



Bâtisseurs de l'économie autochtone et du Nord

Old Malone's

Le goût du succès

par Karen Flanagan McCarthy

« L' échec n'est pas au menu » : voilà comment **Chad Rice**, propriétaire d'Old Malone's, qualifie son approche professionnelle.

M. Rice et son épouse, **Leslie Deer**, exploitent Old Malone's, un populaire restaurant situé au cœur de la collectivité mohawk de Kahnawake, non loin de Montréal. Pouvant accueillir 56 clients à la fois, le restaurant est établi là où le couple avait mené sa première entreprise commerciale, The Shack, un comptoir gastronomique à service rapide mis sur pied en 1991. Six ans plus tard, malgré le succès qu'il connaissait, le couple était mûr pour un défi plus ambitieux : un restaurant ouvert à l'année.

Les banques n'étaient toutefois pas enthousiastes à l'idée. « Je leur ai soumis un plan d'affaires mal ficelé, de dire M. Rice, et ils m'ont carrément éconduit. » À la recherche de conseils, l'homme d'affaires s'est alors confié à la Kahnawake Economic Development Agency.

Les solutions à sa portée étaient le programme d'entrepreneuriat de six semaines géré par la Kahnawake Economic Development Agency, une aide prodiguée par un agent de développement

d'Entreprise autochtone Canada et le Fonds pour la création de possibilités économiques d'Affaires indiennes et du Nord Canada, sous forme d'un investissement de 30 000 \$. Lorsque M. Rice a hasardé une deuxième tentative auprès des

banques, il disposait cette fois d'un plan d'affaires réfléchi. La Kahnawake Economic Development Agency a fourni une garantie d'emprunt à la caisse populaire du coin. Fort d'un financement assuré, M. Rice était prêt à déployer tous les efforts nécessaires pour voir naître Old Malone's, sa détermination allant même jusqu'à sacrifier la maison familiale! « Nous

avons dû démolir la maison que mon grand-père avait bâtie pour laisser place au nouveau restaurant », explique M. Rice.

Old Malone's a accueilli ses premiers clients en décembre 1999. « La première année a été pénible, poursuit l'entrepreneur. Les factures pleuvaient. Je n'arrivais pas à dormir, inquiet de tout. Un jour, **Louie John Diabo**, qui dirigeait à ce moment la Kahnawake Economic Development Agency, s'est pointé chez moi et s'est enquis de ma situation. Je lui ai alors raconté ce qu'il en était. Le directeur



Photo : Chad Rice

À Kahnawake, Old Malone's est encensée par la critique.

suite à la page 2

décembre-janvier 2003 –
numéro 6

En vedette

Old Malone's (Québec)	1
Mi'kmaq Kayak Adventures (Île-du-Prince-Édouard)	2
Rona Pasahigan Home Centre (Québec)	3
Techi?q Ltd. (Territoires du Nord-Ouest)	4
First Nations Insurance Services Ltd. (Saskatchewan)	5
Little Fork Ojibway Window Factory (Ontario)	6
Piikani Utilities Corporation (Alberta)	7
Clayoquot Sound Wildfoods (Colombie-Britannique)	8

Les entreprises communautaires établies dans une réserve

En exploitant des entreprises à l'échelle locale, les gens d'affaires autochtones participent activement à la prospérité économique de leurs collectivités.

Consultez notre base de données rassemblant des histoires de réussite des Autochtones, à l'adresse www.ainc-inac.gc.ca (cliquez sur Salle des nouvelles).

Sur les flots de la réussite

par Hélène Katz

De sa voix douce, le guide **Charlie Greg Sark** donne ses recommandations à trois voyageurs, affairés à charger leurs kayaks. Ces personnes à l'esprit aventurier s'apprêtent à partir en direction de l'île Hog pour une excursion de kayak-camping dans la baie Malpeque, une baie qui mouille les abords de l'Île-du-Prince-Édouard.

