



# Bâtisseurs de l'économie autochtone

## Les Bleuets Mistassini Itée

# Des bleuets qui voient du pays

par Hélène Katz

**A**près avoir consacré près de 30 années à acheter et à vendre des bleuets, Jean-Marie Fortin, membre de la nation innue, a appris qu'il y avait de fortes chances que son client du Maine ne se porte plus acquéreur de ses produits dès l'année suivante. « J'ai alors fait un compte rendu de la situation à mes enfants et, ensemble, nous avons décidé de prendre les choses en main », raconte-t-il. C'est ainsi que, en 1989, la ville de Dolbeau-Mistassini, au Québec, accueillait Les Bleuets Mistassini Itée, une entreprise nouvellement créée par M. Fortin et sa famille.

Les Bleuets Mistassini Itée prend soin d'acheter, de transformer et de revendre des bleuets sauvages et biologiques. Affichant un chiffre d'affaires annuel d'environ 20 millions de dollars, l'entreprise exporte 95 % de sa production. « Nous exportons dans 17 pays, dont l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Japon, la Chine, tout particulièrement à Hong Kong, et dans des pays d'Europe », indique le président de l'entreprise.

En 1997, l'entreprise familiale s'est vu décerner la certification ISO 9002. « Grâce à une telle certification, nos produits inspirent davantage confiance, puisque l'acheteur se voit rassuré quant à leur qualité », explique M. Fortin.

Les bleuets sont cultivés dans des plantations privées ou sont cueillis à l'état sauvage.



Les Bleuets Mistassini Itée, l'entreprise productrice de bleuets qu'a lancée Jean-Marie Fortin, affiche en moyenne un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 20 millions de dollars.

La bleuëtière de l'entreprise produit à elle seule quelque 1 814 000 kilogrammes par année.

Une fois récoltés, les bleuets sont expédiés à l'usine de transformation, où ils sont soumis à un processus de congélation rapide de manière à préserver leur saveur et leur valeur nutritive. L'usine emploie de 80 à 100 personnes toute l'année durant.

Les Bleuets Mistassini Itée commercialise ses produits en prenant part à des foires alimentaires qui se tiennent à l'échelle internationale et en s'associant avec des exportateurs canadiens, comme Dobexco Foods International Inc., ainsi qu'avec des importateurs de l'étranger. Dobexco Foods International Inc. possède des actions dans l'entreprise et gère près de la moitié des exportations. « Puisque, à nous seuls, nous ne pouvons

suite à la page 2

Mai 2002 – Numéro 2

## En vedette

<b>Les Bleuets Mistassini Itée</b> (Québec)	<b>1</b>
<b>Arnold Olson</b> (Région de la capitale nationale)	<b>2</b>
<b>Aliments Toka Foods</b> (Québec)	<b>3</b>
<b>Kitikmeot Foods Ltd. et Kitikmeot Hunters and Trappers Association</b> (Nunavut)	<b>4</b>
<b>Garry Albert</b> (Saskatchewan)	<b>5</b>
<b>Kitasoo Aquafarms Ltd.</b> (Colombie-Britannique)	<b>6</b>
<b>Kivalliq Arctic Foods et Kitsaki Meats Limited Partnership</b> (Nunavut et Saskatchewan)	<b>7</b>
<b>Première nation de Rolling River</b> (Manitoba)	<b>8</b>



## Agriculture et alimentation

Le présent numéro de *Bâtisseurs de l'économie autochtone* fait connaître des entrepreneurs inuits et des Premières nations qui cultivent le succès dans les secteurs de l'agriculture et de l'alimentation.

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

# La cuisine autochtone fait son entrée sur la scène internationale

par Edwinna von Baeyer

**I**l suffit d'écouter le chef Arnold Olson décrire l'un de ses menus préférés pour avoir l'eau à la bouche : potage des Trois Sœurs, venaison glacée aux baies de genièvre, salade de fleurs sauvages, pain bannock et tarte aux bleuets.

Originaire du Nord de la Saskatchewan et membre de la Première nation crie, M. Olson perfectionne depuis plus de 20 ans ses talents culinaires. Tout au long de sa carrière, il a reçu tant des prix que des éloges. Cependant, il n'a pas fait ses premières armes comme chef spécialisé dans la cuisine autochtone. Il a fait son apprentissage dans divers restaurants, de Saskatoon à Toronto, s'initiant au métier et rêvant d'une carrière prospère consacrée à ses activités préférées, soit imaginer et préparer des repas succulents.

