

GENS D'ICI

Entreprises autochtones en Alberta

Un numéro spécial sur le secteur gazier et pétrolier

Hiver 2004

AINC poursuit son engagement à favoriser les partenariats

Le développement économique des Premières nations est une des priorités du gouvernement du Canada et par conséquent, Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) poursuit son engagement à établir des partenariats avec d'autres ordres de gouvernement, comme par exemple la province de l'Alberta, les municipalités régionales ou encore le secteur privé, dans le cadre de projets de développement économique destinés aux Autochtones.

Ces partenariats sont essentiels à l'accession par les Premières nations à l'indépendance économique : « Pourquoi ? » demanderiez-vous. Pour cela, examinons de plus près certains des enjeux auxquels font face les Premières nations et les Autochtones.

La main d'oeuvre autochtone est, de loin, celle qui présente le taux de croissance le plus rapide au Canada (environ cinq fois la moyenne nationale). Le taux de chômage chez les Autochtones en Alberta est de presque 18 % contre moins de 5 % pour les

non-Autochtones. Afin d'équilibrer ces taux, un emploi sur huit doit être pourvu par un Autochtone.

Le revenu moyen annuel d'un Autochtone en Alberta est d'environ 17 000 \$ comparativement à 26 000 \$ pour un non-Autochtone de la même province. De plus, le taux de dépendance à l'aide sociale est de 46 % pour les Autochtones contre moins de 3 % pour les non-Autochtones.

C'est pourquoi AINC, au cours des trois dernières années, a multiplié par cinq les fonds attribués au développement économique, passant ainsi de 25 à 125 millions de dollars. L'augmentation de ces fonds a entraîné de la part du secteur privé, des collectivités autochtones et d'autres gouvernements, une aide financière sans précédent.

L'année dernière, par exemple, en Alberta seulement, AINC a prélevé à même ses fonds de développement économique la somme d'environ 9 millions de dollars pour les projets entrepris par les Premières nations. Cette mise de fonds a entraîné une injection de capital de 27 millions de dollars dans l'économie albertaine. Ceci a abouti à un investissement total d'environ 40 millions de dollars ainsi qu'à la création de 3 000 emplois directs et indirects.

L'un des domaines dans lequel les entrepreneurs et les compagnies autochtones sont devenus de fervents acteurs est le florissant secteur gazier et pétrolier. Dans les pages suivantes, nous traiterons de certains des principaux partenariats de développement économique, et ce du point de vue des entreprises autochtones elles-mêmes. Nous pensons volontiers que les histoires qui suivent sont de beaux exemples de réussite d'entreprises tant autochtones que non autochtones.



Meynard Metchewais, employé de la société Four Lakes Drilling à l'oeuvre sur l'appareil de forage 298 Super Single

DANS CE NUMÉRO :

- ✓ La société Keyano-Pimée déborde d'énergie (page 2)
- ✓ LRC Contractors Ltd. dévoile le secret de son succès (page 6)
- ✓ La Première nation de Saddle Lake fait son trou dans le secteur gazier et pétrolier (page 3)
- ✓ La Première nation de Fort McKay prend son avenir en main (page 7)
- ✓ La société EnCana aide une entreprise autochtone de forage à voir le jour (page 4)
- ✓ Les relations harmonieuses passent avant tout à Wood Buffalo (page 4)
- ✓ Mikisew Slings & Safety Ltd. : produit de qualité, service garanti (page 5)
- ✓ Le nettoyage va bon train à Fort Chip (page 8)



Indian and Northern
Affaires Canada

Affaires indiennes
et du Nord Canada

Canada

La société Keyano-Pimee déborde d'énergie

Les collectivités autochtones du nord-est de l'Alberta sont en bonne voie.

Les concepts d'autonomie financière et gouvernementale étant devenus de plus en plus séduisants pour les Premières Nations, plusieurs collectivités du nord-est de la province procèdent plus que jamais à la mise en place de projets économiques, tout particulièrement dans le secteur pétrolier et gazier.

Alors que le fait de s'intégrer à ce secteur peut être de l'ordre du pari, cela peut tout aussi bien s'avérer lucratif. Pour les Premières nations de Saddle Lake, on peut dire que c'était un bon pari à prendre.

« Il faut remonter au milieu des années 1970, soit il y a au moins 25 ans ou une génération tout entière, pour se rappeler que notre regretté chef Eugene Steinhauer, avait eu comme vision pour les siens une réserve en pleine prospérité », a fait remarquer Brian Cardinal, ancien directeur des opérations de la Keyano-Pimee Exploration Company Ltd.

L'industrie pétrolière manifestait un vif intérêt pour les terres de Saddle Lake. Ainsi, M. Steinhauer jugeait qu'il serait avantageux pour sa Première nation si les entreprises pouvaient être incitées à y exercer leurs activités. La Première nation s'était rangée à l'avis de M. Steinhauer et en 1977, à la suite d'activités intensives de forage, les recettes se sont mises à couler à flots.

