



Transcript of Pierre Julien interview for DRA Global's 40th anniversary

English version

[00:00]

Pierre Julien (DRA Global's Executive Vice President for Global Origination and North America): DRA was predominately seen as a small foreign engineering company specialising in diamonds. Really that because we were from South Africa, they thought we were diamond specialists and that was some of our first projects. So, the first few years were slow, but in the last ten and especially the last five, we've seen significant growth in DRA's business growing from those first five employees 20 years ago, to now over 400 employees in the Americas.

[00:32]

Part of our strategy has been to have a broad spectrum of commodity-based clients. So, we have, again, I mentioned we were predominately focused on diamonds in the early days and in the last few years we refocused, repivoted to copper and gold. Those are our primary targets for clients now, but we also have a core capability in iron ore that came from our acquisition of the Met-Chem business in Quebec. So, we have a strong iron ore capability. And then the third area that we focus on is battery elements and we've become one of the dominant service providers in the lithium space in North America.

[01:16]

2023 was a very exciting year, it was the culmination of really five years of us executing our strategy, our strategy being win studies – good quality studies – that have a high probability to convert to the next phase. And really in 2023, we had gone through that full stage with one of our clients, Waterton Global, and were awarded an EPCM contract which was for the full execution of a copper mine in southwest US in Arizona. It brought us from being predominantly a study house five years ago to where we focused just on studies, to a company that can execute a full mining project.

[01:58]

It's been quite exciting to be part of this growth story and part of the team that took this organisation from about 40 to 50 people, five or six years ago to 400 in this market, opening offices in South America, in Lima, in Santiago, Chile, now moving into the southwest US into Arizona. It's been quite exciting just to see that growth and see the DRA brand expand and seeing how much the market has come to recognise DRA as one of the top providers of engineering services in the mining market in Canada.

French Canadian version

[00:00]

Pierre Julien (Vice-président exécutif mondial de la prospection et de l'Amérique du Nord chez DRA Global) : DRA était principalement perçue comme une petite entreprise d'ingénierie étrangère spécialisée dans les diamants. Vraiment, parce que nous venions d'Afrique du Sud, ils pensaient que nous étions des spécialistes des diamants et c'étaient certains de nos premiers projets. Donc, les premières années ont été lentes, mais au cours des dix dernières années et surtout des cinq dernières, nous avons vu une croissance significative des activités de DRA, passant de ces cinq premiers employés il y a 20 ans, à maintenant plus de 400 employés dans les Amériques.

[00:32]

Une partie de notre stratégie a été d'avoir un large éventail de clients basés sur les matières premières. Donc, comme je l'ai mentionné, nous étions principalement axés sur les diamants au début et au cours des dernières années, nous nous sommes recentrés, nous avons repivoté vers le cuivre et l'or. Ce sont maintenant nos principales cibles pour les clients, mais nous avons également une capacité de base dans le minerai de fer qui vient de notre acquisition de l'entreprise Met-Chem au Québec. Donc, nous avons une solide expertise dans le minerai de fer. Et puis le troisième domaine sur lequel nous nous concentrons, ce sont les éléments de batterie et nous sommes devenus l'un des principaux prestataires de services dans l'espace du lithium en Amérique du Nord.

[01:16]

2023 a été une année très excitante, c'était le résultat de vraiment cinq années où nous avons exécuté notre stratégie, notre stratégie étant de remporter des études - des études de bonne qualité - qui ont une forte probabilité de se convertir en la phase suivante. Et vraiment en 2023, nous avons franchi toutes ces étapes avec l'un de nos clients, Waterton Global, et nous avons remporté un contrat EPCM qui était pour l'exécution complète d'une mine de cuivre dans le sud-ouest des États-Unis en Arizona. Cela nous a amenés à être principalement une entreprise d'études il y a cinq ans, à nous concentrer uniquement sur les études, à une entreprise capable d'exécuter un projet minier complet.

[01:58]

Cela a été assez excitant de faire partie de cette histoire de croissance et de faire partie de l'équipe qui a fait passer cette organisation d'environ 40 à 50 personnes, il y a cinq ou six ans, à 400 dans ce marché, en ouvrant des bureaux en Amérique du Sud, à Lima, à Santiago, au Chili, et maintenant en se déplaçant dans le sud-ouest des États-Unis en Arizona. Cela a été assez excitant de voir cette croissance et de voir la marque DRA s'étendre et de voir à quel point le marché reconnaît DRA comme l'un des principaux fournisseurs de services d'ingénierie dans le marché minier au Canada.

Spanish version

[00:00]

Pierre Julien (Vicepresidente Ejecutivo Global de Prospección y América del Norte en DRA Global): DRA fue principalmente vista como una pequeña empresa de ingeniería extranjera especializada en diamantes. Realmente, porque veníamos de Sudáfrica, pensaban que éramos especialistas en diamantes y esos fueron algunos de nuestros primeros proyectos. Entonces, los primeros años fueron lentos, pero en los últimos diez, y especialmente en los últimos cinco, hemos visto un crecimiento significativo en el negocio de DRA, pasando de esos primeros cinco empleados hace 20 años, a ahora más de 400 empleados en las Américas.

[00:32]



Parte de nuestra estrategia ha sido tener un amplio espectro de clientes basados en materias primas. Así que, como mencioné, estábamos principalmente enfocados en diamantes al principio y en los últimos años nos hemos reenfocado, nos hemos reposicionado hacia el cobre y el oro. Esos son ahora nuestros objetivos principales para los clientes, pero también tenemos una capacidad básica en mineral de hierro que proviene de nuestra adquisición del negocio Met-Chem en Quebec. Así que tenemos una sólida capacidad en mineral de hierro. Y luego, el tercer área en la que nos enfocamos son los elementos de batería y nos hemos convertido en uno de los principales proveedores de servicios en el espacio del litio en América del Norte.

[01:16]

El año 2023 fue muy emocionante, fue el resultado de realmente cinco años ejecutando nuestra estrategia, nuestra estrategia siendo ganar estudios - estudios de buena calidad - que tienen una alta probabilidad de convertirse en la siguiente fase. Y realmente en 2023, habíamos pasado por todas esas etapas con uno de nuestros clientes, Waterton Global, y nos otorgaron un contrato EPCM que era para la ejecución completa de una mina de cobre en el suroeste de Estados Unidos en Arizona. Nos llevó de ser principalmente una empresa de estudios hace cinco años, a centrarnos únicamente en estudios, a una empresa que puede ejecutar un proyecto minero completo.

[01:58]

Ha sido muy emocionante ser parte de esta historia de crecimiento y ser parte del equipo que llevó a esta organización de alrededor de 40 a 50 personas, hace cinco o seis años, a 400 en este mercado, abriendo oficinas en Sudamérica, en Lima, en Santiago, Chile, y ahora moviéndonos hacia el suroeste de Estados Unidos en Arizona. Ha sido muy emocionante ver ese crecimiento y ver cómo la marca DRA se expande y ver cuánto el mercado ha llegado a reconocer a DRA como uno de los principales proveedores de servicios de ingeniería en el mercado minero en Canadá.