En 1991, on lui a demandé de se joindre à une équipe de chefs autochtones en lice pour les Olympiades culinaires mondiales de 1992, qui se tenaient à Francfort, en Allemagne. « Après avoir suivi une formation d'une année, l'équipe s'est mise à collectionner les médailles, explique le chef. Nous avons remporté sept médailles d'or, deux d'argent et une de bronze. » À lui seul, M. Olson a été gratifié d'une médaille d'or et d'une de bronze.

Puis, en 1995, il a concocté un déjeuner fait d'aliments autochtones à l'intention des chefs d'État qui participaient au Sommet du G7, à Halifax. Il a aussi mis à profit ses talents en travaillant au restaurant de la



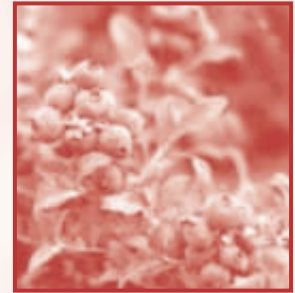
Le chef Arnold Olson fait connaître la cuisine autochtone au reste du monde.

colline du Parlement avant de créer, en 1997, sa propre entreprise de traiteur, l'Aboriginal Catering Services. Depuis, M. Olson cuisine de bons petits plats pour des clients des secteurs public et privé, dont la liste s'allonge de jour en jour.

Bien qu'il n'ait toujours pas renoncé à préparer de délicieux mets autochtones, M. Olson vient d'emprunter un tournant intéressant dans sa carrière. De fait, il cherche à devenir un consultant réputé pour les restaurants et les hôtels qui souhaitent élaborer des menus intéressants privilégiant la cuisine autochtone. Il fait observer que, à l'heure actuelle, il se fait de plus en plus présent lors des salons de l'alimentation tenus partout dans le monde. À ces expositions, M. Olson prend un plaisir fou à faire connaître les aliments autochtones, à raffiner le goût du public, à faire la promotion des produits servis par des entreprises alimentaires autochtones, à enseigner la façon juste d'apprêter ces aliments et à s'amuser avec les participants. Bientôt, il assistera à des foires alimentaires internationales au Chili, en Afrique du Sud et aux États-Unis, tout particulièrement à New York.

À ses yeux, M. Olson poursuit une carrière fort gratifiante qui, doit-il admettre, n'est sans doute pas à la portée de tous. « Pour se plaire dans une carrière comme celle-ci, il faut être passionné, car ce type de travail requiert de la discipline, du dévouement et un sens de l'observation aiguisé pour pouvoir s'imprégner des principes essentiels. » Tout jeune, il songeait déjà à s'engager sur cette voie. À 14 ans, il jouait les guides de pêche, aidant notamment les touristes en visite au sein de sa collectivité à aménager leur campement. « De toutes les tâches à accomplir, celle que j'appréciais par-dessus tout était d'allumer le feu et de préparer le repas pour tout le monde! »

Pour obtenir d'autres renseignements, vous pouvez composer le (819) 682-1330 ou faire parvenir un message électronique à l'adresse [arnoldolson@videotron.ca](mailto:arnoldolson@videotron.ca) \*



« Des bleuets qui voient du pays »

suite de la page 1

mener à la perfection toutes les étapes inhérentes au type d'entreprise que nous exploitons, il vaut mieux déléguer à quelqu'un d'autre les tâches liées aux exportations », fait observer M. Fortin.

Pour M. Fortin, il coulait de source que l'exportation de bleuets était la décision qu'il lui fallait prendre. « La population au Canada nous impose des contraintes, étant donné sa petitesse », indique M. Fortin. Voilà pourquoi l'entreprise a cru bon de faire affaire avec des sociétés d'exportation. Par le passé, l'exportation pouvait poser problème; toutefois, cette période est désormais révolue. « Internet a l'avantage de rapprocher les gens vivant d'un bout à l'autre du globe », constate l'homme d'affaires.

L'entreprise n'a pas cessé pour autant de commercialiser ses produits sur la scène locale. À l'heure actuelle, elle est à négocier la possibilité de confier à une importante chaîne d'épicerie la distribution de ses fruits.

Grâce à son souci de la qualité, les Bleuets Mistassini ltée arrive à se distinguer des autres entreprises. « Le fait d'avoir en main toutes les certifications liées à l'alimentation nous confère un certain avantage par rapport à la concurrence », affirme M. Fortin.

Visitez le site des Bleuets Mistassini ltée à l'adresse [www.bleuets-mistassini.com](http://www.bleuets-mistassini.com) \*



# Des aliments sauvages pour les palais aventuriers

par Hélène Katz

**D**ebout devant le stand monté par sa compagnie lors du New York Fancy Food Show, Henri Picard guettait avec impatience la réaction des passants auxquels un journaliste de la chaîne CNN faisait goûter la gelée de sapin baumier. « Je priais à genoux que les gens apprécient mon produit », avoue le président de la compagnie, dans un éclat de rire. Ses prières ont été exaucées : la gelée a connu un franc succès.