En 1990, année où M. Cardinal a été placé à la tête de l'entreprise à titre de directeur chargé du service gazier et pétrolier, les recettes étaient en baisse. En 1994-1995, période marquée par une léthargie, la Première nation de Saddle Lake s'est associée à la Première nation de Whitefish (Goodfish) Lake pour reprendre les négociations avec les sociétés pétrolières de Calgary. Les Premières nations possédaient les parcelles de terre et les ressources mais les sociétés pétrolières, elles, détenaient les compétences spécialisées. En 1998, les Premières nations sont allées de l'avant en



Un appareil de forage pétrolier appartenant à la société Keyano-Pimee

concluant une entente relative à un projet conjoint avec la Auburn Energy Ltd., donnant ainsi naissance à la société Keyano-Pimee.

Dès lors, les opérations de la Auburn Energy prenaient rapidement de l'ampleur, et la société a été acquise par Tusk Oil, une plus grande entreprise qui exerce des activités intensives de forage et d'exploration. En 1999, M. Cardinal est passé de directeur chargé du service gaz et pétrole à directeur des opérations de l'entreprise.



La station de compression Keyano

En 2001, Affaires Indiennes du Nord Canada a octroyé une subvention fédérale de 300 000 \$ afin d'aider les Premières nations de Saddle Lake et Whitefish Lake à produire du gaz naturel au sein de leurs réserves. Les collectivités autochtones ont contribué au projet un montant égal et se sont fixées comme objectif l'implantation de dix puits.

« Lorsque j'ai quitté l'entreprise en 2002, nous avions 21 puits en commun avec Auburn », a affirmé M. Cardinal.

« Par ailleurs, nous comptons entre 50 et 70 employés, sans mentionner la création de multiples débouchés », a-t-il poursuivi.

Fort de son programme de forage à dix puits, Keyano-Pimee croit être en mesure de dépasser les 7 millions de dollars de recettes par an pendant les cinq prochaines années.

« L'entreprise d'exploration a fait un excellent travail », a jugé M. Cardinal.

« Alors que la plupart des compagnies se contentent d'un taux de réussite de 70 %, nous, nous avons atteint les 95 % ».

M. Cardinal est fier des antécédents des siens et du fait que les bandes aient pu mettre en valeur leur capacité de saisir l'occasion pour prospérer.

« Bien entendu, les Premières nations reconnaissent volontiers que les partenariats alliant ressources pécuniaires et ressources de gestion sont les clés de la réussite », a ajouté M. Cardinal.

La réussite financière de la société Keyano-Pimee a non seulement inspiré à ses membres un sentiment de fierté, mais elle a aussi permis d'améliorer les conditions de logement.

La Première nation de Saddle Lake fait son trou dans le secteur gazier et pétrolier

En janvier 2003, la Première nation de Saddle Lake a franchi une étape déterminante dans son histoire, puisqu'elle venait d'acquérir 50 % des intérêts dans un appareil de forage pétrolier et gazier, lui permettant ainsi de faire son entrée sur le marché de l'exploitation pétrolière et gazière. La coentreprise avec la société EnCana et la Western Lakota Energy Services Inc. représente un projet de plusieurs millions de dollars qui entraînera d'importantes retombées pour la Première nation de Saddle Lake en termes d'emplois, d'activités de formation, et d'extension de connaissances dans le domaine des affaires.

La coentreprise est constituée d'un partenariat à parts égales avec la Western Lakota ainsi que d'un contrat avec la société EnCana. Cette dernière garantit l'utilisation de l'appareil de forage dans le nord de l'Alberta et le nord-est de la Colombie-Britannique. Le trait dominant du projet est la capacité de forage de l'appareil, qui peut atteindre 3 700 mètres de profondeur. Il a, par ailleurs, une durée de vie d'au moins 25 à 30 ans.

L'alliance de ces trois partenaires témoigne d'une tendance croissante de la part des groupes d'intérêts autochtones. Nombreux sont ceux qui prônent volontiers la création d'entreprises autochtones dans le secteur pétrolier. Bien des bandes espèrent que les futures retombées puissent aider à résoudre certains des problèmes économiques qui risquent de porter atteinte aux collectivités autochtones.

En mai 2003, une subvention fédérale octroyée par Affaires Indiennes et du Nord Canada a permis à Saddle Lake d'acquérir un appareil de forage.

Selon le chef Eddy Makosis, pour le bien des



Une cérémonie de signature à laquelle participent des représentants de la société EnCana, de la Première nation de Saddle Lake et de la société Western Lakota Energy Services

membres et des futures générations de la Première nation de Saddle Lake, il est nécessaire que les gens des Premières nations favorisent l'épanouissement de leur économie en collaborant et en participant à de telles activités.

« Ce projet est d'une importance capitale pour notre collectivité et nos membres », a souligné le chef Makokis.

« Nous sommes déterminés à travailler en collaboration avec les secteurs privé et public dans le but d'optimiser les retombées économiques découlant de l'exploitation des ressources tout en veillant au maintien de nos droits issus des traités ainsi qu'à l'enrichissement de notre mode de vie traditionnel. »

Andy Popko, vice-président des Affaires autochtones de la société EnCana, a fait part d'un grand optimisme quant au futur de l'appareil de forage. La confiance de la société EnCana en les perspectives de réussite de ce projet l'a en effet poussée à soutenir les efforts déployés par la Première nation de Saddle Lake pour obtenir du financement privé.