Membre de la Première nation de l'île Lennox, M. Sark a lancé Mi'kmaq Kayak Adventures en 1999. Il ne pouvait laisser échapper une telle occasion : « Le kayak est un sport qui gagne en popularité, et jusqu'alors, personne ne le pratiquait dans la région. »

Établis à environ une heure de route de Summerside, les gens de l'île Lennox ont entrepris, il y a quelques années, d'élaborer une stratégie axée sur l'écotourisme afin d'attirer les visiteurs. Parmi les attraits que recèle la région, notons le sentier de randonnée pédestre s'étendant sur 10 kilomètres, le Centre culturel mi'kmaq et le complexe écotouristique autochtone de l'île Lennox, lequel abrite un restaurant, une auberge de jeunesse, un centre de plein air et les bureaux de Mi'kmaq Kayak Adventures.

À partir de juin jusqu'à la fin de l'automne, Mi'kmaq Kayak Adventures

« Le goût du succès »
suite de la page 1

voyait d'un œil optimiste le projet que nous étions à concrétiser. Il nous a expliqué de quelle façon nous pouvions accéder à des fonds destinés aux entreprises autochtones et contracter un prêt sur cinq ans. »

« Chad Rice est un homme déterminé et engagé, doué de compétences éprouvées dans le domaine de la gestion, de dire M. Diabo. Évidemment, nous lui avons donné un coup de pouce. D'autant plus que ce qui lui est profitable l'est aussi pour la collectivité. M. Rice a embauché des entrepreneurs locaux pour bâtir son commerce, et le personnel du restaurant réside également dans la région. Ce serait bien s'il existait



Photo : Hélène Katz

L'entrepreneur Charlie Greg Sark se prépare pour une autre excursion en kayak.

fait découvrir aux visiteurs les îles de la pittoresque baie Malpeque. Les excursions offertes varient de la randonnée de trois heures sur l'île Bird, une escale située à quelques kilomètres du lieu de départ, jusqu'aux forfaits prévoyant une nuit de camping. On organise également des excursions d'une journée sur l'île George. « C'est un endroit pittoresque, agrémenté d'un bel étang et de roches volcaniques. On peut même pagayer dans les zones humides », souligne M. Sark. Les batteurs de grève peuvent aussi se laisser tenter par une escapade d'une journée ou par un séjour en camping sur l'île Hog, une parcelle de terre inhabitée et parsemée de dunes de sable.

M. Sark ne travaille pas seul; il fait équipe avec d'autres entreprises dans le but de multiplier les forfaits offerts par

une centaine de personnes à l'image de Chad Rice. »

De l'avis de tous, Old Malone's est une réussite : 18 personnes, toutes de Kahnawake, y travaillent. M. Rice et M^{me} Deer accueillent parfois jusqu'à 80 clients par repas. À ce nombre s'ajoutent une foule d'autres qui préfèrent opter pour le service de livraison. « Un de mes employés s'occupe de livrer les commandes aux gens de Châteauguay, affirme M. Rice. Autrefois, les résidents de la réserve qui souhaitaient s'offrir un repas préparé par un restaurateur avaient l'habitude de commander à Châteauguay. Aujourd'hui, les rôles sont inversés! »

Pour obtenir d'autres renseignements, composez le (450) 638-4574. *

Mi'kmaq Kayak Adventures. Toutes les excursions commencent sur la terre ferme, où on informe les aventuriers des rudiments du kayak, du mode de communication sur l'eau et des consignes de sécurité.

Au moins la moitié de la clientèle est originaire des États-Unis. Les voyageurs découvrent généralement l'existence de l'entreprise en consultant le guide touristique de l'Île-du-Prince-Édouard, le populaire guide *Lonely Planet* et les médias. En mars 2003, l'homme d'affaires compte se rendre en Allemagne, hôte d'une foire du voyage. N'est-ce pas là l'occasion idéale de faire valoir l'île Lennox et son industrie touristique?

L'entreprise ne limite toutefois pas son expertise aux excursions en kayak. Les visiteurs intéressés par l'histoire seront ravis d'apprendre que M. Sark peut, à leur demande, raconter une partie de la culture locale. « Pour moi, le tourisme est une occasion d'apprendre et de partager sur la culture autochtone », ajoute-t-il. Ainsi, les kayakistes ont la chance d'enrichir leurs connaissances tant sur l'histoire sociale que sur la géographie de l'île Lennox et des petites îles environnantes.