Fondée en mars 2000 à Wendake, au Québec, la société fabrique et vend, sous l'étiquette *Délices sauvages*, une gamme de 31 produits faits à partir de denrées sauvages cueillies un peu partout au Canada. Quelque 75 personnes, dont environ la moitié sont Autochtones, s'affairent à récolter les produits sauvages issus de tous les coins du pays afin de ravitailler Aliments Toka Foods.

Au nombre de ces produits, mentionnons l'amélanche, l'airelle de montagne, la cerise de Virginie, le cœur de quenouille, la câpre de la marguerite blanche (le bouton de la marguerite est cueilli avant la floraison et est ensuite mariné) et la crosse de fougère. S'activant dans une cuisine agréée par le gouvernement du Canada, les employés de l'entreprise Aliments Toka Foods veillent à transformer ces ingrédients en gelée, en chutney, en vinaigre, en moutarde, en ketchup et en huile.

« Nous mettons sans cesse à l'épreuve de nouveaux produits », indique M. Picard, membre de la nation huronne de Wendake, en rappelant qu'il existe quelque 350 plantes sauvages comestibles au Canada.

L'an dernier, l'entreprise a ajouté des pointes d'épinette à sa liste d'ingrédients, conférant ainsi un goût prononcé aux aliments. Le chef d'un restaurant de Toronto a eu le plaisir de déguster le produit d'une telle innovation lors d'un salon de l'alimentation. Aussitôt, il a réservé les 30 caisses que l'entreprise avait produites jusqu'à maintenant. « Plus tard, nous avons découvert que son restaurant portait le nom de *Spruce*,



qui signifie "épinette", raconte M. Picard. Je suis impatient de savoir s'il fera de nouveau appel à nos services. »

Les aliments sauvages nécessaires à la préparation des produits sont cueillis à la main et non au moyen d'une machine. Bien qu'une telle façon de procéder fasse augmenter quelque peu le prix des produits, M. Picard estime que le coût est justifié. « Il y a certes un prix à payer, eu égard à la considération que les acheteurs portent aux produits sauvages et aux gens qui les cueillent », poursuit M. Picard.

Au Québec, les produits sont vendus à Kahnawake, au Jardin botanique de Montréal, au Biodôme, au monastère d'Oka et au Village huron de Québec. Désireux de vendre leurs produits dans le reste du Canada et à l'étranger, M. Picard et sa conjointe, Danielle Bellange, ont choisi de faire équipe avec Gerald Le Gal. Avant de s'associer, ce dernier produisait déjà de la gelée de sapin baumier et de cèdre faite à partir de produits sauvages. D'ailleurs, il commercialise ses produits au Québec sous son propre nom, *Gourmet Sauvage*, tandis que Aliments Toka Foods concentre ses efforts à exporter la famille de produits *Délices sauvages*. « Il est difficile pour une petite entreprise de vendre ses produits localement et d'entreprendre des activités promotionnelles dans le reste du monde », explique M. Picard.

L'entreprise Aliments Toka Foods a présenté ses produits au Salon international de l'alimentation, qui s'est tenu à Paris en 2000 et à Montréal l'année suivante; il s'agit du plus important salon du genre à l'échelle



Henri Picard et son entreprise, qu'il a baptisée Aliments Toka Foods, s'appliquent à transformer des produits sauvages en aliments raffinés.

mondiale. Un distributeur en France et un autre aux États-Unis aident l'entreprise à écouler ses produits. Pendant ce temps, M. Picard se promène dans le monde entier, à la recherche de distributeurs spécialisés en aliments fins ou réputés auprès des boutiques gastronomiques.

Sous la direction de Laurent Tremblay, un chef primé, Aliments Toka Foods a également commencé à offrir des services de traiteur, mettant à l'honneur les produits étiquetés *Délices sauvages*. La nature inhabituelle de ses hors-d'œuvre de type sauvage suscite beaucoup d'intérêt. « Nous n'avons pas encore fait de publicité pour Toka Catering. Jusqu'à présent, nous nous sommes fait connaître de bouche à oreille, précise l'entrepreneur. Le caractère unique de nos produits suffit pour combler nos besoins publicitaires. »

Vous pouvez communiquer avec des représentants de Aliments Toka Foods par courriel à l'adresse [toka@sympatico.ca](mailto:toka@sympatico.ca) \*

# Le bœuf musqué : un vrai délice pour le palais

par Raymond Lawrence

**A**nimal robuste membre de la famille de la chèvre, le bœuf musqué occupe de plus en plus une place de choix sur le menu des restaurants de fine cuisine et dans d'autres établissements dignes d'intérêt.