« L'acquisition de cet appareil de forage est un parfait exemple de notre concept visant à perfectionner les compétences des collectivités qui vivent là où nous avons des intérêts d'exploitation », a fait remarquer M. Popko.

« Non seulement cet achat représente-t-il une occasion d'affaires mais il démontre aussi

l'intention de la Première nation de Saddle Lake d'acquérir des compétences pouvant être mises en pratique dans le champ de pétrole. La société EnCana reconnaît sans réserve que les collectivités autochtones ont tout ce qu'il faut pour acquérir les compétences professionnelles dont notre secteur en expansion a si grandement besoin. »

C'est à la suite d'un discours prononcé sur invitation par Elson McDougald, président de la Western Lakota Energy Services Inc., devant le chef et le conseil de bande de Saddle Lake que des discussions ont été entamées, il y a près d'un an, avec ces derniers. Selon M. McDougald, même si la

Première nation envisageait le développement économique sous un jour très favorable, elle avait néanmoins à se soumettre à un processus d'apprentissage.

« Nous avons dû les convaincre des avantages économiques et de la viabilité financière du secteur de l'énergie », a prétendu M. McDougald.

M. McDougald, dont l'expérience dans le champ de pétrole remonte à 1963, a exprimé son désir de doter les Autochtones de son savoir.

« On offre de la formation à ceux qui aimeraient s'intégrer au secteur pétrolier », a souligné M. McDougald.

« Nous commençons par la formation en cours d'emploi puis, nous y ajoutons des cours sur la sécurité et le secourisme et enfin, nous leur offrons la formation nécessaire pour gravir les échelons de l'entreprise passant ainsi de conducteur d'engins, à membre de l'équipe de forage, à chef-foreur et ainsi de suite. »

La mise en place de ce projet aura permis la création de 10 emplois et peut-être même de 77 emplois indirects dans le secteur gazier et pétrolier. Par ailleurs, les membres de la Première nation de Saddle Lake recevront une formation leur permettant d'acquérir des compétences professionnelles polyvalentes dans l'industrie du forage, qui pourront être mises à profit bien au-delà du projet en cours.

La société EnCana

aide une entreprise autochtone de forage à voir le jour

Dans un coin reculé du nord-est de l'Alberta marécageux, un nouvel et rutilant appareil de forage exploite les richesses économiques et sociales des ressources géologiques et autochtones de la province.

Une équipe de forage qui compte des recrues autochtones, membres de quatre Premières nations du nord-est de l'Alberta, exploite Precision Drilling Corporation Rig 298 Super Single, explorant au nom de la société EnCana (anciennement appelée Alberta Energy Company, ou encore AEC).

Le premier puits foré par l'appareil en 2001 a marqué le début d'un partenariat à parts égales entre la Precision Drilling Corporation et la Four Lakes Drilling Corporation. Couramment appelé Traité n°6 du centre-est de l'Alberta ou encore ECAT6, cette coentreprise regroupe les Premières nations de Kehewin, Frog Lake, Cold Lake et Heart Lake.

Le partenariat entre la Four Lakes et la Precision Drilling est une première, permettant ainsi aux collectivités autochtones du Canada de posséder

et d'exploiter une société de forage de puits de pétrole et de créer des retombées en termes d'emplois et d'acquisition de compétences pour leurs membres. Conçu en septembre 2000 par l'AEC, le projet n'a été rendu public par ses participants qu'en avril 2001. Affaires Indiennes du Nord Canada a octroyé la somme de 1,1 million de dollars pour ce projet.

Forant plus de 1 000 puits par an, l'AEC a soutenu l'initiative en promettant que celle-ci jetterait les bases de la création de nouveaux emplois et en garantissant aux exploitants 1 000 jours de forage au cours des 4 prochaines années et ce, à des taux très concurrentiels. La Precision Drilling, la plus importante entreprise de forage au Canada, détient des intérêts dans ce projet. C'est elle qui a mené les opérations de construction et d'exploitation de l'appareil de forage. Quant aux quatre Premières nations, elles ont investi dans le partenariat en plus de fournir le personnel pour mener à bien l'exploitation.

« Cela a été une grande réussite. C'est un bel exemple de ce qu'on appelle le perfectionnement des compétences », a souligné Andy Popko, vice-président des Affaires autochtones de la société EnCana.



Des joueurs de tambour autochtones lors d'une cérémonie de signature dans le territoire des Premières nations de Cold Lake.