L'esprit d'entreprise est une qualité très présente dans la famille Sark. « J'ai vu les efforts que mettaient mes parents à accomplir des choses et j'ai été témoin de leur réussite. Un tel héritage a nourri mon ambition de travailler pour moi-même », de conclure M. Sark.

Pour obtenir d'autres renseignements, composez le (902) 831-3131 ou visitez le site de l'entreprise à l'adresse www.minegoo.com. *

Des outils pour une collectivité en pleine croissance

par Tara Lee Wittchen

« Il y a 20 ans, notre collectivité comptait un nombre restreint d'entreprises, et tout l'argent qu'elle générait était investi ailleurs », se rappelle **Marcel Brascoupé**, membre de la Première nation algonquine de Kitigan Zibi, au Québec.

Aujourd'hui, grâce à des partenariats comme le Rona Pasahigan Home Centre, le vent a tourné de façon favorable. « Lorsqu'une collectivité peut s'appuyer sur une économie solide et saine, elle est alors apte à générer ses propres revenus », explique M. Brascoupé.

Au moment où le magasin Rona en était à ses premiers balbutiements, M. Brascoupé avait déjà investi de l'énergie dans l'entreprise. Durant les trois premières années, il était gérant en plus de faire partie des actionnaires, au même titre que le conseil de bande et six investisseurs privés de la Première nation. Entreprise autochtone Canada a aussi participé à l'entreprise grâce à un investissement de 250 000 \$.

D'une superficie d'environ 1 395 mètres carrés, le complexe est ouvert depuis 1996 et se spécialise dans la quincaillerie et dans les matériaux de construction. Dix personnes y travaillent à temps plein, et cinq autres s'ajoutent à l'équipe quand la période de construction bat son plein. La plupart des employés sont membres de la Première nation.

M. Brascoupé se plaît à souligner les moyens auxquels une entreprise peut recourir pour stimuler l'économie locale. À titre d'exemple, le magasin Rona s'approvisionne en carburant auprès d'une station-service locale, il encourage un imprimeur du coin et confie ses travaux de déneigement à des entrepreneurs de la région. À cela l'homme d'affaires ajoute que la création d'entreprises et la formation de la main-d'œuvre locale peuvent également aider les membres de la Première nation à décrocher un emploi à l'extérieur de la réserve.

Au départ, les actionnaires avaient calculé que l'entreprise mettrait cinq ans à encaisser des profits, aux dires de M. Brascoupé. « La première étude de marché reposait sur des projections voulant que 70 % de la clientèle viendrait de la collectivité. »

Cependant, les actionnaires ont eu droit à une agréable surprise. « Au cours de la première année, la situation a évolué à l'encontre des prévisions. De fait, c'étaient plutôt les gens de l'extérieur qui formaient 70 % de la clientèle. » Le volume des ventes surpassant les attentes, des profits ont pu être enregistrés dès le premier exercice financier. M. Brascoupé attribue le succès de l'entreprise à deux autres grands facteurs. D'abord, son association à Rona lui a permis de tirer parti du pouvoir d'achat du groupe national. Ensuite, comme son

magasin se situe tout juste au sud de Maniwaki, au Québec, et qu'il se trouve au bord de l'autoroute 105, il profite d'une excellente visibilité.

Le nom de l'entreprise, Pasahigan, doit aussi être cité parmi les raisons ayant mené au succès. En effet, le mot algonquin suggère que le commerce recèle le meilleur cèdre qui soit pour fabriquer les membrures d'un canoë. « Nous laissons entendre en quelque sorte qu'il n'y a pas de meilleur endroit pour se procurer du bois de construction et tout ce qu'il faut pour mener un projet à bien. »

Pour obtenir d'autres renseignements, composez le (819) 449-6030. ✱

Tara Lee Wittchen est une rédactrice-révisseuse d'ascendance ojibway et européenne.

Christiane Larivière,
Brenda Buckshot et Lise Jacko
(de gauche à droite)
contribuent au succès du
Rona Pasahigan Home Centre.



Branché sur le monde

par Edwinna von Baeyer

Puisqu'elle évolue dans un monde de plus en plus branché, Déline, une collectivité qui est établie dans les Territoires du Nord-Ouest et qui est uniquement accessible par voie aérienne, assure son avenir en créant des autoroutes virtuelles.