Bien que la Kitikmeot Foods Ltd. soit principalement réputée pour son omble chevalier, cette entreprise établie à Cambridge Bay, au Nunavut, cultive depuis plus de 10 ans le goût du public pour le bœuf musqué.

Nombreux sont ceux qui, attirés par la nouveauté, font l'expérience du bœuf musqué. Toutefois, cette viande offre davantage qu'un goût hors de l'ordinaire. Le bœuf musqué se compare, en apparence, au bœuf de choix, bien qu'il compte un taux d'humidité 5 % plus élevé et qu'il soit considéré par bon nombre de consommateurs comme étant plus tendre. En comparaison avec le bœuf ordinaire, il est 44 % moins gras, contient 22 % moins de calories et présente 6 % plus de protéines.

La Kitikmeot Foods Ltd. se conforme aux normes canadiennes afin d'offrir des produits de première qualité. Puisqu'elle a recours à un inspecteur qui œuvre sur place, elle peut commercialiser son produit aux États-Unis et dans certains pays autres que ceux de l'Union européenne. « Étant donné que nos produits sont plutôt chers, nous les vendons à des grossistes qui, à leur tour, les vendent à des propriétaires de restaurants haut de gamme. Nous apprêtons principalement les entrecôtes et les filets », explique Calvin Schindel, directeur général de la Kitikmeot Foods Ltd. Dans la vente en gros, ces morceaux ont une valeur marchande d'à peu près 40 \$ le kilogramme, tandis qu'on peut se procurer de la viande hachée pour environ 10 \$ le kilogramme.

La viande séchée faite à partir de bœuf musqué a aussi acquis une importante notoriété, qu'on pourrait même qualifier d'extraordinaire. D'ailleurs, après sa visite dans le Nord, où il a eu l'occasion de déguster la viande séchée préparée par

Le bœuf musqué fait la conquête de nouveaux territoires à mesure que sa viande et sa laine de grande qualité prennent pied sur des marchés inexplorés.



la Kitikmeot Foods Ltd., Chris Hatfield, l'astronote canadien, s'est laissé séduire par le produit, à un point tel qu'il en a apporté une provision à bord de la navette spatiale!

Plus près de chez nous, la chasse au bœuf musqué est ouverte au printemps et à l'automne. D'une durée de deux semaines, la saison de chasse mobilise jusqu'à 29 travailleurs, affairés à diverses activités, allant de la chasse à l'abattage. Lorsque vient le moment de la récolte, quelque 40 bêtes sont sélectionnées quotidiennement, ce qui représente en moyenne 400 bœufs musqués par année. Les ouvriers agricoles n'amassent des gains qu'après s'être départis du 350<sup>e</sup> animal environ. Une fois apprêté pour la mise en vente, un bœuf musqué pèse entre 127 et 132 kilogrammes.

Le bœuf musqué n'a pas uniquement bâti sa réputation sur la qualité de sa viande. De fait, son épais duvet isolant qui pousse sous ses longs poils sert à fabriquer le *qiviut*, une laine de la plus haute qualité, reconnue à l'échelle mondiale. Renommée pour sa remarquable rétention calorifique, la laine de bœuf musqué peut rapporter des centaines de dollars le kilogramme.

En 1999, une division commerciale a été incorporée à la Kitikmeot Hunters and Trappers Association. Cette nouvelle organisation, qui porte le même nom que

l'entreprise, a pris comme toute première initiative d'acheter des peaux de bœuf musqué auprès des chasseurs membres de l'association. Désireuse de produire de la laine de bœuf musqué, elle s'est ensuite affiliée à la Mini-Mills Ltd., une usine de traitement des textiles située sur l'Île-du-Prince-Édouard. En plus d'assurer la commercialisation des produits, la Mini-Mills Ltd. a créé une filature capable de transformer la riche fourrure du bœuf musqué en une laine d'une qualité propre à produire le *qiviut*. Chaque année, la récolte durable pratiquée au Nunavut et dans les Territoires du Nord-Ouest permet de capturer plusieurs milliers de bœufs musqués, procurant une grande quantité de peaux. Il est à espérer que, tôt ou tard, une telle filature voie le jour dans le Nord.