« C'est par le biais de nos investissements commerciaux quotidiens que nous cherchons à ce que les membres des collectivités où nous exerçons nos activités prennent part à des entreprises viables qui profitent à leurs membres. Dans le cas présent, les quatre Premières nations sont les heureux nouveaux propriétaires et exploitants d'un appareil de forage de grande qualité. Je me contenterai de dire que l'avenir s'annonce brillant pour les employés à l'oeuvre dans le secteur dynamique de l'énergie au Canada. »

Suite à la page 7

Les relations harmonieuses passent avant tout à

Wood Buffalo

Dans le Nord, les immenses pelles mécaniques et roues pelleuses, autrefois le symbole même des travaux d'exploitation des sables pétrolifères, ont cédé la place à des technologies éconergétiques en matière de transport d'hydroélectricité et d'excavation par tracteur-pelles.

Ces nouveaux équipements ne viennent pas seuls. Ils sont accompagnés de grands projets d'aide financière. En effet, plus de 80 milliards de dollars seront alloués pour financer le développement ainsi que d'importantes hausses de la production de pétrole. C'est une bonne nouvelle pour les Canadiens préoccupés par la stabilité du secteur de l'énergie et par ses futures retombées économiques. Mais qu'advient-il des collectivités autochtones situées à quelques pas de cet immense et complexe foyer d'activités industrielles ? Vont-elles aussi en tirer profit ? Ou bien resteront-elles poliment sur la ligne de côté sans rien comprendre ?

« Il convient de dire que personne n'est plus

naturellement touché par le développement du secteur des sables pétrolifères que ne le sont les Premières nations », a fait remarquer le chef Jim Boucher, PDG du conseil tribal d'Athabasca, qui représente cinq Premières nations dans la région de Wood Buffalo (Fort McKay, Fort McMurray, Chipewyans d'Athabasca, Chipewyans des Prairies et Cris de Mikisew).

« Les gisements de sable bitumineux ainsi qu'une grande partie de l'activité minière se passent dans des zones qui font partie intégrante de notre espace de vie. »

M. Boucher, qui est également le chef de la Première nation de Fort McKay, souligne que depuis des années, des relations fructueuses établies avec Suncor et Syncrude, sociétés productrices de pétrole de longue date, leur permettent de s'attaquer à des problèmes communs.

Cependant, lorsque les vannes se sont ouvertes au milieu des années 1990, époque à laquelle les investissements de plusieurs milliards de dollars ont commencé à affluer, les collectivités autochtones se sont mises à poser des questions

sur les impacts cumulatifs et se demandaient si, oui ou non, elles étaient convenablement équipées afin de prendre activement part à ce projet d'expansion et d'en influencer sur le développement.

« En fait, nous voulions régionaliser les relations que nous entretenions avec les promoteurs », a déclaré M. Boucher.

« Nous souhaitons maintenir des rapports privilégiés tout en concluant un marché qui aurait pour effet de rassembler toutes les parties concernées afin qu'elles partagent de l'information en plus d'apprendre, de planifier et de travailler ensemble. »

Il en a résulté la conclusion d'une entente sur le perfectionnement des compétences — le fruit d'un plan stratégique élaboré par l'ATC — laquelle est demeurée en vigueur pendant une période de trois ans à partir de 1999.

Subventionné par le secteur privé et par les gouvernements fédéral et provincial, cet accord

Suite à la page 6

Mikisew Slings & Safety Ltd. :

produits de qualité, service garanti

L'emplacement, l'emplacement et rien que l'emplacement. Comme on l'entend si souvent dans le secteur de l'immobilier : « l'emplacement est la clé de la réussite dans les affaires. »



Une couturière de la compagnie Mikisew Slings & Safety Ltd.

Lorsque la Première nation des Cris de Mikisew songeait à accéder au secteur de la fabrication, elle pensait s'installer dans leur réserve à Fort Chipewayan, située à environ 700 kilomètres au nord d'Edmonton. Puis, le temps et la distance se sont avérés des problèmes insurmontables; elle a finalement choisi de s'établir à Edmonton.

Cette décision a porté ses fruits, car la société Mikisew Slings & Safety Ltd., nouveau membre du groupe Mikisew Cree Group of Companies, venait de célébrer en septembre 2003 son premier anniversaire d'exploitation comme le plus grand fournisseur au Canada d'élingues industrielles standards et faites sur commande. A l'intérieur d'une unité de production de 17 000 pieds carrés, les couturières d'usine transforment des sangles en élingues plates tissées qui se vendent un peu partout dans leur zone de distribution. Affaires Indiennes et du Nord Canada était heureux de contribuer au succès connu par l'entreprise grâce à une subvention de 300 000 \$ affectée au développement économique.

L'entreprise, possédée en propriété exclusive par la Première nation des Cris de Mikisew et par ses membres, a pris l'engagement de fournir des produits de qualité et de garantir ses services à des prix raisonnables. Voilà ce que l'entreprise a déjà réalisé lors de son année inaugurale, fait attribuable, en grande partie, à ses dirigeants expérimentés et à ses employés bien formés.

Allan Taschuk, président de l'entreprise, a accumulé 15 ans d'expérience dans le domaine et Mikisew Slings & Safety est la troisième entreprise qu'il a aidée à voir le jour.

« C'est un secteur hautement concurrentiel où l'on retrouve 15 à 20 autres entreprises », a souligné M. Taschuk.