« On peut aisément comparer l'importance que prendra Internet pour le Nord à celle que revêtent les autoroutes pour le Sud », affirme **Daniel Walton**, directeur général de Techi?q Ltd. Aux yeux de l'homme d'affaires, le branchement à Internet ménera certes d'incalculables avantages.

Née du processus de revendication territoriale des Dénés et des Dénés du Sahtu, Techi?q Ltd. fournit à Déline les principaux services de pointe par l'entremise de sa division de la technologie de l'information. Elle assure, au nom de la Deline Land Corporation, toutes les tâches se rattachant au développement économique. M. Walton est persuadé que, en se dotant d'une infrastructure technologique efficace, les Premières nations dans le Nord « ont tout

ce qu'il faut pour allier des programmes à la fois variés et nécessaires à des mesures prônant l'autonomie gouvernementale ».

C'est avec la collaboration de NorthWest Tel et avec l'appui des gouvernements territorial et fédéral que la collectivité de Déline jouit, depuis 2000, d'une infrastructure technologique dotée d'un accès par satellite. Depuis lors, Techi?q Ltd. a mis sur pied un centre d'accès communautaire inspiré des cafés Internet, où les jeunes peuvent se raccorder à l'autoroute électronique. « Nous avons notre propre serveur Internet et une antenne sans fil. Grâce aux connexions sans fil, les bureaux du conseil de bande et les entreprises de la collectivité peuvent accéder à des services à large bande. »

En raison des nouvelles installations, les 650 membres de la collectivité profitent d'une foule d'avantages. De fait, en ayant accès à Internet, les jeunes sont initiés aux notions informatiques et ont le loisir de naviguer à la recherche d'occasions de

formation et de possibilités d'emploi. De plus, Techi?q Ltd. a permis à des gens de la collectivité de se dénicher un travail, trois employés à temps plein étant à l'œuvre au sein de la division de la technologie de l'information. En outre, tous les organismes communautaires sont dorénavant branchés sur Internet. Le service est devenu un outil de première importance auquel Déline a recours pour donner de l'élan à son industrie touristique, qu'il s'agisse de la pêche, de l'écotourisme, de l'hébergement et des services de guides.

La collectivité de Déline a bien l'intention de partager l'expertise qu'elle a acquise. Elle compte notamment aider Fort Good Hope, une autre collectivité dénée, à se doter du même système et à se prévaloir des mêmes avantages et des mêmes ressources qui font petit à petit son bonheur et sa prospérité.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez avec la Deline Land Corporation en composant le (867) 589-3618. ★



Techi?q Ltd. aide la collectivité de Déline, dans les Territoires du Nord-Ouest, à nouer des liens avec le monde entier.

L'assurance d'un avenir financier prospère

par Raymond Lawrence

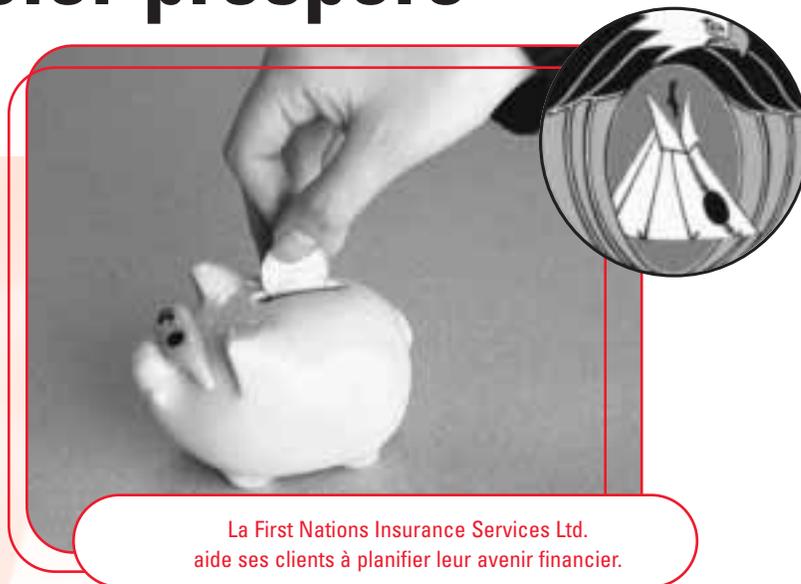
La First Nations Insurance Services Ltd. a à cœur la sécurité financière de ses clients. C'est pourquoi elle offre des régimes d'assurances collectives et des régimes de retraite adaptés aux besoins des gens des Premières nations.