Pour obtenir de l'information sur les ventes de la Kitikmeot Foods Ltd., veuillez composer le (867) 669-9999. Pour des renseignements sur la Kitikmeot Hunters and Trappers Association, communiquez avec Agnes Egotak au (867) 982-4201. Par ailleurs, si vous êtes intéressé à vous procurer un *qiviut*, visitez le site Web de la Mini-Mills Ltd. à l'adresse [www.minimills.net/qiviut.htm](http://www.minimills.net/qiviut.htm) ou encore composez sans frais le 1 800 827-3397. \*

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

# Une ferme familiale modernise ses activités et connaît la prospérité

**G**arry Albert et son entreprise céréalière ont su, au gré du temps, s'adapter aux fluctuations du marché.

En 1974, M. Albert a décidé de prendre les rênes de la ferme familiale. Depuis, grâce à la collaboration de sa conjointe Carma et de ses trois enfants, il a réussi à repousser les limites de son domaine agricole bien au-delà de 162 hectares, superficie que son grand-père a défrichée il y a maintenant plus de 80 ans. Construite des mains de son aïeul en 1920, la ferme est située aux confins du domaine et surplombe Drumming Creek, à quelque 30 kilomètres à l'ouest de Battlefords, en Saskatchewan.

Âgé de 47 ans, M. Albert est membre de la Première nation de Sweet Grass. L'exploitation agricole qu'il a aménagée sur 1 820 hectares de terres de réserve est à la fois moderne et efficace. De plus, M. Albert offre un service de transport de céréales à contrat. Toutefois, il tient à souligner qu'il n'a pas connu le succès du jour au lendemain et met en garde les agriculteurs des Premières nations contre une croissance trop rapide.

« J'ai eu de la chance de ne pas avoir à aménager de nouvelles terres. J'avais une mince longueur d'avance au point de vue de l'équipement et j'avais choisi d'entreprendre une expansion en douceur », raconte-t-il.

Au fil des années, M. Albert a consenti à faire appel à des technologies de pointe. Il a aussi fait l'acquisition non sans prudence de nouvelles terres en plus de nouer et d'entretenir de bonnes relations avec les prêteurs. Aux yeux du céréalière, cette dernière étape est essentielle pour les agriculteurs des Premières nations qui ne peuvent offrir leurs terres de réserve en garantie dans le but de contracter un emprunt.

« En adoptant une attitude honnête et franche lorsque vous faites affaire avec vos prêteurs, ces derniers ne vous tourneront pas le dos durant les années difficiles, affirme-t-il. C'est pourquoi il est primordial de bâtir votre crédibilité. »

Garry et Carma Albert ont fait en sorte que leur entreprise céréalière s'adapte au rythme des temps modernes.



Grâce à son expérience en tant que directeur du Programme agricole des Indiens de la Saskatchewan, M. Albert a pu brosser le tableau des tendances du marché, des possibilités offertes par les nouvelles technologies et des changements qui surviennent dans le secteur agricole.

Au cours des années prospères, il a pu multiplier le nombre de terres données à bail. Par ailleurs, dès le début des années 80, et ce, jusqu'au milieu des années 90, il s'est tourné vers l'élevage du bétail, contrecoup de la chute du prix des céréales. Au moment où les sociétés de chemins de fer et les entreprises céréalières ont menacé de se départir des lignes secondaires et de condamner des silos à céréales, M. Albert s'est alors aventuré dans un nouveau secteur d'activité : le transport des céréales à contrat.

M. Albert avoue qu'il a été favorisé par le sort comparativement à son père et à son grand-père, qui ont dû, tous deux, lutter pour gagner leur vie, puisque de nombreux obstacles empêchaient, à l'époque, les agriculteurs des Premières nations de quitter la réserve pour écouler leurs produits.

Aujourd'hui, les agriculteurs des Premières nations sont appelés à relever

d'autres défis, mais les avantages qu'ils retirent de cultiver des terres de réserve triomphent sur les désavantages occasionnés. Bien que le climat économique actuel fasse en sorte que bon nombre d'agriculteurs s'inquiètent de l'avenir de la ferme familiale, M. Albert demeure persuadé que sa famille continuera à vivre de la terre pour les prochaines années.

« Tout porte à croire qu'une quatrième génération labourera ces terres », explique M. Albert, les yeux fixés sur l'énorme portrait de famille qui orne l'entrée de sa ferme chaleureuse et accueillante. « Il reste à déterminer qui prendra le relais et à quel moment je serai prêt à passer le flambeau. »

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'entreprise de Garry Albert, composez le (306) 937-7368. \*

*(La version anglaise du présent article est parue dans Seeds of Success, un périodique que publie la Federation of Saskatchewan Indian Nations en partenariat avec le bureau régional de la Saskatchewan d'Affaires indiennes et du Nord Canada.)*



# Une entreprise d'élevage du saumon qui respire la santé

**L**orsque, au milieu des années 80, l'industrie de la pêche au saumon sauvage amorçait son déclin, la Première nation de Kitasoo a su qu'il était temps de diversifier ses activités économiques.