« Mais nous avons un marché pré-établi dans le nord-est de l'Alberta. »

Les produits de la société sont vendus par ses distributeurs, Acklands-Grainger, Suncor, Syncrude Canada Ltd., Albian Sands et l'Alberta Pacific Forest Industries Ltd. pour n'en nommer que quelques-uns.

Cela a été une première année très mouvementée et l'entreprise cherche déjà à ajouter des produits à sa gamme et à accroître ainsi sa part du marché. À cette fin, la société a engagé son premier agent commercial cet automne.

« Se promouvoir et se montrer sont deux choses primordiales », a expliqué M. Taschuk.

« Nous avons notre nom et notre logo partout. C'est peut-être là où d'autres se trompent. Ils font du bon boulot mais ils ne savent pas bien se vendre. »

Un des arguments en faveur de la décision d'établir l'entreprise à Edmonton a été la possibilité d'offrir des emplois aux membres de la Première nation des Cris de Mikisew vivant en milieu urbain.

Sur les 14 employés actuels, 70 % sont des Autochtones formés par M. Taschuk et qui travaillent dans tous les secteurs de l'entreprise. La compagnie croit que l'enseignement et la formation particulière au secteur aideront les employés à atteindre leurs objectifs, ce qui permettra à la compagnie à son tour d'atteindre les siens.

Un exemple de formation particulière au secteur est l'assemblage des sangles pour en faire des élingues. Ces couturières ont mis à profit leur propre expérience afin de travailler sur des machines à coudre industrielles, créant ainsi des modèles qui assurent la solidité de la sangle synthétique. L'entreprise produit environ 5 000 élingues par mois.

L'unité de production abrite aussi un banc d'essai de rupture par traction servant à évaluer la résistance de ses élingues, câbles et chaînes usagés. Soumis à des essais jusqu'au point de destruction, les produits de Mikisew Slings présentent un coefficient de sécurité de 5:1. Par exemple, si une élingue casse sous une charge de 10 000 livres, sa charge nominale recommandée sera de 2 000 livres.

Toujours soucieuse des facteurs de sécurité inhérents au secteur, l'entreprise s'est associée dès le départ à la compagnie Norguard Industries. Grâce à l'alliance formée avec ce grand fabricant, Mikisew Slings & Safety peut aussi revendre les amortisseurs de chute et les produits liés aux appareils de levage tels que les harnais de sécurité.

Depuis son emplacement dans le sud d'Edmonton, Mikisew Slings & Safety mise sur son succès en continuant d'offrir à sa clientèle un service hors pair en plus de produits fabriqués et mis à l'essai selon des normes les plus rigoureuses. Pendant ce temps, la compagnie procède à se doter en personnel hautement qualifié et formé.



Une couturière de la compagnie Mikisew Slings & Safety Ltd.

LRC Contractors Ltd. dévoile le secret de son succès

Depuis sa création en 1992, la Loon River Cree Contractors Ltd. a travaillé d'arrache-pied pour réussir dans tout ce qu'elle entreprend. Au début, entrepreneur de petits travaux, elle a évolué pour atteindre aujourd'hui un chiffre d'affaires annuel de plus de 2 millions de dollars.

Cette entreprise, qui appartient à la Première nation de Loon River, a été créée pour profiter des débouchés et des possibilités d'emplois découlant de l'exploration pétrolière, de la construction et de la production sur les terres de leur réserve et aux alentours. Loon River, situé près de Red Earth Creek, est à environ 2 heures de route de Slave Lake.

« La région regorgeait de travail et d'ouvriers à la scie mécanique », a noté Brian Pitcairn, directeur de la compagnie depuis 7 ans.

« Nous avons obtenu des contrats de déblaiement et de curage de profils sismiques, et les ouvriers étaient rémunérés par nous-même. »

La LRC a aussi participé à bien des projets de construction entrepris par la Première nation dans la réserve, y compris le régalage des routes.

Il y a 6 ans, la LRC a reconnu la nécessité d'acquérir du matériel lourd si elle voulait rester concurrentielle. Les bénéfices et l'autorisation de crédit de la société ont permis à cette dernière d'acheter cinq tracteurs à chenille, trois pelles rétrocaveuses et deux niveleuses dans les deux à trois années suivantes. L'entreprise est fière d'annoncer qu'aujourd'hui sa dette est déjà à 60 %



Du matériel lourd de la LRC Contractors Ltd

remboursée. En 2002-2003, Affaires indiennes du Nord Canada a octroyé la somme de 90 000 \$ destinée à l'achat de matériel.

L'entreprise loue également du matériel en ce moment même. Deux camion-citernes sont loués pour le transport de pétrole brut.

Cela n'a pas toujours été facile pour les propriétaires de l'entreprise. Leur première tentative de pénétrer le secteur n'a pas été bien reçue par les concurrents de la région. Il a fallu négocier longuement avec les sièges sociaux des entreprises de l'industrie de l'énergie pour pouvoir faire le premier pas dans ce secteur. Grâce aux relations entretenues par la LRC, celle-ci a pu faire des affaires sans contrats formels.