La bande indienne de Lac La Ronge, en Saskatchewan, a donné le jour à la First Nations Insurance Services Ltd. en 1987. « Satisfaites des progrès qu'elles accomplissaient et de leurs habiletés grandissantes à gérer leurs propres affaires, les collectivités des Premières nations ont pensé qu'il était temps de faire appel à un courtier d'assurances, grâce auquel les employés se verraient offrir des avantages à la mesure de leurs besoins », souligne **Helen Burgess**, directrice générale de la First Nations Insurance Services Ltd.

En 1991, la First Nations Insurance Services Ltd. a cru bon de s'associer à la Federation of Saskatchewan Indian Nations, désireuse d'offrir un régime de retraite aux Premières nations et à leurs institutions établies dans les réserves. Au nombre des avantages inscrits à ce régime, mentionnons des prestations de retraite non imposables à l'intention des Indiens signataires d'un traité et ayant travaillé dans la réserve en échange d'un revenu non imposable.

Aujourd'hui, la First Nations Insurance Services Ltd. est le fruit d'un partenariat tripartite conclu entre la nation crie de Peter Ballantyne, la bande indienne de Lac La Ronge et la Federation of Saskatchewan Indian Nations. L'entreprise, dont le siège social est situé à Prince Albert, en Saskatchewan, fait la promotion de ses produits et services en Alberta, en Colombie-Britannique, dans les Territoires du Nord-Ouest, au Nunavut et au Yukon. Elle envisage conquérir bientôt les régions de l'Est.

« En Saskatchewan et probablement dans tout l'Ouest canadien, notre société d'assurances est la seule qui soit entièrement gérée par des Autochtones et qui soit



La First Nations Insurance Services Ltd. aide ses clients à planifier leur avenir financier.

capable d'offrir de tels avantages. Il est primordial que nos clients comprennent que notre entreprise est unique en son genre et qu'elle mène ses activités dans le respect de leur mode de vie et de leur culture, poursuit M^{me} Burgess. Six de nos sept employés à temps plein sont des Indiens visés par un traité. Nous sommes donc personnellement conscients des défis auxquels se heurtent les gens des Premières nations. »

La First Nations Insurance Services Ltd. s'allie principalement à trois grandes sociétés d'assurances pour offrir à l'échelle nationale un régime complet d'avantages financiers à l'intention des Autochtones. En plus d'un service de consultation, le régime propose des options d'une grande souplesse et des avantages à peu près semblables aux clients inscrits et non inscrits. Aussi procure-t-il aux Indiens inscrits une protection supérieure à celle prévue par les services de santé non assurés.

Des gouvernements des Premières nations et leur personnel administratif, le personnel du système d'éducation dans les

réserves, les employés des établissements de santé et des garderies, ceux des entreprises établies dans les réserves et étant sous la propriété des bandes ainsi que les entrepreneurs des Premières nations, voilà autant de clients qui ont su accorder leur confiance à l'entreprise. Et en tête de liste figurent la bande indienne de Lac La Ronge, le grand conseil de Prince Albert et la Federation of Saskatchewan Indian Nations.

« Il faut du temps pour établir sa crédibilité et pour gagner la confiance des gens lorsqu'il est question d'avantages financiers. Nous venons tout juste de célébrer notre 15^e anniversaire, preuve que notre entreprise est gérée sainement, qu'elle donne présence à l'honnêteté et au service à la clientèle et qu'elle est loin d'être éphémère. »

Pour obtenir d'autres renseignements, composez le 1 800 667-4712 ou visitez le site Web de l'entreprise à l'adresse www.firstnationsins.com. ✱

Raymond Lawrence est un rédacteur à la pige d'ascendance ojibway et européenne.