« Pendant des années, notre économie était à la merci de la pêche commerciale et de la pêche de subsistance. Or, en raison de l'affaissement des stocks de poisson, il fallait offrir à nos membres de nouvelles possibilités », explique le chef Percy Starr.

La Première nation de Kitasoo a alors envisagé l'élevage du saumon pour succéder à ses activités traditionnelles. Aujourd'hui, le petit village établi sur l'île Swindle, sur la côte centrale de la Colombie-Britannique, sait qu'il a fait un choix judicieux; il ne lui reste plus qu'à récolter les fruits de la réussite.

« Plus de 100 personnes, c'est-à-dire 50 % de la main-d'œuvre de Kitasoo, travaillent à temps plein au sein de la collectivité. Ces données prouvent que nous avons atteint notre objectif à court terme au chapitre de l'emploi, c'est-à-dire veiller à ce qu'au moins une personne par ménage décroche un emploi à temps plein », indique M. Starr.

Cependant, avant d'en arriver là, l'entreprise spécialisée dans la pisciculture a traversé une période tumultueuse. Elle a même dû fermer ses portes, sous le coup de la chute des prix du poisson et d'une industrie en mutation rapide. M. Starr fait observer que, même s'il continuait à enregistrer d'importants chiffres d'affaires, soit plus de un million de dollars répartis sur trois ans, l'élevage du saumon n'était plus une entreprise viable.

Comme M. Starr ambitionnait de poursuivre ses activités, il ne lui restait qu'une solution : conclure une alliance avec un partenaire. « Nous souhaitions dénicher un partenaire multinational possédant une solide assise financière et une bonne capacité d'investissement », raconte M. Starr.

Au début de 1997, la Première nation de Kitasoo a entamé des négociations avec Nutreco Canada Inc. (Marine Harvest Canada). Cette entreprise spécialisée dans la production et l'alimentation du saumon est l'une des plus importantes au monde.

À la fin de 1998, la Première nation s'est unie à Nutreco Canada Inc. par une entente au terme de laquelle sont imposées des limites strictes et une gestion rigoureuse en matière de développement global. « Tout en étant consciente de la nécessité de créer des emplois destinés à ses membres, la Première nation de Kitasoo tenait à respecter les valeurs écologiques, environnementales et culturelles qui étaient de mise sur ses terres », souligne M. Starr.

À la suite de la signature de l'accord, des membres de la Première nation de Kitasoo se sont vu offrir des emplois dans les secteurs de la production, de la récolte, de la transformation et du transport. « Ensemble, les trois entreprises piscicoles en activité dans la région procurent 26 emplois, dont 17 sont occupés par des membres de la Première nation. »

M. Starr est d'avis que l'entreprise d'élevage du saumon a permis à la collectivité de perfectionner ses compétences. « Nutreco Canada Inc., la Première nation de Kitasoo et un établissement d'enseignement supérieur offrent à la collectivité un programme

personnalisé agréé comprenant une formation en aquaculture d'une durée de six mois. Douze de nos membres se sont inscrits au programme et œuvrent maintenant dans le domaine de la pisciculture du saumon. Grâce aux débouchés créés et à la formation reçue, les membres de la collectivité pourront accéder à des postes de gestion dans les entreprises piscicoles. »

Au cours de la dernière année, le nombre de saumons récoltés et traités en une semaine à l'usine de transformation de la collectivité a surpassé la production annuelle qu'enregistrait la Première nation de Kitasoo lorsqu'elle accomplissait seule ses activités de pisciculture. « Des avantages substantiels ont été conséquents à la formation d'un partenariat avec Nutreco Canada Inc. De fait, cette alliance a permis de créer des emplois, de perfectionner les compétences de la collectivité et de constater l'importante contribution de la pisciculture du saumon au bien-être de la collectivité. Kitasoo Aquafarms Ltd. représente un jalon important dans notre cheminement vers l'indépendance économique », affirme M. Starr.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ce sujet, vous pouvez communiquer avec le conseil de la Première nation de Kitasoo en composant le (250) 839-1255. \*

La Première nation de Kitasoo a créé son entreprise piscicole de saumon en lieu et place de ses industries traditionnelles.