Un autre problème auquel l'entreprise a dû faire face a été la difficulté d'attirer la main-d'oeuvre lorsque celle de la région n'était pas disponible, d'autant plus que c'est un travail saisonnier.

Les bénéfices ne sont pas la seule manière d'évaluer la réussite de la LRC Contractors. Lorsqu'ils ont accédé au secteur du matériel lourd, il n'y avait que très peu de travailleurs qualifiés parmi les membres de la Première nation de Loon River. Grâce à l'expérience et à la

formation acquises en cours d'emploi, les employés qualifiés en représentent maintenant la majorité.

Est-ce que la LRC Contractors Ltd. se considère prospère ?

« Oui, bien sûr », a noté énergiquement M. Pitcairn.

« Nous commençons à nous tailler une excellente réputation auprès des banques et des sociétés du secteur de l'énergie. Nous sommes parvenus à vaincre la concurrence des autres entrepreneurs dans la région et nous avons réussi à modifier l'opinion du personnel sur le terrain, employé par les entreprises du secteur de l'énergie. Nous exploitons une compagnie rentable et nous comptons, entre autres, de plus en plus d'employés membres de la Première nation Loon River. »

Même si l'entreprise n'a pas de projet d'expansion dans l'immédiat, elle sait que d'intensives activités d'exploration pétrolière et des travaux géosismiques pour la découverte de diamants arriveront bientôt dans la région.

La LRC Ltd. continuera sans aucun doute à utiliser la même formule pour connaître du succès dans ces projets parmi d'autres à venir.

WOOD BUFFALO

Suite de la page 4

portait sur des questions relatives à l'impact environnemental, à l'emploi et à la formation, au développement communautaire ainsi qu'aux infrastructures. Cet accord visait essentiellement à améliorer la transmission du savoir de manière à ce que les Premières nations puissent continuer, d'une part, de perfectionner leur aptitude à pourvoir des emplois dans le domaine des sables pétroliers et, d'autre part, de concrétiser les occasions d'affaires saisies par voie d'appel d'offres, et ce, en préservant l'intégrité sociale et environnementale des collectivités.

« En fait, c'était une bonne affaire pour toutes les parties concernées », s'est exclamé Eric Newell, PDG de la Syncrude Canada Ltd., un des promoteurs régionaux de l'Athabasca et signataire de l'entente.

« Cela éclaircit considérablement les choses. En effet, nous voyons mieux où nous en sommes et

ce que nous devons faire pour régler les problèmes, et il faut dire que dans la communauté autochtone, nous avons accès à l'une des meilleures mains-d'oeuvre qui soit. »

Cette entente a bel et bien porté ses fruits, d'autant plus qu'elle a été renouvelée dernièrement pour une seconde période. Les gouvernements se sont encore une fois engagés financièrement, comme en témoigne la subvention de 1,2 million de dollars de la part des Affaires Indiennes et du Nord Canada. D'autres acteurs comme Shell Canada sont aussi de la partie. Comme voulu, les collectivités autochtones continuent à renforcer leur participation à la mise en valeur des sables pétroliers.

Le chef Boucher a souligné que les contrats annuels d'approvisionnement auprès d'associés exploitants de sables pétroliers sont passés de

60 à 250 millions de dollars au cours des trois années visées par l'entente. Par ailleurs, les quelque 1 000 Autochtones employés dans ce secteur touchent chacun un salaire annuel moyen de 70 000 \$.

Alors que le concept de perfectionnement des compétences est synonyme d'accession certaine à une sorte d'indépendance qui ne nécessite pas forcément que l'on soit régi par des programmes et des politiques préétablis, l'incessant tourbillon des activités d'exploitation des sables pétroliers et leur grande envergure semblent indiquer pour le moment la nécessité d'assurer, au besoin, un certain degré de formalités et de recours. Dans tous les cas, qu'il est question ou non d'immenses projets, l'entente sur le perfectionnement des compétences du nord de l'Alberta établit un modèle de collaboration à la fois formidable et novateur qui soumet les autres à des normes rigoureuses.

La Première nation de Fort McKay prend son avenir en main

Tel un grand ouragan rassemblant ses forces, le nouveau projet d'exploitation des sables pétrolifères du nord de l'Alberta, évalué à plus de 80 milliards de dollars, va certainement se répercuter sur tout et tout le monde sur son chemin. Les gens de Fort McKay n'y échapperont pas.

Située au beau milieu des sables pétrolifères de l'Athabasca, l'une des plus grandes réserves de pétrole sur la planète, la Première nation avait le choix soit de tirer avantage de sa position en prenant une « part » rentable du « gâteau économique » soit de se faire englober.

Très clairvoyante, la Première nation de Fort McKay a commencé à se préparer à la marée d'activités liées aux sables pétrolifères en 1986, où Suncor et Syncrude étaient les seules pétrolières en ville. Même à l'époque, ces compagnies n'étaient rien comparativement aux géantes qu'elles sont devenues.

« Je pense que les gens en Alberta et ailleurs au Canada n'ont commencé à se préoccuper des sables pétrolifères qu'au milieu des années 1990, à l'aube de la croissance à laquelle on assiste aujourd'hui », a fait remarquer Jim Boucher, chef de la Première nation de Fort McKay.

