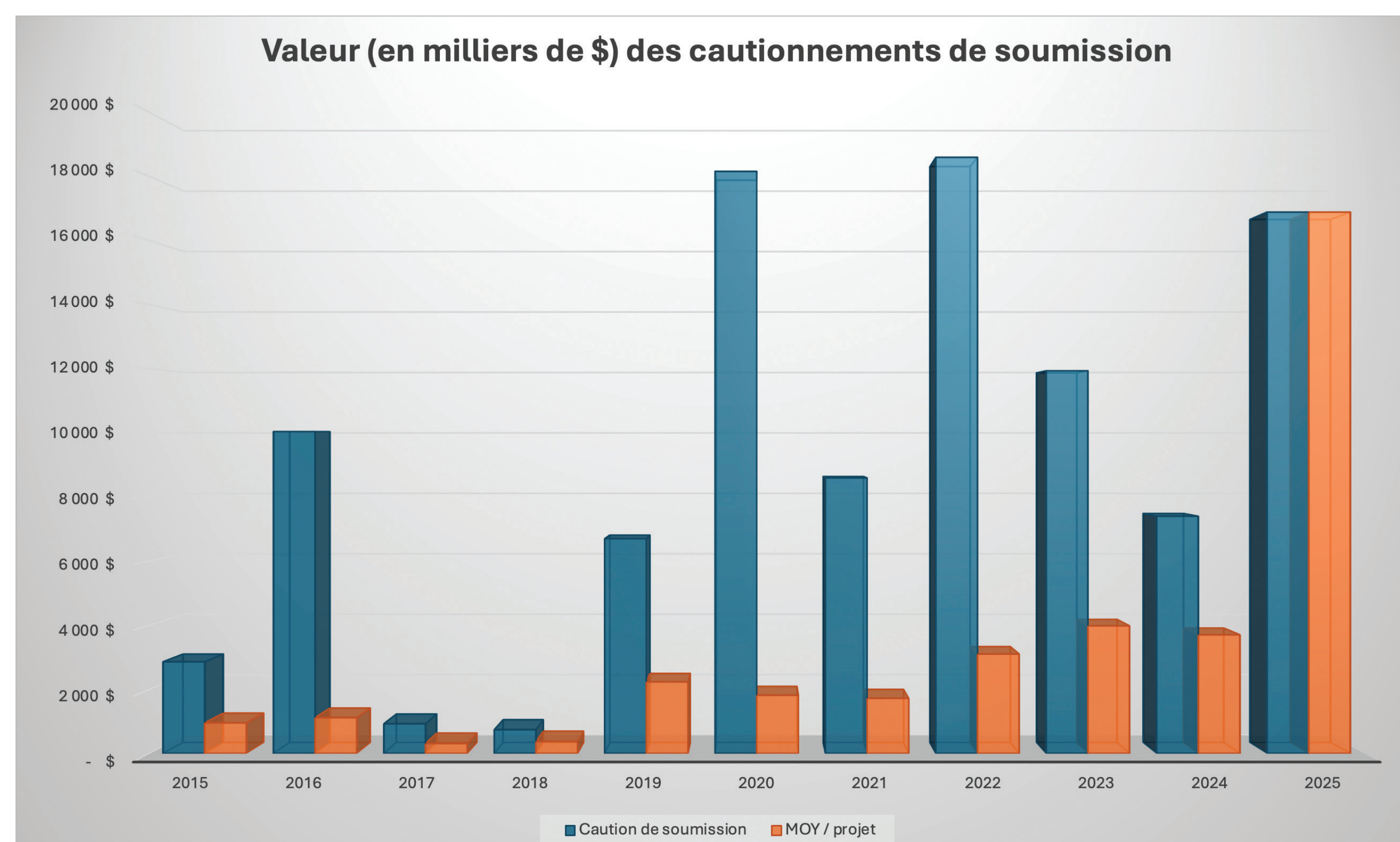




## RÉSULTATS OBTENUS

Très peu d'entreprises privées de construction issues des Premières Nations au Québec réussissent à obtenir du cautionnement. Mishkau a franchi ce cap et continue d'élargir ses horizons :

- Soumissions désormais possibles à l'extérieur de la communauté (Sept-Îles, Hydro-Québec, etc.)
- Diversification des projets (institutionnels, culturels, industriels)
- Croissance soutenue du chiffre d'affaires



### Mesures de suivi

- Veille constante sur les occasions d'affaires, appels d'offres, etc.
- Rapports réguliers aux assureurs
- Maintien de la formation et du développement des compétences internes
- Consolidation des relations avec les partenaires financiers

### Facteurs de succès

- Persévérance face aux obstacles réglementaires et financiers
- Vision claire
- Capacité à s'entourer : courtier, équipes, partenaires de la construction
- Soins apportés à la qualité des relations humaines
- Audace et prise de risques calculés