ERRATUM

Dans le numéro d'octobre-novembre, une erreur s'est glissée dans le numéro de téléphone figurant à la fin de l'article consacré à Huit Huit Tours, une entreprise au Nunavut. Ainsi, le numéro à composer pour joindre l'entreprise est le (867) 897-8806. Nous nous excusons des désagréments qu'une telle erreur a pu causer.

Une fenêtre sur le monde

par Cherie Dimaline

Nichée dans la pittoresque région de Lake of the Woods, la Première nation de Rainy River n'est pas l'image qui vient instantanément à l'esprit lorsqu'il est question d'entreprises innovatrices. Comptant une population de 753 habitants, la Première nation est pourtant le siège de l'une des entreprises autochtones les plus particulières au pays.

La Little Fork Ojibway Window Factory a commencé ses activités en 1996 pour tenir le pari d'accroître le nombre d'emplois offerts aux membres établis dans la région de Rainy River. À l'heure actuelle, la Première nation est propriétaire de l'ensemble de l'entreprise, mais elle est en voie de vendre 49 % de ses parts à **Richard Veldhuisen**.

Forte des derniers avantages qu'offre la technologie, l'entreprise fabrique les fenêtres Northwind — des fenêtres conçues pour résister aux pires intempéries que peut connaître le Nord de l'Ontario durant la période hivernale. Une des premières grosses commandes auxquelles l'entreprise a dû répondre a été la fabrication de toutes les fenêtres entrant dans la construction du Kay-Nah-Chi-Wah-Nung Historical Centre.

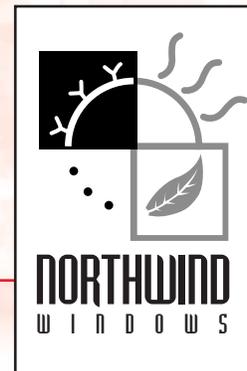
L'entreprise s'enorgueillit de savoir créer des fenêtres originales, de haute qualité et adaptées aux besoins de tous, peu importe l'endroit. Le polymère de chlorure de vinyle (PVC) arrive à l'usine en longues bandes et est ensuite moulé de façon à lui donner une forme dictée par les besoins du client. Le modèle est ensuite ajusté sur le cadre, lui-même construit sur mesure en usine.

Outre la durabilité, l'une des caractéristiques les plus recherchées d'un produit Northwind est la souplesse dont fait preuve l'entreprise elle-même. « Nous fabriquons des fenêtres en PVC de grande qualité et nécessitant peu d'entretien, souligne **Matt Veldhuisen**, directeur de l'entreprise. Les fenêtres Northwind sont créées sur mesure, au gré des désirs du client. »

Outre le directeur, l'entreprise emploie une personne à son bureau-magasin,



Les produits usinés à la Little Fork Ojibway Window Factory sont conçus pour résister aux pires intempéries.



et de quatre à six personnes œuvrent dans le secteur de production pendant l'été, période plus achalandée. En moyenne, la moitié des employés sont originaires de la Première nation.

Au cours de la dernière année, les ventes ont continué de grimper à un rythme effréné, l'entreprise ayant commencé à vendre ses fenêtres de renom dans diverses quincailleries du Nord de l'Ontario et à approvisionner les Premières nations signataires du Traité n° 3. « Avec un peu de recul, je constate que nous avons franchi de nombreuses étapes. Nous avons doublé

notre production, amélioré la qualité de nos produits et apporté de multiples changements à l'usine de façon à accroître l'efficacité de l'entreprise dans son ensemble », observe M. Veldhuisen.

L'entreprise table sur sa réputation de fabricant de produits d'excellence et espère explorer de nouveaux horizons dans l'avenir.

Pour obtenir d'autres renseignements, composez le (807) 487-1100. ★

Cherie Dimaline est une rédactrice-révisseuse, membre de la collectivité métisse et ojibway, dans la baie Georgienne.

Un vent de prospérité

par Richard Landis

Gâce à *Weather Dancer 1*, la plus importante éolienne de l'Ouest canadien aménagée dans le Sud de l'Alberta, la nation de Piikani bride non seulement la force d'un élément naturel, mais elle prend son avenir en main.

