

# les affaires

## Midland Exploration, chouchou du Québec Inc?

Par Antoine Dion-Ortega

Publié le 06/10/2015 à 18:08

**Présente de la Baie-James jusqu'au Nunavik en passant par le Labrador et l'Abitibi, Midland Exploration s'est graduellement étendue aux quatre coins de la province, multipliant autant les partenariats que les filières minérales. Une stratégie d'affaires qui semble lui avoir gagné l'oreille du Québec Inc.**

Au sommet d'une colline légère, au milieu du bois, un affleurement de roche blanche striée de rainures cristallines. « C'est une intrusion falsique », explique Mario Masson, vice-président exploration à Midland. « Ce qu'on voit dedans, c'est un réseau de veines de quartz. Il y a un peu d'or dans ces veines-là. »

Le projet Patris est situé à quelque 30 km au nord-est de Rouyn-Noranda. À l'été 2013, Midland y a découvert un indice aurifère de 15,5 g/t, surnommé affectueusement « Rosie ». Quelques mois plus tard en septembre, le géant Teck Resources s'intéressait suffisamment à la propriété pour signer une entente d'option sur quatre ans. Teck a ainsi la possibilité de dépenser 3 millions en travaux d'exploration, après quoi elle pourra acquérir 50 % du projet.

Une formule qui est devenue presque routinière chez Midland, qui a signé des partenariats sur la plupart de ses 22 projets. « On désigne des concessions, puis on approche des partenaires pour des ententes d'option de 50 % en échange de 3 à 5 millions sur trois ou quatre ans », explique M. Masson. Outre Teck, ces partenaires incluent Agnico-Eagle, Sphinx, Maudore, SOQUEM ainsi qu'une société japonaise (JOGMEG). « On a encore des concessions à 100 % pour lesquelles on cherche des partenaires, mais c'est plus difficile vu le contexte. »

La stratégie semble porter fruit. Midland fait partie d'une poignée de sociétés d'exploration qui réussissent encore à se financer malgré le ralentissement durable qui affecte tout le secteur. Le 5 mai dernier, elle complétait un placement privé de 14,5 millions, dont la moitié provenant du groupe Sprott Private Wealth, un gestionnaire de patrimoine de Toronto. Près de 6 millions provenaient d'institutions québécoises, dont Sodémex, le Fonds de solidarité FTQ et SIDEX. Un financement non-accréditif, ce qui veut dire que Midland pourra l'affecter ailleurs qu'aux seuls travaux d'exploration.

### La prochaine Virginia?

« L'idée est venue des institutions québécoises, qui nous voient comme la prochaine [Mines] Virginia, la junior québécoise qui pourrait faire la prochaine découverte », dit M. Masson.

La comparaison avec la société fondée par André Gaumont, à l'origine de la mine aurifère d'Éléonore, est-elle exagérée? Pas nécessairement, juge Éric Lemieux, analyste chez PearTree Securities qui suit l'entreprise à la trace. « Si tu regardes la composition de l'équipe, le plan d'affaires, la stratégie d'exploration, ce sont tous des éléments qui rappellent André Gaumont quand il a fondé Mines Virginia », plaide-t-il. Il rappelle également que, contrairement à d'autres sociétés d'exploration en vue au Québec, Midland est une entreprise basée au Québec, qui se consacre exclusivement au territoire de sa province –certainement un atout aux yeux du Québec Inc.

Une chose est sûre : l'équipe de Gino Roger, président et chef de direction, inspire la confiance de ses pairs –jusqu'à maintenant. « Pour qu'une entreprise aille chercher une telle brochette de partenaires, il faut qu'elle fasse du bon marketing et qu'elle ait quelque chose de tangible à montrer », estime M. Lemieux. « Ça démontre que l'équipe est capable de vendre ses idées. »

Pour 2015, Midland disposait d'un budget de 5 millions, dont 4 millions venaient de ses partenaires. « On visait 15 000 mètres de forage, on approche déjà de 14 000 », se réjouit M. Masson. À elle seule, la propriété de Casault, sur laquelle travaillent Midland et SOQUEM dans le secteur Detour au nord de La Sarre, a fait l'objet de 5000 mètres cet été. Midland espère convaincre SOQUEM de retourner sur Casault cet automne pour mener d'autres forages.

Avec 17,5 millions dans ses coffres et aucune dette, Midland s'en tire mieux que bien d'autres dans le secteur, même si sa stratégie basée sur les partenariats pourrait lui coûter une bonne part du potentiel de croissance, si découverte il y a. « Il y en a qui vont critiquer ça », admet M. Lemieux. « Mais 50 % de quelque chose, c'est toujours mieux que 100 % de rien. »