# Des consommateurs avides d'aliments traditionnels

par Edwinna von Baeyer

**D**e plus en plus, les mets autochtones mijotent dans les cuisines d'un bout à l'autre de l'Europe.

Deux entreprises alimentaires autochtones réalisent d'importants progrès en continuant de percer le marché nord-américain et en servant de nouvelles saveurs sur les tables européennes. À la suite des récentes mises en garde émises à l'égard de la viande contaminée et compte tenu des inquiétudes que soulèvent les aliments génétiquement modifiés, les Européens tendent à se procurer des aliments organiques et certifiés auprès des fournisseurs autochtones au Canada.

Établie à Rankin Inlet, au Nunavut, la Kivalliq Arctic Foods a signé, en février 2002, un protocole d'entente avec un agent importateur et exportateur allemand. Ensemble, les deux associés s'emploieront à exporter la viande de caribou sauvage et l'omble chevalier sauvage vers l'Allemagne et d'autres pays germanophones. L'entente a été conclue peu après que la Kivalliq Arctic Foods s'est vu décerner des attestations venant certifier sa conformité aux normes sanitaires du Canada et, en août 2001, son respect des exigences imposées par l'Union européenne. Exploitée par des Inuit, l'entreprise s'enorgueillit d'être la première firme canadienne à exporter de la viande de caribou, qui sera vendue en Europe sous l'étiquette *Tundra Brand*. Elle se plaît à dire qu'elle concocte une cuisine sauvage à son meilleur : des mets naturels, exempts de produits chimiques et d'agents de conservation et débordant de saveurs.

En janvier 2002, la Kivalliq Arctic Foods a eu l'occasion de goûter au prestige hollywoodien, puisqu'elle a été choisie pour préparer le repas qui allait être servi au Festival international du film « Nortel Networks » de Palm Springs, lors d'une soirée organisée en l'honneur du cinéma et des cinéastes canadiens. Les mets uniques préparés par la Kivalliq Arctic Foods, notamment la viande de caribou séchée, s'harmonisaient



parfaitement avec la présentation de *Atanarjuat*, un film bien accueilli par le public qui raconte une légende inuite.

Entre-temps, la Kitsaki Meats Limited Partnership, une entreprise appartenant à la bande indienne de Lac la Ronge, dans le Nord de la Saskatchewan, explore de nouveaux marchés pour commercialiser son riz sauvage biologique marqué *Northern Lights*. Cette entreprise est devenue le plus important producteur de riz sauvage biologique au Canada. Les consommateurs de partout en Amérique du Nord, en Allemagne, dans les Pays-Bas, au Royaume-Uni et au Japon s'arrachent son produit, récolté dans les lacs et les cours d'eau qui arrosent un secteur reculé du territoire de la collectivité. Le riz produit a franchi avec succès un processus de certification biologique des plus stricts.

Bien que le recours aux hydroglisseurs et aux moissonneurs mécaniques facilite désormais le travail, il n'en demeure pas moins qu'il faut trimer dur pour récolter environ 907 000 kilogrammes de riz sauvage chaque année. Cultivé et traité sur place, le riz s'est taillé une place importante dans l'économie de la région, qui s'oriente



La Kitsaki Meats Limited Partnership, et sa famille de produits *Northern Lights*, s'est vu remettre récemment un prix de commercialisation lors du salon commercial des Manufacturiers et Exportateurs du Canada.



En signant une entente avec un agent importateur allemand, la Kivalliq Arctic Foods fait un pas de plus vers l'atteinte de son objectif, qui consiste à multiplier ses activités d'exportation de viande de caribou sauvage.

également vers la pêche et le piégeage, activités saisonnières que de nombreuses Premières nations continuent de pratiquer. La Kitsaki Meats Limited Partnership cache difficilement la fierté qu'elle éprouve d'entretenir des liens étroits avec la collectivité et de s'être imposée sur le plan commercial. En 2001, elle a pris part au salon commercial des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, où elle s'est vu remettre un prix de commercialisation.

Ensemble, la Kivalliq Arctic Foods et la Kitsaki Meats Limited Partnership sont la preuve qu'il est possible de faire une transition réussie du traditionalisme au modernisme en explorant de nouveaux marchés, en générant de l'emploi pour les membres des collectivités et en préservant les coutumes et les traditions.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la Kivalliq Arctic Foods, vous pouvez communiquer avec la Société de développement du Nunavut en composant le (867) 645-3169. Pour plus de renseignements sur la Kitsaki Meats Limited Partnership, veuillez consulter le site Web de l'entreprise à l'adresse [www.ca-northernlights.com](http://www.ca-northernlights.com) ✳

# La production du foin : un investissement judicieux au Manitoba

**L**es Premières nations au Manitoba roulent sur l'or, tout précisément sur l'or vert.

Leur filon : de précieuses terres fourragères qui connaissent une période de renouveau. Ces terres sont maintenant considérées comme l'un des investissements les plus rentables dans le secteur agricole des Prairies.