« La nature a toujours fait partie intégrante de la vie et des croyances des Pieds-Noirs traditionnels, souligne **William Big Bull**, coordonnateur du projet de centrale éolienne. Lorsque nous nous sommes lancés sur cette voie, il allait de soi qu'il nous fallait, en tant que peuple des Premières nations, miser sur les éléments naturels pour réaliser nos rêves. »

Officiellement opérationnelle depuis octobre 2001, l'éolienne *Weather Dancer 1* est un projet qui a pris naissance il y a près d'un quart de siècle, moment où M. Big Bull se consacrait à des camps traditionnels pour enfants établis dans les concessions forestières de la nation.

« Je constatais que le monde était en métamorphose. C'est alors que j'ai commencé à rêver au jour où des installations modernes seraient aménagées dans ces camps. Mes pensées me ramenaient toujours à la nécessité d'être autonome, de produire

de l'électricité de façon indépendante et d'explorer les solutions de recharge en matière d'énergie, y compris les énergies solaire et éolienne », raconte M. Big Bull.

Malgré les efforts incalculables pour faire démarrer le projet, la production d'énergie éolienne à petite échelle n'était tout simplement pas une activité rentable.

Cependant, la situation a pris une tournure insoupçonnée au milieu des années 90, moment où l'Alberta Power Pool a commencé à acheter d'autres sources d'électricité. Cette situation, conjuguée à des incitatifs financiers et à un intérêt marqué pour les sources de recharge dans le secteur de l'énergie, a donné naissance à un nouveau marché, ce qui a permis à la Première nation de vendre ses surplus d'électricité à l'Alberta Power Pool, transformant du coup la production d'énergie éolienne en une activité prospère.

Dès lors, on a assisté à la formation d'une coentreprise réunissant la Piikani Utilities Corporation et Epcor, une société établie à Edmonton et à qui l'on doit la construction de la turbine. De conception danoise, l'éolienne *Weather Dancer 1* est la pierre angulaire du projet. Elle mesure

72 mètres de hauteur et est capable de générer jusqu'à 900 kilowatts d'électricité, soit une puissance suffisante pour alimenter 450 foyers. Le site choisi pour son aménagement se trouve à 16 kilomètres à l'ouest de Fort Macleod, soit à l'un des points les plus élevés du territoire de la nation de Piikani. Aux dires de M. Big Bull, cet endroit est constamment balayé par des vents violents.

L'éolienne est la première étape de ce qui deviendra tôt ou tard un parc d'éoliennes d'une puissance de 100 mégawatts. Grâce à ce nouvel aménagement, la nation de Piikani pourrait toucher des revenus annuels de 15 millions de dollars.

« Nous prêchons par l'exemple et sommes maintenant un acteur important dans le marché de l'énergie. Le projet que nous avons mené à bien ne compromet en rien l'environnement. Nous approvisionnons en électricité des résidents de l'Alberta, et les retombées économiques générées seront profitables pour nous-mêmes et pour nos enfants. Quand on y pense, l'éolienne *Weather Dancer 1* est un exemple concret de ce qui peut être réalisé lorsqu'on s'accroche à ses rêves. »

Pour obtenir d'autres renseignements, composez le (403) 965-3001. ✨



Érigé par la nation Piikani, le *Weather Dancer 1* constitue la plus importante éolienne de l'Ouest canadien.

Bâtisseurs de l'économie autochtone et du Nord est publié par Affaires indiennes et du Nord Canada et est imprimé par Anishinabe Printing.

Les articles du présent numéro peuvent être repris en tout ou en partie avec la permission de *Bâtisseurs de l'économie autochtone et du Nord*
Bureau 1901

Direction générale des communications
Affaires indiennes et du Nord Canada
Les Terrasses de la Chaudière
Ottawa (Ontario) K1A 0H4

Téléphone : (819) 997-0330

Publié avec l'autorisation du ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien
Ottawa, 2003

QS-6145-023-BB-A1

Catalogue n° R12-10/2002-2

ISSN 1705-4710

1 800 567-9604

Numéro de l'ATME :

1 866 553-0554

www.ainc-inac.gc.ca



Imprimé sur
du papier recyclé

La forêt, source de profit

par Edwinna von Baeyer

Les Premières nations Nuu-chah-nulth de la Région centrale proposent une expérience gustative aux Canadiens et Canadiennes désireux de s'aventurer sur la piste des aliments sauvages. Née d'un projet pilote lancé en 1999, la Clayoquot Sound Wildfoods a ouvert ses portes au public en 2001. Cette entreprise est la propriété de la Ma-Mook Development Corporation, une société de développement formée des Premières nations de Hesquiaht, d'Ahousaht, de Tla-o-qui-aht, de Toquaht et de Ucluelet.