« Quant à nous, bien avant cela, nous n'avions qu'à regarder devant nos portes pour voir que notre économie et notre mode de vie n'allaient pas être à l'abri de toute cette activité et que nous ferions mieux de nous préparer pour y faire face de manière efficace. »

Ces dernières années, la collectivité a participé à une multitude de projets destinés à l'aider à saisir sa juste part des débouchés sans pour autant

compromettre son mode de vie traditionnel, son patrimoine et sa culture.

Récemment, la collectivité a orchestré la mise en place du prototype du Parc industriel Fort McKay.

Aménagé au coût de 3,4 millions de dollars, le parc a bénéficié d'une subvention de 1,5 million de dollars de la part des Affaires indiennes et du Nord Canada. Il s'agit du premier lotissement industriel réparti en zones situé au nord de Fort McMurray, à un peu plus d'une demi-heure de route. Le parc, qui couvre une superficie de 28 hectares, propose des terrains industriels viabilisés aux compagnies qui cherchent à profiter de la proximité des exploitants de sables pétrolifères pour resserrer les liens avec eux. La Première nation de Fort McKay et d'autres Premières nations des alentours exploiteront des entreprises situées dans le parc et seront ainsi en mesure d'établir des relations à long terme avec les entreprises du secteur privé qui fournissent des produits et services à l'industrie des sables pétrolifères à titre individuel ou dans le cadre de co-entreprises.

La Première nation a aussi conclu une entente avec la société Shell Canada pour assurer sa participation au projet d'exploitation des sables pétrolifères de l'Athabasca. Cet accord avec Shell, qui détient 60 % des intérêts dans ce projet, prévoit, entre autres, l'exploitation de la mine voisine de Muskeg River. Évalué à environ de 27 millions de dollars — dont une subvention fédérale de 1,75 million de dollars — ce projet va



Une cérémonie d'inauguration des travaux en présence du chef Boucher

optimiser la participation de Fort McKay à des travaux industriels de grande envergure qui répondront à 10 % de la demande de pétrole au Canada.

Les fonds reçus par Fort McKay ont été consacrés, en majeure partie, à l'achat et à l'utilisation de matériel lourd ainsi qu'à la construction d'ateliers d'entretien et d'autres installations sur des terres de la Couronne contiguës à l'emplacement de la mine. Par ailleurs, l'accord stipule qu'au moins 75 % des emplois et des occasions d'affaires seront réservés aux membres de la Première nation de Fort McKay pendant toute la durée du projet. Il en résultera la création, d'ici cinq ans, de 100 emplois pour les Autochtones.

« Ces projets s'inscrivent dans le cadre de nos efforts soutenus déployés tout récemment pour favoriser la création d'emplois rémunérateurs et de débouchés fructueux pour les gens de notre collectivité », a souligné le chef Boucher.

« Je suis très heureux que nous ayons pu vivre un tel succès; je suis confiant que nous pourrions demeurer autosuffisants, rester fidèles à nos convictions et continuer à ajouter de la valeur aux possibilités d'emploi qui s'offrent à nous. »

Et avec une marée de débouchés et de défis judicieusement assaisonnés de manifestations de leadership et de partenariat, il semble qu'une vague de prospérité se prépare à l'horizon.

LA SOCIÉTÉ ENCANA *Suite de la page 4*

« Il fait bon avoir la chance de travailler sur un appareil autochtone. »

« Nous pouvons aiguïser notre sens des affaires en exploitant cet appareil et peut-être même plus. Pourquoi ne pas mettre en place 4 ou 5 appareils de forage qui contribueraient à l'expansion de cette entreprise ? » a demandé Meynard Metchewais de la Première nation de Cold Lake.

Ce fut un moment de grande fierté pour tout le monde lorsque plusieurs semi-remorques transportant le nouvel appareil de forage sont entrées dans la réserve de la Première nation de Cold Lake.

« Ma mère (Joyce Metchewais, chef de la Première nation de Cold Lake) a dit qu'elle ne revenait pas de voir des camions transporter cet appareil dans notre réserve. Cela fait du bien de contribuer à édifier une réserve stable », a déclaré M. Metchewais.

Le projet de forage Four Lakes est une des mesures de perfectionnement des compétences auxquelles EnCana a participé au cours de ces dernières années. EnCana s'associe à beaucoup d'entreprises autochtones qui sont employées pour assurer la prestation de nombreux services à la section de l'exploitation de l'entreprise. Les contrats sont accordés en fonction de certains critères, notamment de la compétitivité des prix et des antécédents en matière de rendement.

On attribue la réussite de ces partenariats au fait que les fournisseurs et les entrepreneurs donnent le rendement voulu, contrôlent les coûts et honorent les contrats.

« Grâce à notre engagement à assurer le bon fonctionnement de ces appareils pour encore plusieurs années, les nouvelles entreprises pourront générer des recettes durables au profit des collectivités concernées. C'est le genre de réussite que l'on souhaite favoriser ailleurs », a ajouté M. Popko.