Intéressée à saisir l'occasion de faire fructifier son économie et consciente de la nécessité de produire du fourrage pour nourrir son propre bétail, la Première nation de Rolling River s'est aventurée, il y a presque deux ans, dans la production de foin. La collectivité a élu domicile juste au sud du parc national du Mont-Riding, au cœur d'un territoire manitobain où le bétail prime. Selon Wilfred McKay, conseiller de la Première nation de Rolling River, la collectivité exploite quelque 405 hectares de terres destinées à la culture de la luzerne et des céréales indigènes. « Après avoir entreposé le foin dont nos animaux ont besoin pour survivre à l'hiver, nous prenons soin de nous départir de l'excédent de manière à faire contrepoids à une partie des frais d'élevage », explique M. McKay.

Cette année, une large part du surplus a trouvé acquéreur en Alberta, où les grands éleveurs frappés par la sécheresse font des pieds et des mains pour se procurer le fourrage dont ils ont besoin afin de poursuivre leurs activités. Par ailleurs, d'autres acheteurs ont manifesté leur intérêt, après avoir repéré dans Internet la liste des produits offerts par la Première nation de Rolling River.

Don Green, spécialiste des fourrages à Agriculture Manitoba, ne nie pas que les

producteurs de foin au Manitoba jouissent d'un net avantage. De fait, compte tenu du climat plutôt humide qui a cours dans la province, les cultivateurs manitobains arrivent à soustraire régulièrement de chaque hectare de terres entre cinq et sept tonnes métriques de foin, surpassant considérablement le rendement des terres arides de l'Alberta et de la Saskatchewan.

Les Premières nations au Manitoba actives dans la production de foin sont également avantagées à d'autres points de vue. Dans bien des cas, elles mettent à profit des plantations existantes, dont la terre n'a jamais été exploitée, dans l'intention de les convertir en cultures agricoles. Souvent, le rendement et la qualité du produit extrait de ce type de terre ne rivalisent pas avec ceux des cultures de luzerne semée; toutefois, grâce à un tel régime, la terre se prête davantage à une production agricole durable.

« Dans les zones de faible altitude, par exemple, les herbages des prairies humides, on voit s'épanouir une végétation naturelle, explique M. Green. En règle générale, ce type de végétation fourragère peut être récoltée à un coût effectif extrêmement bas tout en générant un rendement brut de l'ordre de 125 \$ ou 145 \$ l'hectare. »

Les frais associés à cette forme d'agriculture écologique à faible niveau d'intrants se limitent presque exclusivement à la récolte elle-même. M. Green explique que les éléments nutritifs du sol s'épuisent progressivement et, par conséquent, il se révélera nécessaire d'enrichir la terre. En faisant abstraction du prix des fertilisants, les frais engagés pour pratiquer ce type de culture demeurent incroyablement limités.

Grâce à son entreprise de production de foin, la Première nation de Rolling River peut cultiver ses terres à faible coût tout en amassant des bénéfices bruts s'élevant à plus de 125 \$ l'hectare.

En plus d'exploiter les cultures existantes, l'entreprise de Rolling River planifie ses activités, le regard tourné vers l'avenir. « Pour la toute première fois le printemps dernier, nous avons semé de la luzerne et avons opté pour l'orge comme culture compagne », raconte M. McKay. Les agriculteurs au Manitoba montrent souvent de l'inclination pour la luzerne, qui produit un fourrage de haute qualité et offre un meilleur rendement à l'hectare que presque toute autre plante. De plus, la luzerne fait fureur sur le marché d'exportation haut de gamme, notamment sur le marché américain des bovins laitiers.

Ces dernières années, les agriculteurs au Manitoba ont remporté la palme lors de concours tenus à l'échelle internationale, récompensant la qualité incomparable du fourrage qu'ils sont à même de produire dans le but d'en faire l'exportation. La Première nation de Rolling River a bien l'intention de préserver cette tradition d'excellence en continuant d'apporter sa contribution à l'industrie du foin de la province.

Pour obtenir plus de renseignements, vous pouvez communiquer avec la Première nation de Rolling River en composant le (204) 636-2211. \*

*Bâtisseurs de l'économie autochtone* est publié par Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) 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*, Direction générale des communications, bureau 1901, AINC

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, 2002

QS-6145-019-BB-A1

[www.ainc-inac.gc.ca](http://www.ainc-inac.gc.ca)



Imprimé sur  
du papier recyclé