Sises dans les magnifiques régions de la baie Clayoquot et de la baie Barclay, sur l'île de Vancouver, les cinq Premières nations adhèrent au principe du développement durable en récoltant sur leurs terres des aliments traditionnels, comme le salal, la mûre et la chanterelle. De ces produits de la nature elles savent tirer d'excellents sirops, confitures et vinaigrettes.

Depuis toujours, ces collectivités misent sur les ressources naturelles pour assurer leur subsistance, notamment en pratiquant la pêche et la foresterie. Cependant, lorsque ces industries se sont effondrées, gagner sa vie est devenu un dur labeur. Les gens ont alors fait un tour d'horizon, regardant ce que leur milieu avait à offrir. C'est à ce moment que leur attention s'est tournée vers la forêt. Il n'en fallait pas davantage pour que les résidents s'affairent à imaginer d'autres formes d'exploitation des ressources, s'intéressant principalement aux produits forestiers autres que le bois d'œuvre. La Ma-Mook Development Corporation a d'abord tenté sa chance en vendant une tartinade au salal et à la mûre. À son grand étonnement, elle a épuisé son premier inventaire en un temps record. Selon **Calvin Clark**, le directeur de projet œuvrant pour la société, c'est en constatant la rentabilité potentielle d'un tel commerce que le travail a été amorcé avec une réelle vigueur.

La Clayoquot Sound Wildfoods a alors retenu les services d'un technologue en alimentation chargé de vérifier la salubrité des aliments et de mettre à l'essai des



La chanterelle sauvage compte parmi les délices que nous propose la Clayoquot Sound Wildfoods.

Photo : Scott Redhead, droits d'auteur à Agriculture et Agroalimentaire Canada

recettes traditionnelles, à la recherche des mets riches en saveurs. Il a également fallu consacrer de longues heures de travail afin de déterminer les produits qui connaîtraient le plus de succès et de fixer un quota de récolte dans l'optique de respecter le principe du développement durable. Les baies et les champignons qui entrent dans la confection des mets sont tous cueillis à l'état sauvage et ne sont donc pas le résultat d'une culture. D'ailleurs, la Ma-Mook Development Corporation a entrepris des démarches pour voir ses produits obtenir la certification biologique.

En outre, l'entreprise veille à entretenir des liens étroits avec les collectivités. Par exemple, c'est à **James Swan**, un chef héréditaire de la Première nation d'Ahousaht, que l'on doit la jolie étiquette apposée sur les produits vendus par la société. De plus, l'entreprise emploie actuellement une personne à temps plein. Cinq ou six autres personnes sont appelées en renfort au moment de la cuisson et de la mise en

contenants. Deux ou trois employés viennent prêter main-forte à l'étape de l'étiquetage. Enfin, jusqu'à 25 cueilleurs mettent la main à la pâte pendant la saison de la récolte. « Les adolescents sont ravis de gagner de l'argent durant l'été en travaillant dans la forêt », raconte M. Clark.

Des organismes de protection de l'environnement, comme le Western Canadian Wilderness Committee, représentent aussi de précieux collaborateurs, leur catalogue de vente au détail mettant en vedette les produits conçus par l'entreprise. La Ma-Mook Development Corporation caresse de beaux projets pour l'avenir : elle lorgne notamment du côté de la scène internationale pour faire la promotion de ses produits et compte également parfaire ses techniques de mise en contenants et d'étiquetage. « Il s'agit là d'un processus de longue haleine, mais nos efforts commencent à porter leurs fruits. Nos activités contribuent à aider les collectivités à atteindre l'autosuffisance », souligne M. Clark.

Pour obtenir d'autres renseignements, composez le (250) 726-7144 ou visitez le site Web de l'entreprise à l'adresse www.clayoquotsoundwildfoods.com. *