Le nettoyage va bon train à Fort Chip

Dans le secteur souvent méconnu de la gestion des déchets industriels, la population en général tend à évaluer la qualité du service par les désagréments ou encore par les graves conséquences causées par l'absence totale de service.



Un camion d'évacuation des déchets, appartenant à la compagnie Denesoline

Au premier abord, cela ne semble pas être la plus prestigieuse des vocations. Mais il suffit de creuser un peu à Fort Chipewyan, une des plus vieilles implantations de l'extrême nord de l'Alberta, pour s'apercevoir que Denesoline Environment Ltd. se démarque brillamment du stéréotype.

Possédée en propriété exclusive par la Première nation des Chipewyans d'Athabasca, cette entreprise est un merveilleux témoignage de la libre application de l'ingéniosité par opposition à l'étroitesse d'esprit et de la vision inspiratrice de l'action contre les rêveries bureaucratiques.

En bref, Denesoline a fait de l'évacuation des déchets de l'industrie des sables pétrolifères du Canada un art dynamique, respectable et lucratif.

« Pendant des siècles, nous avons vécu dans une région nordique à la fois éprouvante et impitoyable, a déclaré Archie Cyprien, chef de la Première nation des Chipewyans d'Athabasca. Mais il s'agit aussi d'un environnement qui encourage et récompense l'ardeur au travail et l'acquisition de connaissances que ce soit pour attraper du poisson, construire un abri pour se protéger des éléments naturels ou encore pour fonder une entreprise prospère telle que Denesoline. »

Denesoline a été créée en 1996 pour s'occuper des opérations de gestion des déchets de la société Syncrude Canada Ltd. Géante du florissant secteur des sables pétrolifères au Canada, Syncrude n'est pas le genre de société qui offre des débouchés comme celui-ci à n'importe qui. L'excellence est un élément voulu sur tous les plans. Et même avec une politique établie, particulièrement progressive, pour favoriser le développement économique chez les Autochtones, Syncrude insiste pour que ses contrats d'approvisionnement fassent l'objet d'un processus d'appel d'offres hautement concurrentiel.

Pendant près de 10 ans, Denesoline s'est taillée une réputation de fournisseur de services de qualité. Le contrat initial d'une durée de 5 ans avec Syncrude bat toujours son plein. Suncor Inc., Petro Canada et Albion Sands, nouvelle venue dans le secteur des sables pétrolifères, sont venues toutes trois grossir la liste des clients. De plus, les services de nettoyage et d'entretien et les services connexes viennent d'être ajoutés à la gamme de services offerts.

Le tout dernier projet d'expansion, réalisé au coût de 2,8 millions de dollars, y compris une subvention de 400 000 \$ octroyée par Affaires indiennes et du Nord Canada, consiste en l'achat de nouveau matériel et en de nouvelles installations, dont la plus grande partie sera attribuée à la société Albion. Les travaux devant être effectués dans le cadre du projet se traduiront par une masse salariale de plus de 1 million de dollars pour les membres de la Première nation des Chipewyans d'Athabasca. Au nombre des retombées, mentionnons des possibilités d'emplois et de formation dans le domaine de l'utilisation du matériel lourd parmi d'autres métiers.

Par ailleurs, cet investissement a entraîné une hausse de l'effectif de la société Denesoline, passant ainsi de 7 employés en 1995 à 194 cette année. C'est un chiffre impressionnant pour une collectivité qui compte entre 600 et 700 membres, dont la plupart vivent à l'extérieur de la réserve. C'est aussi un chiffre significatif lorsqu'on prend en considération le contexte social : collectivité éloignée pourtant très unie.

L'été, Fort Chipewyan, qui est à quelque 300 kilomètres au nord de Fort McMurray, n'est accessible que par voie aérienne.

« Ici, chez nous, réussir ne signifie pas devancer le gars qui travaille dans le bureau d'à côté, a souligné le chef Cyprien. Ici, la réussite dans les affaires veut dire créer des options viables, en particulier pour nos jeunes, afin de les décourager de partir d'ici à la recherche d'opportunités ailleurs. Il s'agit donc de créer ces opportunités nous-mêmes, ici, chez nous. »

Une très noble vision et non un travail si ingrat, après tout.

Veuillez adresser vos correspondances, commentaires et demandes à :

Gens d'ici - Entreprises autochtones en Alberta
Affaires indiennes et du Nord Canada
Bureau régional de l'Alberta
Place du Canada
9700, avenue Jasper
Bureau 630
Edmonton (Alberta) T5J 4G2

Téléphone : (780) 495-2840
Télécopieur : (780) 495-3228

Conception graphique : Capital Colour Press

Rédacteurs : EnCana Corporation
Jorry Johnson
Jane Woodward
Terry Lusty

Traduction : Reuven Erenberg, Translatech

Publié avec l'autorisation du ministère des Affaires indiennes et du Nord Canadien

Ottawa 2004
www.ainc.gc.ca
1 800 567-9604
ATS seulement : 1 866 553-0554

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada